



ZAMORANO Memoria del 1er. taller Internacional sobre Apicultura

Escuela agrícola Panamericana



El taller fue realizado con representantes de las instituciones de apoyo, los productores participantes de los proyectos, invitados especiales y el equipo de trabajo de Zamorano

Proyectos en ejecución:

Proyecto de Reactivación Zamorano/USAID
"Desarrollo de la apicultura en Honduras"

Y

Proyecto Zamorano/CORDAID
"Desarrollo de la pequeña y mediana industria apícola de Honduras"

El Zamorano, Honduras
1-2, Diciembre, 2000



ZAMORANO Memoria del 1er. taller Internacional sobre Apicultura

Escuela agrícola Panamericana



El taller fue realizado con representantes de las instituciones de apoyo, los productores participantes de los proyectos, invitados especiales y el equipo de trabajo de Zamorano

Proyectos en ejecución:

Proyecto de Reactivación Zamorano/USAID
"Desarrollo de la apicultura en Honduras"

Y

Proyecto Zamorano/CORDAID
"Desarrollo de la pequeña y mediana industria apícola de Honduras"

El Zamorano, Honduras
1-2, Diciembre, 2000

209341

EL DOCUMENTO FUE ELABORADO POR
Ignacio García, Bertha Ruiz y Alvaro Crespo,
según resumen de las intervenciones de los
conferencistas y el material escrito provisto por
ellos.

INDICE

# pág.	ACTIVIDADES	EXPOSITORES
1	Programa del evento	
2	Lista de los participantes del evento	
3	Mensaje del Gerente del proyecto USAID "Reactivación agrícola en Honduras"	Lic. Martin Schwarz
4	Avances de los proyectos apícolas en Honduras ejecutados por Zamorano	M.Sc. Bertha Ruiz
6	Video conferencia. "Manejo de la abeja africanizada"	Prof. Roberto Salas
10	Creación de microempresas para el desarrollo por CERTEC	Ing. Santiago Villafuerte
12	Financiamiento para microempresas apícolas por FONAPROVI	Ing. Edgardo chacón
26	Financiamiento para microempresas apícolas por FUNBANCAFE	Ing. Rolando López
36	Aspectos básicos en la exportación de miel y la apicultura en El Salvador por Empresa Don Alvaro S.A.	Ing. Jaime Díaz
53	Una empresa de éxito y la adecuada comercialización de los productos en el mercado por PROEMPRESAH	Ing. Luciano Peralta
55	Estudio de casos: Problemas en el establecimiento de microempresas apícolas en sus zonas de origen	Participantes
57	La apicultura en Brasil	Ing. David mejía
60	La apicultura en Yucatán, México por DESA	M.Sc. Ana Parra
66	Video conferencia: cosecha y extracción de miel abejas	Prof. Roberto Salas
68	Práctica: Análisis de mieles, control de calidad	M.Sc. Bertha Ruiz
69	Programa integrado del control de varroa, loque americana y loque europea	Ing. Javier Quan
73	Estudios de casos: La participación de la mujer en la apicultura	Participantes
75	Propuesta de INEHSCQ y futura organización	Ing. Alberto Díaz y Participantes
76	Temas propuestos para el próximo taller	Participantes

PROGRAMA PARA EL PRIMER TALLER INTERNACIONAL SOBRE APICULTURA CON PARTICIPANTES DE LOS PROYECTO ZAMORANO/USAID Y ZAMORANO/CORDAID

Día	Hora	ACTIVIDADES
Viernes 1/12/00	6:30 am – 8:00 am	Desayuno
	8:00 am – 9:30 am	Reunión de introducción Bienvenida, presentación de los expositores y participantes, Objetivos del encuentro, revisión de la agenda y horario, expectativas y dudas sobre el encuentro.
	9:30 am – 9:45 am	Merienda
	9:45 am – 10:45 a m	Charla sobre avances de los proyectos apícolas en Honduras Expositor Ing. Bertha Ruiz Orozco/Prof. Roberto Salas, Zamorano. Videos Conferencia: Manejo de la colmena y cosecha de miel
		Comentarios, preguntas y respuestas
	10:45 am – 12:00 m	Creación de micro-empresas para el desarrollo Expositor Ing. Santiago Villafuerte, CERTEC
		Comentarios, preguntas y respuestas
	12:00 am – 1:30 pm	Almuerzo
	1:30 pm – 3:00 pm	Financiamiento para micro-empresas Expositor: FINSA/FUNBANHCAFE
		Comentarios, preguntas y respuestas
	3:00 pm – 3:15 pm	Merienda
	3:15 pm – 4:45 pm	Aspectos básicos en la Exportación de miel Expositor Ing. Jaime Díaz, Empresa exportadora de El Salvador
		Comentarios, preguntas y respuestas
	4:45 pm – 5:30 pm	Una empresa de éxito y la adecuada comercialización de los productos en el mercado. Expositor Ing. Luciano Peralta, Zamorano
		Comentarios, preguntas y respuestas
	5:30 pm – 6:30 pm	Cena
	6:30 pm – 8:30 pm	<i>Estudio de casos: problemas en el establecimiento de micro empresas apícolas en sus zonas de origen</i> <i>Coordinadores Ing. Javier Quan/Bertha Ruiz</i>
		<i>Discusión del estudio de caso y alternativas de solución</i>
Sábado 2/12/00	6:30 am – 8:00 am	Desayuno
	8:00 am – 9:30 am	La Apicultura en Brasil Expositor Ing. David Mejía, Tegucigalpa
		Comentarios, preguntas y respuestas
	9:30 am – 9:45 am	Merienda
	9:45 am – 11:00 am	La Apicultura en Yucatán, México Expositor Ing. Ana Parra- Canto, D.I.A. México
		Comentarios, preguntas y respuestas
	11:00 am – 12:00 m	Practica análisis de mieles, control de calidad
	12:00 am – 1:30 pm	Almuerzo
	1:30 pm – 2:30 pm	Programa integrado del control de varroa, loque americana y loque europea. Expositor Ing. Javier Quan, Zamorano
		Comentarios, preguntas y respuestas
	2:30 pm – 3:00 pm	<i>Estudio de casos: La participación de la mujer en la apicultura</i> <i>Coordinadores Ing. Javier Quan/Bertha Ruiz</i>
	3:00 pm – 3:15 pm	Merienda
	3:15 pm – 4:30 pm	<i>Continuación del estudio de casos</i>
		<i>Discusión del estudio de caso y alternativas de solución</i>
	4:30 pm – 5:30 pm	<i>Discusión de temas para el próximo taller</i>
	5:30 pm – 6:30 pm	Cena
	7:30 pm – 8:30 pm	Clausura del evento

LISTA DE PARTICIPANTES

NOMBRE	LUGAR	INSTITUCION	FUNCION
Ana Parra	Mérida, Yucatán	DESA	Gerente
David Mejía	Tegucigalpa	Independiente	Productor
Jaime Díaz	El Salvador	Empresa Don Alvaro S.A.	Gerente
Santiago Villafuerte	Tegucigalpa	CERTEC	Capacitador
Edgardo Chacón	Tegucigalpa	FONAPROVI	Director financiero
Rolando López	Tegucigalpa	FUNBANCAFE	Asesor crédito
Luciano Peralta	Zamorano	Zamorano/Proemprezah	Capacitador
Bertha Ruiz	Zamorano	Zamorano	Jefe de planta/ccordinador
Roberto Salas	Zamorano	Zamorano	Asesor proyectos apícolas
Martín Lanza	Zamorano	Zamorano	Asistente de planta
Oscar Ramos	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/CORDAID
Byron Salazar	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/CORDAID
Javier Quan	Zamorano	Zamorano	Coordinador campo USAID
Francisco Lino	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/USAID-APICUL
Ignacio García	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/USAID-APICUL
Rolando Zeballos	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/USAID-APICUL
Alvaro Crespo	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/USAID-APICUL
Carlos Brito	Zamorano	Zamorano	Técnico Z/USAID-APICUL
Lesly Salgado	Zamorano	Zamorano/comunicación	Periodista
Santos Pineda	Juticalpa	APAO	Presidente
Rodolfo Padilla	Sta. Maria de Olancho	APAO	Apiario piloto
Ana Hernández	Olancho, Juticalpa	APAO	Productora
Jorge García	Ocatepeque	AESMO	Técnico
Guillermo Cerrano	Ocatepeque	AESMO	Apiario piloto
Esaú de Jesús	Ocatepeque	AESMO	Productor
Alberto Díaz	Copan	INEHSCO	Coordinador proyecto
Bernarda Pena	Corquin, Copan	INEHSCO	Productora
Cosme Villanueva	Corquin, Copan	INEHSCO	Productor
Francisca García	Colon	Pastoral Social de Trujillo	Productor
Antonio Jerónimo	Colón	Pastoral Social de Trujillo	Coordinadora proyecto
José Orellana	Colon	Pastoral Social de Trujillo	Promotor/productor
Juan Mejía	Colon	Pastoral Social de Trujillo	Productor
Mario Vladimir Aguilar	Danlí, Paraíso	ARAO	Presidente
Reinaldo Gonzáles	Danlí, Paraíso	ARAO	Productor
Mario Sandoval	Paraíso	ANAPIH	Tesorero
Sabel Velásquez	Comayagua	AHPROCAFE	Técnico
Juana Ponce	Corpus, Choluteca	AHPROCAFE	Productora
Alonso Contreras	Comayagua	AHPROCAFE	Productor
Edwin Palma	Teupasentí	PRODERCO	Productor
Marco Rodríguez	Teupasentí	PRODERCO	productor
Marina Cerrato	Trojes	PRODERCO	Productora
Cesar Pena	Fco. Morazán	Independiente	Productor
Esteban Sánchez	El Paraíso	Independiente	Productor
Cesar Ruiz	Choluteca	Independiente	Productor

Isidro Ucles	Danlí, Paraíso	ICADE	Técnico
Dagoberto Aguilera	Danlí, Paraíso	ICADE	Técnico
Melvin Vallecillo	Paraíso	ICADE	Productor
Allan Velásquez	Comayagua	COAPILH	Gerente
Clemente Funes	La Paz	COAPILH	Productor
Gaspar Oliva	La Paz	COAPILH	Productor
Aidé Hernández	Choluteca	COAPILH	Productora

MENSAJE DE MARTIN SCHWARTZ
Gerente proyecto Zamorano/USAID

Quiero en nombre de la Agencia para el Desarrollo de los Estados Unidos (USAID) agradecer y reconocer su labor en mejorar la apicultura de su país.

Primer Taller internacional de Apicultura

AVANCES DE LOS PROYECTOS APICOLAS:

- "Desarrollo de la Apicultura en Honduras/Zamorano/USAID (Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos)
- "Desarrollo de la pequeña y mediana industria apícola de Honduras" Zamorano/CORDAID (Organización Católica de Ayuda y Desarrollo de la Comunidad Económica Europea)

OBJETIVOS DEL ENCUENTRO

- Promover un intercambio de experiencias entre los apicultores de diferentes regiones
- Dar seguimiento a las actividades realizadas por los apicultores de los proyectos
- Dar a conocer la problemática en el establecimiento de micro-empresas apícolas y plantear alternativas de solución
- Dar a conocer la Apicultura en países de la región.

- Por Bertha Ruiz Orozco

EXPECTATIVAS DEL ENCUENTRO

- Aprovechen la oportunidad para intercambiar experiencias
- Brinden la información necesaria para hacer el seguimiento del avance
- Den a conocer los problemas y soluciones en las micro-empresas apícolas
- Establezcan alianzas o contactos con otras empresas para el desarrollo mutuo.

DESCRIPCION DE LOS PROYECTOS

- Situación actual de Honduras
 - Llegada de la africanizada en 1985
 - Apreciación de la población de la abeja
 - Desastres naturales
 - Poco apoyo del gobierno
 - Golpe fuerte a la apicultura

OBJETIVOS DE LOS PROYECTOS

- Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la familia rural de Honduras, diversificando e incrementando la base de ingresos familiares de una forma sostenible
- Creación en Zamorano de un Centro Regional de Capacitación y Control de Calidad Apícola

ÁREAS DE ACCION DE LOS PROYECTOS

- Zamorano-USAID:
 - El Paraíso, Comayagua, La Paz, Choluteca y Valle
- Zamorano-CORDAID:
 - Francisco Morazán, Olancho, Ocotepeque, Copán, Colón, Yoro, Lempira y Santa Barbara

METAS DE LOS PROYECTOS

- Zamorano-USAID:
 - Capacitar a 240 productores en dos temas apícolas
 - 5000 nuevas colmenas
 - 200,000 kilogramos de miel
 - 100 nuevos apicultores
- Zamorano-CORDAID:
 - Capacitar a 270 productores
 - Capacitar a 36 capacitadores/técnicos
 - Incrementar la producción de miel de 20-30 a 40-50 botellas
 - Instalación de 100 nuevos apicultores
 - Incrementar el número de colmenas por apicultor a más de 50
 - Creación del Centro de Capacitación

COMPONENTES PRINCIPALES

- Capacitación
 - Manejo Técnico Empresarial de la Colmena
 - Procesamiento de Productos Apícolas con Valor Agregado
- Asistencia Técnica individual en el campo
- Investigación

INSTITUCIONES DE APOYO

- Zamorano-USAID:
 - Ahprocafe, Itcade, Proderco, Infop, Anaphi, Coopih
- Zamorano-CORDAID
 - APAO, AESMO, INEHSO, Pastoral Social de Trujillo, Pastoral de la mujer, Canagroh, Ahprocafe, Instituto San Martín de Porres,

RESULTADOS EN CAPACITACION

PROYECTO	TIPO DE CURSO											
	MANEJO TECNICO EMPRESARIAL DE LA COLMENA						PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS APICOLAS					
	PRODUCTORES			TECNICOS			PRODUCTORES			TECNICOS		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
USAID	115	5	124	21	2	57	83	8	75	11	1	9
CORDAID	61	21	82	4	2	58	21	6	27	0	1	25

RESULTADOS EN ASISTENCIA TECNICA

- Atendidos al 85 % de los productores de Z-USAID con 2 visitas en sus apiarios
- Atendidos el 95% de productores de Z-CORDAID con al menos 1 visitas en sus apiarios
- Establecidas 3 apiarios pilotos

INVESTIGACION

- Determinados los temas de tesis
 - Estudio de la calidad de mieles de venta en el mercado local
 - Desarrollo de nuevos productos en Honduras: Vino de miel, miel con polen y Jalea real, miel propolizada
 - Estudio de la flora apícola de Honduras
 - Estudio del comportamiento de híbridos de la raza buckfast con africanizadas

VIDEO-CONFERENCIA

Manejo de la colmena con abejas africanizadas

Expositor: Prof. Roberto Salas P., Zamorano

El Zamorano es una institución donde se ha hecho investigaciones apícolas desde el punto de vista científico y aplicado, y es así como se han desarrollado nuevas técnicas de manejo y a la vez se han producido líneas genéticas mejoradas que pueden ser muy atractivos para que los apicultores puedan retornar a la Industria.

La apicultura es un rubro muy importante por su alta rentabilidad, por los productos que ella se pueden obtener, como ser la miel, el polen, la jalea real, el propóleo y el veneno de abejas. Puede ser también complementaria con otras actividades de protección al medio ambiente, por la polinización que realizan las abejas en una diversidad de especies de plantas.

La apicultura en Honduras data de muchos años, y siempre se desarrolló con las abejas europeas (*Apis mellifera ligustica*), la cual era muy dócil y por lo mismo no ocasionó dificultades a nuestros apicultores. Ya en 1985 hicieron su ingreso a territorio nacional las abejas africanizadas (*Apis mellifera scutellata*), la que resultó ser muy defensiva y fue cuando comenzó el calvario para los apicultores. La mayoría de ellos desertaron, algunos por temor y otros por que querían seguir con su tradición ancestral.

De 1,200 apicultores con que contábamos, actualmente, sólo quedan 70. De 120,000 colmenas que se tenían hoy apenas existen 8,000 para la producción.

A este panorama desalentador hay que agregar la desaparición de las cooperativas campesinas que hacían las exportaciones de miel, así como los programas de apoyo tecnológico y financiero. Todo lo anterior ha contribuido a la carestía de productos y la consiguiente alza de precios que redujo el ingreso familiar y el consumo de miel como fuente de vitaminas y minerales.

Honduras tuvo sus mejores albores en la década de los 80's, cuando figuraba como exportador de miel a diferentes partes del mundo. Hoy no exporta nada y en su defecto importa miel de diferentes países.

¿Qué son las Abejas Africanizadas?

R/. Es el cruce entre abejas africanas y abejas europeas que se realizó en Brasil en el año de 1956. Los brasileños tenían conocimientos de que en África había una raza de abejas muy superior a la de este continente y decidieron importar reinas para cruzarlas con las abejas europeas con el objetivo de conseguir una abeja más productora y que se adaptara mejor al trópico; recayendo esta responsabilidad en el científico Dr. Esteban Kerr. Se dice que ya en el proceso de la investigación se escaparon accidentalmente varios enjambres que se cruzaron libremente, es decir sin ningún control con las abejas europeas, dando así origen al híbrido, que hoy conocemos como

abeja africanizada, que ha colonizado todo el continente latinoamericano y con su instinto peculiar de viajar al Norte, hoy en día se encuentra en territorio norteamericano, habiendo cubierto los estados de New Mexico, Texas, Arizona, California y Puerto Rico.

A su paso por todos estos países ha causado varios incidentes y dejado en la quiebra a miles de apicultores. Lo cierto es que de hoy en adelante tendremos que aprender a convivir con este nuevo tipo de abejas, porque ellas vinieron para quedarse y nunca volveremos a disfrutar de las bondades que nos ofrecían las abejas europeas.

VENTAJAS DE LAS ABEJAS AFRICANIZADAS

- **Es considerada como una súper abeja.**
- Son más productivas.
- Se adaptan mejor al trópico.
- Se defienden mejor de enemigos naturales.
- Son menos selectivas para establecer sus nidos.
- Son altamente competitivas, con capacidad de poder eliminar a las abejas europeas.
- Tienen un elevado instinto para la reproducción y producción de jalea real.

CARACTERÍSTICAS

- **Responden rápidamente a condiciones de alerta, pudiendo atacar en forma masiva en defensa de su colmena cuando son provocadas, no así las europeas que son más tranquilas y de ataque más esporádico.**
- Tienen una alta tasa de crecimiento, lo que se manifiesta por el rápido crecimiento de la colmena. Las reinas son muy prolíficas y las obreras nacen más temprano que las europeas.
- Comportamiento evasivo y migratorio lo que se manifiesta por el abandono total de la colmena, especialmente en períodos de escasez, y van en busca de nuevas fuentes de alimento para alimentar sus crías.
- La enjambración es un medio de división natural de las colmenas para la perpetuación de la especie, donde parte de la población abandona su nido con una reina para establecerse a vivir en otro lugar; solamente que las abejas africanizadas enjambran en forma desmedida, lo cual es una característica negativa que hay que saber controlar para evitar el empobrecimiento de las colmenas y la baja producción.
- Son muy propensas al pillaje, que consiste en el robo o saqueo de otras colmenas. Es quizá esta característica la más negativa porque se presenta asociada con alta defensividad o agresividad. Dicha característica ha sido una razón fundamental por lo cual los apicultores abandonaron la industria, por no saber como evitarla en el momento oportuno.

CÓMO MANEJAR UNA COLMENA CON ABEJAS AFRICANIZADAS:

Utilizar la indumentaria apropiada: velo, sombrero o casco, overol, guantes y botas de color blanco.

Utilizar una colmena moderna con medidas estándar que permita realizar la supervisión y control de la población, así como de las enfermedades, plagas, la reproducción,

producción y la readecuación de panales. La colmena debe tener todas sus partes en buenas condiciones: tapa, entretapa, alza para miel con sus respectivos marcos, excluidor, cámara de cría con sus 10 marcos, el fondo o puente y la piquera.

Para la revisión de la colmena siempre se debe utilizar una espátula o palanca de apoyo para mover las partes de la colmena y también utilizar un ahumador grande que tire suficiente humo a las abejas. Para poder realizar las labores de inspección adecuadas:

- Comience por ahumar todas las piqueras o entradas de la colmena del apiario, para controlar las abejas guardianas.
- Ahume nuevamente la piquera de la colmena individual a revisar y colóquese por la parte posterior de la misma para no afectar el vuelo de las abejas pecoreadoras.
- Levante despacio la tapa y colóquela a la par de la colmena.
- Quite la entretapa despacio y a la vez eche suficiente humo (que llegue) hasta aplicarlo a toda la superficie de la colmena.
- Tire 3 oleadas de humo fuerte al interior de la colmena para disipar el olor a la feromona de ataque y así evitar picaduras.
- En adelante mantenga humo suave y constante en toda la superficie de la colmena y evite que muchas abejas se aglomeren en las paredes por fuera de la misma.
- Por cada marco que extraiga, eche humo en el espacio dejado y en la superficie y también una vez que lo ha puesto nuevamente y evitando los movimientos bruscos.
- Comience por aflojar el primer marco por sus extremos y levántelo poco a poco para revisarlo por ambos lados. Para ver el lado opuesto, gírelo hacia adelante por su lado derecho, levantándolo en línea recta formando como un ocho y colóquelo en posición vertical para evitar derramamiento del néctar y polen fresco.
- Baje el marco en la misma posición y colóquelo en un lugar aparte para seguir con los demás.
- Levante el segundo marco en la misma forma tomando en cuenta que, por cada marco debe tirar humo en la superficie para que no se aglomere mucha abeja que podría causarle molestias, lo mismo haga en el espacio dejado.
- Cuando quiera des-abejar el panal para cosecharlo, sacúdalo con fuerza tirando las abejas al vacío y con las pocas que todavía quedan coloque el panal como en balanceo, dándole 2 toques por cada extremo y así estará listo.
- Cuando se detecta que alguna colmena es altamente defensiva haga uso de otra estrategia y es de que antes de sacudir el panal se debe tirar humo en diagonal por los dos lados del mismo y sacudirlo en la superficie de los que aún quedan para que al momento de caer las abejas, éstas sean cubiertas con una o dos oleadas de humo para desorientar a las más ofensivas.
- La escobilla de fibra que es un implemento que se utilizó de rutina para des-abejar panales, ha quedado en desuso.
- Cuando se quiere revisar la cámara de cría, se debe desmontar el alza, colocándola a la par de ésta para estar controlándola simultáneamente con el ahumador.
- Quite después el excluidor y proceda hacer la revisión en la forma ya indicada, solamente que ahora con más cuidado porque en esta parte es donde se encuentra la reina, la única reproductora dentro de 50.000 ó 60.000 abejas, y si ésta muere puede perecer toda la colmena.

- Concluido su trabajo coloque los marcos y demás materiales en su posición original para no desorientar la organización del trabajo realizado por las abejas.
- Coloque el excluidor, el alza, la entretapas y por último la tapa.

OTRAS RECOMENDACIONES A TOMAR EN CUENTA SON:

- Sea cuidadoso en la reproducción; no lo haga al azar. Hay que usar colmenas seleccionadas para evitar características indeseables, como alta defensividad, enjambrazón y evasión.
- Coloque los apiarios en lugares adecuados, a 200 y 300 metros de locales y áreas peatonales.
- Se debe hacer un buen plan de trabajo para la cosecha de la miel. Recuerde que no puede gastar mucho tiempo porque puede provocar el pillaje, a no ser que la cosecha se haga por la noche y extraer su miel de día en casetas cerradas.
- Trabaje con colmenas de dos cuerpos para no manejar altas poblaciones, una como cámara de cría y otra para miel.
- Después de las cosechas desintegre las colmenas agresivas para hacer núcleos y elimine la reina vieja.
- Cuando se hacen núcleos, se deben separar de las colmenas en producción, a 3 kilómetros para que no sean saqueados.

Esperamos que toda la información contenida en el presente material ayude y sea un aliciente para que los apicultores se animen a retornar a la industria.- Creemos que el período más crítico, que fue cuando las abejas se estaban cruzando, especialmente cuando iban por la tercera y cuarta generación, ha sido superado y las abejas se han vuelto más dóciles. Hoy, lo que podemos observar, es una estabilización de caracteres y las abejas se han vuelto más manejables.

Debemos luchar por todos los medios a nuestro alcance para recuperar la industria apícola y que Honduras pueda retornar a las exportaciones como un medio para generar divisas.

CREACION DE MICRO-EMPRESAS PARA EL DESARROLLO

Expositor: Ing. Santiago Villafuerte, CERTEC

El productor de miel de abeja, tendrá que producir a un menor costo por medio de la eficiencia y considerar la apicultura como un negocio familiar y no como un pasatiempo que genera un ingreso extra para la familia.

El apicultor tendrá que **organizarse** para tener mayor poder de negociación, realizar la compra de insumos de manera conjunta e integrarse con empresas para ser más competitivo. Para ello es necesario tener buenas condiciones de producción, evitando el paternalismo que esta perjudicando a los productores y **ser eficientes** en el uso de los recursos y de la colmena. Es muy importante ser ordenado en el trabajo y explotar la colmena al máximo diversificando la producción.

Todo empresario debe entender que todo servicio se paga, el conocimiento tiene un precio y es necesario reconocerlo.

Tendrá que preocuparse por conservar un medio ambiente sano, por vender miel de abeja orgánica y disminuir la brecha entre el rico y el pobre.

Qué es Microempresa?:

Es una empresa que produce algo, caracterizándose por tener un capital pequeño, es una empresa flexible, tiene pocos empleados y muchas veces es mano de obra familiar.

Qué es un empresario?

Es un emprendedor, que hace cambios rápidos y es enérgico. Es creativo. Es administrador, pues hace que los cambios perduren.

Crédito:

Por que no hay crédito para la apicultura?

Serán las falta de organizaciones, falta de presión, mucho riesgo, no hay los conocimientos suficientes, y hay ahorros?

Es importante hacer notar que hay un potencial de mercado de mieles en el país pero también un problema con la percepción de la gente con las mieles adulteradas, sin embargo esto lo podemos aprovechar.

Para que una empresa tenga éxito es necesario crear nuestro plan de negocios. Cada empresa debe tener una **Misión**, que es lo que vamos a hacer? Producir miel de abeja de alta calidad. También se debe tener una **Visión**, a donde quiero llegar? ser el mayor productor de miel de abeja de Honduras. La empresa debe tener los **objetivos** bien claros: vender calidad, ser una empresa rentable, tener imagen, etc.

Cada empresario debe aprovechar las oportunidades de mercado, utilizando la mezcla de mercadeo o las famosas cuatro P: producto, precio, plaza y promoción.

Producto:

Tener un producto de calidad, al menor costo

Precio:

Para ponerlo tendremos que saber cuanto nos cuesta una botella de miel, el punto de equilibrio, que es el numero de botellas que tengo que producir y no gano ni pierdo, o también puede ser el numero mínimo de colmenas que debo tener; para eso debo de llevar registros, para hacer un análisis de costos, necesito crédito? nuevamente la pregunta.

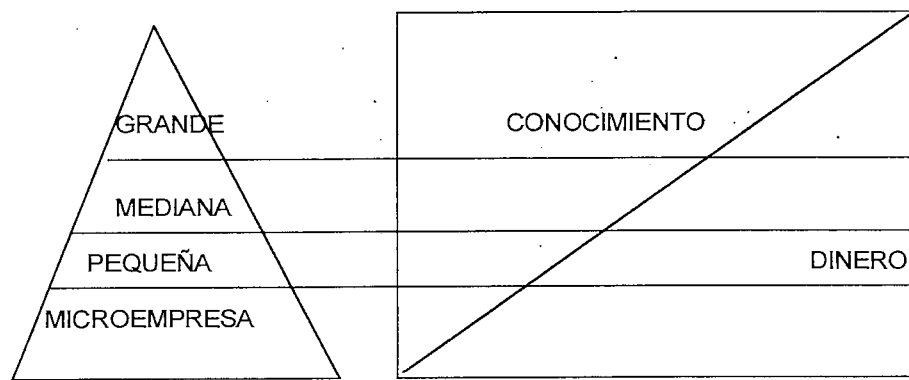
Plaza

Donde voy a ir a vender, cuales son mis puntos de venta.

Promoción

Teniendo en cuenta el prestigio de la empresa, la publicidad y calidad del producto.

La pirámide del empresario a medida que va creciendo



Estas figuras nos demuestran que a medida que la empresa crece (mediana o grande) es mas importante el conocimiento que el dinero. Sin embargo cuando una empresa pequeña o microempresa quiere empezar, es mas importante el dinero que el conocimiento. En cualquier empresa de cualquier tamaño el conocimiento y el dinero están presentes, pero la importancia entre estos varía cuando la empresa ha crecido de pequeña a mediana o grande.

1. Que se necesita para crear una estrategia real para el desarrollo de una microempresa?

Un plan de negocios que va a estar dado por el producto o servicio que se va a ofrecer. Es necesario definir un plan estratégico compuesto por una visión, una misión, los objetivos de la empresa y una estructura de operaciones de la empresa. Es muy importante conocer el mercado donde uno quiere ingresar, precio, plaza, producto y promoción, la clientela, la demanda. Después se investiga la parte financiera, es decir cuanto dinero se necesita para montar la microempresa

2. Que debe hacer el apicultor para lograr salir adelante?

Debe manejar con un sistema empresarial, es decir saber manejar su producción y su gestión empresarial, **manejo de registros y sobre todo saber separar el negocio de la familia.** El productor se puede dar un sueldo y disponer de el, pero no debe mezclar los gastos de la familia con los de la empresa. Es importante ser eficiente (tomar una decisión en bien de la producción) y eficaz (tomar una decisión en una actividad adecuada).

FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESAS

Expositor: Lic. Edgardo Chacón, FONAPROVI

El programa de crédito a la micro-empresa PROCATMER empezó en 1993 y terminó en 1999, pero la comunidad europea decidió dejar el fondo a FONAPROVI para que lo mantuviera.

Este fondo se otorga a una tasa de 16% para los bancos de segundo piso, los cuales deberán darle a sus clientes tasas iguales o menores a la de mercado, nunca mayor.

Los montos son hasta US\$ 400.00 dirigido a microempresarios individuales o grupales con activos menores a US\$ 10,000.00

FONAPROVI es un banco de segundo piso que intermedia crédito con organismos internacionales para bancos y organizaciones de primer piso quienes son las que dan el crédito a los clientes finales, como por ejemplo a organizaciones para el desarrollo (OPD s), cooperativas, bancos, financieras y cámaras.

Requisitos para que FONAPROVI otorgue crédito a los bancos de primer piso para la intermediación: Tener 2 años de experiencia de haber estado trabajando con créditos, activos no menores de dos millones de lempiras. Otorgar a los clientes tasas de interés igual o menor a la de mercado, nunca mayor.

Fonaprovi, presta a las Instituciones y les da un seguimiento, el préstamo es dado a tasas de interés del 16%, para cooperativas y, OTB's al 14 % y estas ultimas pueden prestarlo a las tasas de mercado que no excedan el 32 %.

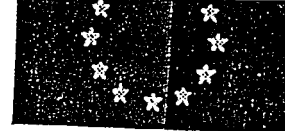
Preguntas:

Como puedo acceder a esos créditos, si siempre que voy me dicen de que la tasa de % es siempre la misma?

En ese caso, acérquense a nosotros y les vamos a dirigir a un banco, y no habrá escapatoria, lo que pasa es que ellos prefieren dar crédito con dinero propio y los fondos muchas veces ellos juegan con ellos, y esas irregularidades son las que buscamos para quitarle los fondos.

Cuales son los mecanismos de información para conocer sobre estos créditos?:

Participando en charlas como estas, radio, incluso se han hecho folletos que se reparten a las organizaciones de desarrollo.



NORMAS DE CREDITO

PROGRAMA DE CREDITO Y ASISTENCIA TECNICA PARA LA MICROEMPRESA RURAL (PROCATMER)

CAPITULO I

PROPOSITO Y OBJETIVO DEL PROGRAMA

- Artículo 1 El presente Reglamento establece las normas y procedimientos para la utilización y funcionamiento del Programa de Crédito y Asistencia Técnica para la Microempresa Rural (PROCATMER), a que se refiere el Acta Específica de Transferencia en Administración y Custodia temporal de Bienes, Equipo, Fondos y Asuntos pendientes del Ex Proyecto ALA 91/24 PROCATMER hacia FONAPROVI firmado el 30 de julio de 1999 entre la Secretaría Técnica y Cooperación Internacional (SETCO) y el Fondo Nacional para la Producción y la Vivienda (FONAPROVI).
- Artículo 2 Los recursos de este Programa serán administrados por el Fondo Nacional para la Producción y la Vivienda (FONAPROVI), coordinado por una Unidad de Ejecución del Programa (UEP) y con el apoyo de un Consejo Consultivo (CC).
- Artículo 3 El objetivo general del Programa es apoyar los esfuerzos de Honduras, por compensar los efectos sociales negativos del ajuste estructural desarrollando el sector de las microempresas informales, el sector productivo más pobre y necesitado de ayuda del país.

CAPITULO II

DEFINICIONES Y TERMINOS USADOS

- Artículo 4 Para la aplicación de lo dispuesto en este Reglamento, se establecen las siguientes definiciones y términos.
- a) **PRESTATARIO**- Persona natural o jurídica que ha efectuado una operación crediticia con una IFI que intermedia fondos del PROCATMER.

- b) **CONTRATO INSTITUCIONAL DE CREDITO** - Contrato celebrado entre el FONAPROVI y la IFI participante.
- c) **PROCATMER** - Programa de Crédito y Asistencia Técnica para la Microempresa Rural.
- d) **FONAPROVI** - Fondo Nacional para La Producción y la Vivienda.
- e) **GRUPO SOLIDARIO** - Organización formal ó informal de productores capacitados en gestión financiera.
- f) **IFI** - Institución Financiera Intermediaria.
- g) **IFI's CONVENCIONALES** - Bancos privados o estatales y Financieras que sean calificadas por la Comisión de Bancos y Seguros.
- h) **IFI's NO CONVENCIONALES** - Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD's), Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cooperativas de Producción, Cooperativas Mixtas, Federaciones, Asociaciones de Productores, bancos comunales o cualquier otro tipo de organización financiera, legalmente constituida y con experiencia en crédito.
- i) **LINEA DE CREDITO A LA IFI** - Fondos aprobados y verificados en base a una solicitud que serán operados por la IFI mediante la utilización de subpréstamos con fechas distintas de pago.
- j) **MICROEMPRESA** - Unidad básica que realiza cualquier actividad económica lícita en cualquier parte del territorio nacional, generando mayores beneficios mediante la utilización preferiblemente de mano de obra familiar, sin que el total de personas permanentemente empleadas sea superior a diez.
- k) **MICROEMPRESARIO**- Persona o grupo dedicado a una actividad económica lícita productiva que cuyos activos no excedan al equivalente en lempiras de US\$ 10,000.
- l) **PRESTAMO A LA IFI** - Monto total de crédito aprobado y desembolsado por PROCATMER en base a una solicitud establecida y verificada, el cual tendrá vencimiento de acuerdo al plan de pago.
- m) **POBLACION** - Todo el territorio Nacional.

- n) **REDESCUENTO A LA IFI** - Fondos que PROCATMER traslada en carácter de crédito previamente formalizada y aprobada.
- o) **UEP** - Unidad Ejecutora del Programa que es el órgano de gestión permanente.

CAPITULO III

DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS INTERMEDIARIAS

- Artículo 5** Las IFI's son las instituciones financieras privadas, convencionales ó no convencionales, legalmente constituidas; y establecidas en el país, que suscriban un contrato institucional de crédito con el FONAPROVI.
- Artículo 6** Las Instituciones Financieras Intermediarias podrán ser las OPD's, ONG's, Camaras de Industria y Comercio, Asociaciones de productores, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mixtas y de Producción, Federaciones, Sociedades Financieras, Bancos (hasta un 10% de la cartera de crédito) y cualquier otra institución que intermedien Fondos. Estas deberán tener experiencia en el manejo y otorgamiento de crédito, debiendo calificar bajo los criterios establecidos por PROCATMER, y que se dedique en forma legal y habitual a las actividades de intermediación financiera siendo regulada o no, por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros.
- Artículo 7** La aprobación de los criterios de selección de las Instituciones Financieras Intermediarias será responsabilidad del FONAPROVI, los que no podrán modificarse sin la autorización expresa del mismo.
- Artículo 8** Las Instituciones Financieras Intermediarias deben contar con la experiencia necesaria en la colocación, administración y supervisión del crédito orientados a los usuarios meta del Programa (PROCATMER).
- Artículo 9** A efecto de complementar esfuerzos en materia de asistencia técnica en beneficio de los clientes del PROCATMER, en lo posible las Instituciones Financieras Intermediarias suscribirán convenios de cooperación con organizaciones que presten este tipo de servicio.
- Artículo 10** Las IFI's, que califiquen según los criterios de selección aplicables a éstas, aprobados por el FONAPROVI, y que hayan presentado solicitudes de crédito, deberán cumplir con las siguientes condiciones:
- a) Cumplir con los lineamientos establecidos en el presente reglamento para la presentación de las respectivas solicitudes de crédito.

- b) Determinar al PROCATMER en la solicitud de crédito respectiva el tipo de garantía que respaldará la operación crediticia solicitada.
- c) Contar con tres (3) años de experiencia y en casos excepcionales debidamente calificadas por la UEP, se podrá aceptar dos (2) años de experiencia en la gestión y operación en financiamiento.
- d) Que no presente mora con créditos de diferentes programas o instituciones financieras. FONAPROVI se reserva el derecho de solicitar referencias crediticias de otras fuentes financieras cuando lo estime conveniente.
- e) Disponer de personal competente para cumplir las tareas de ejecución y evaluación del crédito, prestando asesoramiento empresarial oportuno al Microempresario.
- f) Contar con un sistema gerencial, administrativo y contable que asegure el uso eficiente de los fondos otorgados.
- g) El destino del préstamo tendrá que ser precisado en la solicitud de crédito, mismo que no podrá ser cambiado sin la autorización del PROCATMER.
- h) Proporcionar a PROCATMER estadísticas e informes, trimestrales (estados financieros generales y específicos, indicadores de gestión) del seguimiento dado a la cartera del crédito otorgado.
- i) Mantener un registro accesible de toda la documentación que ampare los créditos financiados por el Programa.
- j) Calificar y aprobar las solicitudes de crédito a los clientes del Programa y someterlas a la UEP de PROCATMER para su análisis.
- k) Mediante la evaluación anual, la IFI puede ser reclasificada y subsecuentemente PROCATMER definirá nuevas condiciones de los créditos.
- l) Las IFI's Convencionales autorizarán por escrito al FONAPROVI para debitar de la cuenta de encaje que manejan en el Banco Central de Honduras por el capital e intereses de las distintas operaciones de crédito concedidos.
- m) Las IFI's No Convencionales solicitará por escrito ante el Banco donde se manejaran los fondos del crédito de PROCATMER, autorización para debitar y acreditar de su cuenta de encaje que este mantiene en el Banco

Central de Honduras por las diferentes transacciones que se tendrán con la IFI. De igual manera la IFI autorizará por escrito a FONAPROVI debitar y acreditar su cuenta de depósito o corriente que manejan en la Institución Bancaria por el capital e intereses de las operaciones de crédito concedido.

- n) Las IFI's Convencionales no podrán deducir de los préstamos ningún porcentaje en calidad de depósito compensatorio u otra modalidad de retención.
- o) Realizar las labores de seguimiento y supervisión de los créditos concedidos bajo este programa en el período de ejecución, verificando la correcta utilización de los fondos e informar a PROCATMER sobre la situación de la cartera cuando este lo requiera.
- p) Mantener un sistema contable e informativo por separado, así como cuentas bancarias individuales para el fondo prestado por PROCATMER, que garantice un control estricto y actualizado del estado financiero del crédito.
- q) Proporcionar al PROCATMER las facilidades para la inspección y verificación de la información financiera, contable y crediticia requerida.

CAPITULO IV

DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

- Artículo 11** El Programa funcionará con los siguientes instrumentos de crédito:
- a) Línea de Crédito y/o Redescuento para IFI's Convencionales.
 - b) Línea de Crédito y/o Préstamos a IFI's No Convencionales.
 - c) Otros que defina el FONAPROVI.

CAPITULO V

DISPOSICIONES GENERALES

- Artículo 12** Deben ser clientes de la IFI's los Microempresarios, bancos comunales, grupos solidarios, cooperativistas, empresas campesinas, pequeños productores y otros grupos similares que califiquen a PROCATMER.
- Artículo 13** El 40% de los préstamos financiados a los clientes de la IFI's serán destinados para actividades de Producción y/o Servicios y un máximo de

60% para comercio. Se excluye la intermediación de la actividad compra/venta de granos en general.

Artículo 14 El primer desembolso a las IFI's No Convencionales no podrá ser superior al 50% de su cartera sana y vigente al momento de presentar la solicitud.

Artículo 15 El monto máximo de crédito que una IFI podrá otorgar a un mismo cliente, será el equivalente en lempiras a US\$.10,000.00. En el caso de créditos que una IFI No Convencional podrá otorgar por persona, en la modalidad de Bancos Comunales o Grupos Solidarios será el equivalente en lempiras a US\$.400.00 en el caso de bancos de reciente formación, para Bancos comunales o Grupos solidarios con experiencia en manejo de créditos podran otorgar hasta US\$.800.00 por persona.

Artículo 16 Los plazos para los préstamos serán de un máximo de hasta cuatro (4) años independientemente de la finalidad de la actividad a financiar. La UEP de PROCATMER analizará los plazos otorgados a los microempresarios reservandose el derecho de descartar aquellas actividades que se excedan en los plazos otorgados.

Artículo 17 En el caso del otorgamiento de Línea de Crédito o Préstamo, la IFI tiene dos (2) meses para colocar la totalidad del desembolso, y lo no colocado al término será exigible de inmediato, cobrándose los intereses desde la fecha en que fue realizado el desembolso por el FONAPROVI.

Artículo 18 El FONAPROVI redescontará hasta el 100% del monto total del préstamo o línea de crédito.

Artículo 19 La tasa de interés que pagarán las IFI's No Convencionales será dos (2) puntos menos de la establecida y autorizada por FONAPROVI para fondos propios, misma que será revisada y ajustada trimestralmente. La tasa de interés que las IFI's cobrarán al cliente final es libre, la que puede ser calculada sobre saldos insolutos o sobre montos. En el caso de utilizar la modalidad del cálculo sobre montos ésta deberá ser equivalente a la tasa calculada sobre saldos insolutos y deberá ser justificada ante PROCATMER. No podrá excederse de la tasa de interés promedio de la intermediación nacional. La tasa de interés para las IFI's Convencionales será la establecida y autorizada por el FONAPROVI para sus fondos propios, misma que será revisada y ajustada trimestralmente.

Artículo 20 Los pagos al principal e intereses que efectúen los clientes, podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales, anual o al vencimiento, y serán determinados por las IFI's, de acuerdo a las características propias de las actividades financiadas, debiendo los intermediarios financieros proponer un plan de pago al FONAPROVI.

- Artículo 21** Las IFI's podrán solicitar los fondos pagados al PROCATMER para la colocación de nuevos créditos en el caso que la garantía utilizada sea de tipo bancaria, siempre y cuando los fondos solicitados se coloquen en el tiempo que respalda la garantía
- Artículo 22** La garantía de las IFI's Convencionales para respaldar el redescuento es el débito a la cuenta de encaje de la IFI en el Banco Central de Honduras. Las IFI's No Convencionales una vez calificadas, ofrecerán de acuerdo a su capacidad institucional los siguientes tipos de garantías: Bancarias, Cesión de Garantías Hipotecarias de los Microempresarios, Garantía Hipotecaria Unica, Certificados de Depósito, Pólizas de Fianza, combinación de las anteriores y otro tipo de Garantía que sea aceptable por FONAPROVI.
- Artículo 23** Las IFI's implementarán mecanismos para incentivar el ingreso de nuevos clientes ampliando su cobertura hacia el grupo meta contemplado en PROCATMER.

CAPITULO VI

MECANISMOS DE SUPERVISION Y CONTROL

- Artículo 24** Las Instituciones Financieras Intermediarias tendrán la responsabilidad de supervisar la correcta utilización de los fondos, para lo cual deberán disponer de los mecanismos y procedimientos necesarios y efectuar las acciones requeridas para tal fin.
- Artículo 25** PROCATMER efectuará monitoreo y supervisiones periódicas en base a los compromisos contractuales firmados.
- Artículo 26** El uso de los fondos para fines distintos de los aprobados, dará lugar a la cancelación inmediata del préstamo, la línea de crédito y redescuento y se aplicarán las sanciones respectivas, de acuerdo a los mecanismos establecidos en el presente reglamento, resoluciones de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y Resoluciones de la Junta Directiva del FONAPROVI.
- Artículo 27** Cuando se proceda a supervisiones por parte de la UEP de PROCATMER, las IFI's tendrán la obligación de presentar ordenadamente y detalladamente el uso del préstamo otorgado con documentación que respalde los desembolsos a sus clientes; caso contrario, PROCATMER exigirá el reembolso inmediato del monto no justificado y aplicará las sanciones legales y administrativas correspondientes.

- Artículo 28 PROCATMER llevará un registro de solicitudes por IFI para controlar el uso de fondos y el estado de la cartera.

CAPITULO VII

PROHIBICIONES

- Artículo 29 No serán elegibles como sujetos de crédito los miembros de la junta directiva, dirección y empleados que tengan vínculos de consanguinidad o afinidad hasta de un segundo grado.

CAPITULO VIII

MEDIDAS DE SANCION

- Artículo 30 Cuando FONAPROVI tenga evidencia de que una IFI ha hecho uso indebido de los fondos y que no cumpla con las condiciones establecidas en los diferentes instrumentos de crédito de este Programa, le será suspendido el Contrato Institucional de Crédito y el saldo de los préstamos será inmediatamente exigible. Esta medida se notificara a otras instancias para su conocimiento.
- Artículo 31 El FONAPROVI, aplicará a las IFIs la tasa de interés vigente de préstamos por iliquidez, en aquellos casos en que la IFI haya recibido pagos anticipados de parte de un prestatario que esté siendo financiado con fondos del programa, y no los haya integrado por todo el tiempo transcurrido entre el pago del prestatario y la fecha en que la IFI haga efectivo el traslado de fondos respectivos. Esta misma penalidad será aplicable a los saldos pendientes de pago al FONAPROVI en los casos en que la IFI venda ó remate activos ó bienes del prestatario por razones de mora con la IFI. En los casos en que se requiera la transferencia de un proyecto de un inversionista a otro, o de un Intermediario Financiero a otro, la IFI deberá solicitar la aprobación previa del FONAPROVI.
- Artículo 32 Cuando una IFI no efectúe al FONAPROVI los pagos de capital e intereses en las fechas estipuladas o no cuente con los fondos suficientes en su cuenta de depósitos o corriente para hacer efectivo estos pagos, éste le cobrará la tasa de interés vigente para préstamos por iliquidez, calculada sobre el monto de la operación por los días que dure dicha situación. Estos cargos no podrán ser trasladados a los prestatarios. Si vencido el plazo total del préstamo y la IFI no cancela su obligación, FONAPROVI procederá a su recuperación ejecutando la garantía presentada.

CAPITULO IX**OTRAS ESTIPULACIONES**

- Artículo 33** Los procedimientos específicos derivados de este reglamento serán especificados en el Manual de Operaciones.
- Artículo 34** Para efectos de control la IFI se obliga a manejar en cuentas separadas las operaciones derivadas de este Programa.
- Artículo 35** El presente reglamento podrá ser revisado y modificado por el Consejo Consultivo y en última instancia por el FONAPROVI.
- Artículo 36** Todo lo no previsto en este Reglamento deberá ser conocido y resuelto por el Consejo Consultivo, de no solventarse en esta instancia, se regulará y se le dará solución de acuerdo a lo estipulado en la Ley del FONAPROVI, la Ley del Banco Central de Honduras, la Ley de Instituciones del Sistema Financiero, el Código de Comercio, Resoluciones de la Junta Directiva del FONAPROVI y demás Leyes aplicables.
- Artículo 37** El presente Reglamento entrará en vigencia a partir del día viernes 24 de Septiembre de 1999.

Por el Consejo Consultivo:


Ing. Regino Quesada
FONAPROVI




Lic. Carlos Chavez
Representante IFI's


Lic. Jorge Centeno
SETCO


Lic. Ana Cristina Paget
Representante de IFI's

cc. Steen Johansen (Delegado de la Comisión Europea)



FONDO NACIONAL PARA LA PRODUCCION Y LA VIVIENDA
FONAPROVI
DEPARTAMENTO FIDUCIARIO
SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PROGRAMA PROCATMER

DATOS GENERALES

INSTITUCION FINANCIERA INTERMEDIARIA:

SOLICITUD No.

DIRECCION:

TELEFONO:

FAX:

APTO POSTAL:

Correo Electronico:

REPRESENTANTE LEGAL:

CARGO:

NACIONALIDAD:

IDENTIDAD:

TITULO:

OFICIAL DE ENLACE:

CARGO:

SOLICITUD

FINANCIAMIENTO SOLICITADO:

PLAZO:

GRACIA:

CARTERA:

PLAN DE DESEMBOLSO: UNO:

VARIOS:

INTERES FINAL:

GARANTIA IFI:

COBERTURA CON ESTE FINANCIAMIENTO:

NUMERO DE
BENEFICIARIOS

CODIGO:

DEPARTAMENTO:

CODIGO:

MUNICIPIO:

APROBACION IFI

FECHA:

NOMBRE FUNCIONARIO AUTORIZADO

(SELLO)

FIRMA

APROBACION FONAPROVI (PARA USO INTERNO)

CLAVE IFI

MONTO APROBADO LPS.

APROBACION: No.

FECHA

COD. DE LINEA

DESEMBOLSO NO.

TASA DE INTERES: IFI

MONTO A DESEMBOLSAR EN LPS.

CODIGO DE PRESTAMO

FECHA PRIMER PAGO:

CAPITAL

INTERESES

FECHA DE VENCIMIENTO

REVISADO POR: NOMBRE FIRMA

APROBADO: FIRMA AUTORIZADA

VISTO BUENO DIRECTOR

NOMBRE DE LA INSTITUCION FINANCIERA INTERMEDIARIA:

[illegible]

ANALISIS DE CRITERIOS DE ELIGIBILIDAD PARA ORGANIZACIONES INTERMEDIARIAS DE CREDITO
 MODELO DE INFORMACION CONTABLE PARA ELABORACION DE INDICES FINANCIEROS

BALANCE GENERAL AL:
 (Cifras en miles de Lempiras)

Codigo	Descripcion Cuentas	Valores
AC	ACTIVO CIRCULANTE	-
	Caja y Bancos	
AP	Inversiones Temporales	
AP-CT	Prestamos por Cobrar	
AP-CT	Otros Prestamos por Cobrar	
	Intereses, Doctos y Cuentas por cobrar	
	Otros Activos a Corto Plazo	
	ACTIVO FIJO	-
	Propiedades, Instalac. y Equipo Neto	
AP-CT	Prestamos por Cobrar a L/P	
AP-CT	Otros Prestamos por Cobrar a L/P	
	Otros Activos	
	ACTIVOS DIFERIDOS	-
	Varios	
AN	TOTAL ACTIVOS	-

Codigo	Descripcion Cuentas	Valores
PC	PASIVO CIRCULANTE	-
	Prestamos por pagar	
	Cuentas y Doctos por Pagar	
	Otros Pasivos	
	PASIVO A LARGO PLAZO	-
	Prestamos por Pagar	
	Intereses por Pagar	
	Otros Pasivos	
R1	Reservas	
	PASIVOS DIFERIDOS	-
	Varios pasivos	
PT	TOTAL PASIVOS	-
	PATRIMONIO	-
P	Capital Donado	
	Aportes	
	Excedentes	
R2	Reservas	
	Otros	
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0

ESTADOS DE RESULTADOS
 (Cifras en miles de Lempiras)

Codigo	Descripcion Ctas	Valores
	INGRESOS	
	INGRESOS OPERATIVOS	-
	Intereses S/Prestamos	
	Intereses Moratorios	
	Intereses S/Inversiones	
	Comisiones	
	Otros Ingresos	
	EGRESOS	-
	GASTOS FINANCIEROS	-
IP	Intereses Pagados	
GO	GASTOS OPERATIVOS	-
	Gastos de personal	
	Gastos de local	
	Capaclacion	
	Otros Gtos de Personal	
	Otros Gtos Admon	
	EXCEDENTE (DEFICIT)	-
	INFORMACION VARIA	
IN	INTERESES NETOS	
	CARTERA AFECTADA	
	CARTERA VENCIDA	
	CARTERA ACTIVA	
	FONDOS TOTALES	

**REQUISITOS DE PRESENTACION PARA EL ANALISIS DE LAS
INSTITUCIONES FINANCIERAS NO CONVENCIONALES
(OPD's, ONG's y Cooperativas)**

1. Estados financieros auditados de los dos últimos años y el mas reciente.
2. Acta de constitución y/o Personería Jurídica (Copia).
3. Organigrama de la Institución, incluyendo los nombres de los Funcionarios en cada cargo.
4. Adjuntar copia de los contratos de préstamos celebrados con otras Instituciones (últimos 4 años).
5. Reglamentos de Crédito utilizados por la Institución.
6. Documento que acredite su afiliación a otra Institución Nacional e Internacional.

DOCUMENTOS PARA FORMALIZAR LA SOLICITUD

1. Firmar el Convenio Institucional de Crédito con FONAPROVI.
2. Llenar y firmar oficialmente la solicitud de Financiamiento.
3. Detalle de la garantía ofrecida para respaldar el préstamo solicitado.

Para mayor información favor comunicarse con el personal de PROCATMER al teléfono PBX. 221-3676.

FINANCIAMIENTO PARA MICROEMPRESAS

Expositor: Ing. Rolando López, FUNBANHCAFE

El Banco Hondureño del café BANHCAFE, se fundó en 1981, saliendo de una crisis cafetalera; mas de 40,000 caficultores deciden fundarlo para soportar los altos y bajos de los precios internacionales para poder competir. El banco cuenta con una cartera actual dirigida principalmente al café en un 75%, comercio 6.2% y otros 22% que incluye exportación, servicios e industria

Con los años el banco decidió fundar una organización para el desarrollo de Honduras y se le llamo FUNBANHCAFE. A lo largo del tiempo se han dado cuenta que los grupos solidarios tienen menor morosidad en el pago de los créditos usando para ello que las garantías sean por ejemplo estufas, equipo, camas, etc, cosas que hasta las personas de escasos recursos tienen.

El 50% de los préstamos son menores a L. 20,000.00 , pero la primera vez solo se les da entre L. 500.00 y 3,000.00.

Que es un grupo solidario: Un grupo solidario son grupos conformados entre 4 y 8 personas que se unen con el fin de tener un mejor nivel de vida, que accesa a crédito para producir bienes y servicios, con la cualidad de que **el crédito es para el grupo y no individual**, pues si uno no paga los demás si lo tienen que hacer, pero si uno de los miembros tiene antecedentes malos, no se les da crédito. A estos grupos se capacitan y se les inculca el hábito del ahorro.

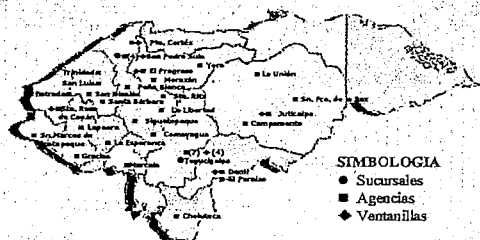
BANHCAFE tiene una amplia cobertura, llegando a un alto porcentaje de la población hondureña, con trámites rápidos en cualquier momento del año y con equidad de género.

✿ DANGERLIFE

 SFR

- ❖ BANHCAFE fue creado el 7 de mayo de 1980 mediante Decreto No. 931 promulgado por la Junta Militar de Gobierno, estableciéndolo como una Sociedad Anónima.
- ❖ Inició operaciones el 4 de mayo de 1981
- ❖ BANHCAFE se crea gracias a los esfuerzos desarrollados por los diferentes sectores de la actividad cafetalera como ser la producción, la industrialización y la comercialización, con el apoyo del Instituto Hondureño del Café (IHCAFE).
- ❖ La base accionaria la constituyen 45,000 productores, exportadores y torrefactores de café.

- Q Inicialmente se atendieron las necesidades financieras del sector cafetalero, ya que el sistema financiero tradicionalmente no lo atendía debido a los altos riesgos provenientes de su financiamiento y a los elevados costos de supervisión en virtud del pequeño tamaño y dispersión de las unidades de producción.
- Q En la actualidad, el enfoque institucional involucra el concepto de una banca de desarrollo que se complementa con las actividades y servicios generales de la banca comercial. Se brinda especial énfasis al desarrollo de nuevos productos financieros para el sector rural.



- Microfinanzas
 - Inversión
 - Adaptación de la oferta a las características de la población meta.
 - Viabilidad económica, financiera, institucional y social de los servicios financieros
 - Transparencia, gradualidad y prudencia en el desarrollo de las inversiones y del manejo de la cartera

Inversión



BANHCAFE selecciona los clientes, analiza, aprueba, otorga y recupera los préstamos, a su propio riesgo y con recursos disponibles, constituidos principalmente por las captaciones locales de ahorro y el capital aportado por los accionistas.

Adaptación a la Oferta



- Bajo Costo de Acceso
 - BANHCAFE trabaja cerca de la población
 - BANHCAFE va al encuentro de la clientela
 - Las reglas de acceso son simples y transparentes
- Oportunidad de Acceso
 - Trámite rápido en cualquier momento del año
 - Tiempo entre la solicitud y el otorgamiento es de una semana en el primer préstamo y de tres (3) días máximo en los préstamos siguientes
- Equidad de Género
 - Reglas que no obstaculicen el acceso a mujeres

.... Adaptación a la Oferta



- Uso diversificado del crédito
 - Se analiza el sujeto de crédito en primer lugar (moralidad, empeño en el trabajo) y la diversidad de fuentes de ingresos en segundo lugar
 - El crédito no se otorga a un rubro, sino a una unidad familiar que lo va a usar de acuerdo a sus necesidades y oportunidades.
- Garantías apropiadas
 - Honestidad individual y responsabilidad colectiva
- Vinculación entre el ahorro y la inversión

Gradualidad de la Cobertura



- Las inversiones necesarias deben permitir atender gradualmente una demanda cada vez mayor de servicios de ahorro y crédito.
- Gracias a ello, BANHCAFE podrá desarrollar y validar los métodos de trabajo necesarios y evitará ser visto por la población como mero distribuidor de dinero. Ello constituye una de las principales garantías para lograr una imagen sólida y creíble dentro del área.

Características del Microfinanciamiento



Diseñado en base a las necesidades del cliente:

- Crédito a la medida de la capacidad de pago
- Rápido y oportuno
- Para financiar capital de trabajo, activos y mejoras de la microempresa
- Garantías de fácil obtención y adecuadas a su contexto productivo
- Tasas de interés de mercado

Sujetos de Crédito



- Podrán ser sujetos de crédito todas aquellas personas naturales mayores de edad y/o jurídicas que desarrollen actividades económicas y que posean capacidad de pago comprobada por un asesor de crédito.
- No podrán ser sujetos de crédito (a) los que se dediquen a producción y distribución de bebidas alcohólicas y estupefacientes, centros de prostitución, centros espiritistas, actividades religiosas; (b) personas que posean deudas en mora con otros acreedores, (c) personas que mienten, ocultan o manipulan la información de su negocio.

Modalidades de Crédito

- Crédito con garantía solidaria: otorgado a un grupo de personas organizadas en grupo solidario que cumplen con todos los criterios de elegibilidad, para ser utilizados en forma individual por cada integrante con la garantía solidaria de todos los miembros del grupo
- Crédito individual: otorgado a personas naturales o jurídicas que cumplen con los criterios de elegibilidad, para ser afectados a actividades económicas lícitas previamente presupuestadas y evaluadas para su rentabilidad y contribución al desarrollo de la unidad familiar

Modalidades de Crédito

- ○ Crédito Primario
- ○ Crédito Siguierte
- ○ Crédito de Temporada
- ○ Crédito Automático

Destino

Financiamos en forma ágil y oportuna a empresarios de la micro y pequeña empresa plenamente identificados en las actividades de comercio, industria, prestación de servicios, agricultura y/o ganadería tanto del sector formal como informal de la economía.

Plazos

Modalidad	Destino	Actividad Económica	Plazo Máximo
Individual	Capital de Trabajo	Comercio	12 meses
Grupo Solidario	Capital de Trabajo	Comercio	6 meses
Grupo Solidario	Capital de Trabajo	Producción y Servicios	6 meses
Individual y Grupo Solid.	Activo Fijo	Producción, Servicios y Comercio	18 meses
Individual y Grupo Solid.	Capital de Trabajo	Agricultura y Ganadería	12 meses
Individual y Grupo Solid.	Activo Fijo	Agricultura y Ganadería	18 meses

Otras Condiciones

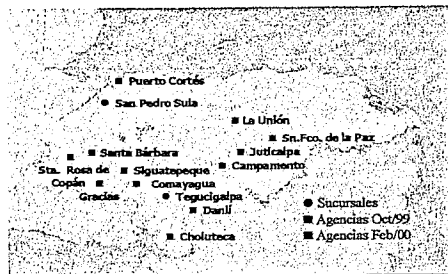
- Amortización de crédito: (a) semanal, (b) quincenal, (c) mensual, (d) bimestral, (e) trimestral, (f) semestral, (g) anual o cualquier otra que se determine en relación con la actividad del cliente.
- Garantías: (a) fiduciarias, (b) prendarias, (c) hipotecarias, (d) combinación de las anteriores.

Resultados al 31 de octubre del 2000

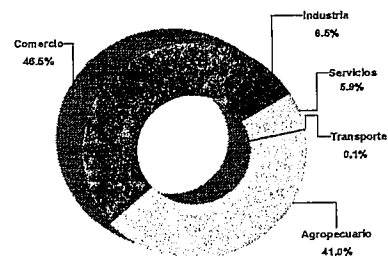
Resultados

Agencia	No. de Beneficiarios	Desembolsos (Lps.)	Saldo
Campamento	187	1,081,215	898,581
San Francisco de la Paz	398	1,263,666	1,012,648
Juticalpa	128	538,420	243,572
Camayagua	26	537,900	431,013
Siguatepeque	72	878,800	761,508
Danli	40	537,200	351,176
Santa Bárbara	88	933,700	678,913
Santa Rosa de Copán	69	851,200	562,050
La Unión	168	169,113	146,774
Choluteca	110	2,736,100	2,068,019
Otras	10	911,600	697,777
Tegucigalpa	213	1,717,880	1,925,982
San Pedro Sula	100	7,758,650	3,088,343
Total	2,139	22,917,944	12,892,623

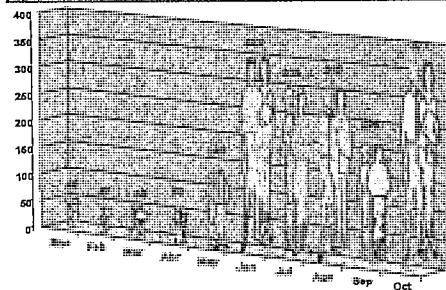
Cobertura Microfinanzas



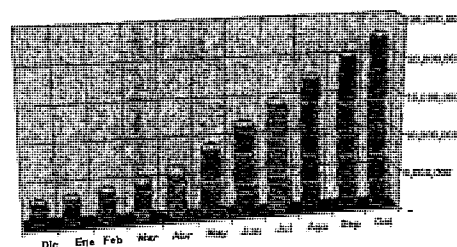
Créditos por Destino



Clientes Atendidos



Desembolsos Acumulados



Servicio Financiero Rural

S.F.R.

Generalidades

- El Programa de Servicios Financieros Rurales para Pequeños y Medianos Campesinos de Olancho se ejecuta en 17 municipios de Olancho.
- Se implementa a partir de las agencias de Juticalpa, Campamento, La Unión y San Francisco de la Paz.

Objetivo

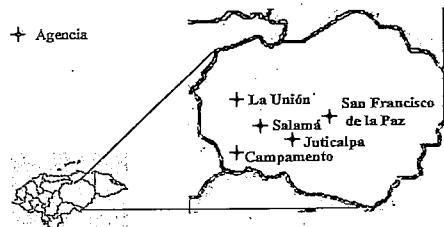
- Coordinar y complementar esfuerzos para apoyar a los grupos locales de productores(as) para lograr el acceso a las entidades de intermediación financiera, y para establecer las bases de una autonomía financiera.

SFR — Actividades Principales

- Apoyar la expansión de cobertura de intermediarios financieros, con mecanismos de crédito accesibles a los grupos de productores(as) en forma flexible y oportuna.
- Capacitación en temas técnicos relevantes (financiamiento y gestión financiera, acceso al crédito), de los facilitadores y otros integrantes de los grupos en las comunidades involucradas.

S.F.R. — Cobertura Alianza

- 17 municipios del Norte de Olancho

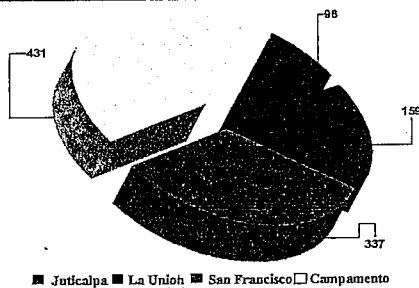


SFR — Componentes

- Componente Formación : Asistido a un taller de formación preliminar. Se asistirá en la preparación y constitución de los grupos solidarios
- Componente Ahorro : Todos los solicitantes de crédito sin excepción deberán abrir una cuenta de ahorro en BANHCAFE.
- Componente Crédito : Se financia cualquier tipo de actividad lícita que contribuya a la consolidación y expansión de las unidades económicas familiares de pequeños y medianos campesinos con atención a las unidades encabezadas por mujeres y a los residentes de las aldeas y caseríos marginados

SFR — Resultados

CREDITOS POR AGENCIA



Gracias



Servicios Financieros Rurales

¿Como surgen los SFR?

- ✿ PROLANCHO intenta promover una Alianza Estrategica entre el sector publico y privado. Con el proposito de financiar un programa de expansion de la cobertura y experimentacion de los SFR adaptados a un público de H/M que no disponen de garantías hipotecarias en la Region Noroccidental de Olancho.

Alianza Estrategica

PROLANCHO - BANCAHFE - FUNBANHCAFE

✿ PROLANCHO

- Programa de apoyo a los pequeños y medianos campesinos de la zona de Olancho

✿ Banhcafe

- Una Sociedad Anonima Especializada y regulada creada por la Ley (decreto 931) identificada con el sector rural y con una experiencia limitada con el crédito solidario.

Alianza Estrategica

PROLANCHO - BANHCAFE - FUNBANHCAFE

FUNBANHCAFE

- OPD con experiencia tanto en la organización local, desarrollo tecnológico y finanzas rurales no convencionales, apoyando la formacion de la capacidad requerida a nivel de profesionales como clientes.

Principios fundamentales

COINVERSION

Adaptación de la oferta a las características de la población meta.

Viabilidad Economica, Financiera, Institucional y social de los SFR.

Transparencia, gradualidad y prudencia en el desarrollo de las inversiones y del manejo de la cartera

Objetivos

✿ OBJETIVO GENERAL

- I Contribuir a la ampliación gradual del acceso de las familias pobres de comunidades rurales a servicios financieros de ahorro y credito adaptados y permanentes en los 17 municipios de intervención.

Objetivos

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- I Poner a alcance de pequeños y medianos campesinos y campesinas de la zona, servicios financieros en condiciones de mercado pero de facil acceso, para contribuir a reforzar las unidades productivas familiares y grupales a traves de ahorro y crédito.
- I Apoyar a los pequeños y medianos productores de Olancho para lograr el acceso a entidades de Intermediación financiera y establecer las bases de

Los Servicios Financieros Rurales

El programa de los SFR se encuentra organizado en 2 Sub-programas:

Sub-programa de ahorro y crédito. Ejecutado por el Departamento de Microfinanzas de Banhcafe.

Sub-programa de promoción y formación. Ejecutado por la Fundacion Banhcafe.

Sub-programa de ahorro y crédito

Actividades:

Todas las actividades de desarrollo de los Servicios Financieros propiamente dichos.

Establecimiento de Agencias Rurales

Implementación de los servicios de ahorro y crédito de acorde con el Reglamento

Reglamento SFR

Sujetos de crédito

- a) Aquellas que no emplean más de dos personas, en caso de caficultores que no producen mas de 200 qq y ganaderos que no poseen mas de 10 cabezas de ganado.
- b) Grupos solidarios (menor de 4 y mayor de 8)
- c) Personas jurídicas

Criterios basicos de elegibilidad

- a) Ser hondureño mayor de 21 años y menor de 65
- b) Residir en un municipio desde por lo menos 2 años
- c) Presentar copia de la tarjeta de identidad
- d) No tener antecedentes crediticios negativos
- e) Tener reconocida solvencia moral
- f) Haber asistido a las reuniones organizadas por FunBanhcafe

Modalidades de Crédito

Crédito con garantía solidaria: otorgado a un grupo de personas, para ser utilizados en forma individual por cada integrante con la garantía solidaria de todos los miembros del grupo

Créditos de inversión (Individual y colectivo): son prestamos otorgados a personas naturales o jurídicas

Montos iniciales

Créditos con garantía solidaria: Mínimo Lps 500
máximo Lps 3000 si hay capacidad.

Créditos de inversión: Mínimo Lps 3000
Máximo Lps 5000 que presente garantías
satisfactorias.

Plazos no mayores de 12 meses.

Escalonamiento y montos max.

Hasta un máximo del 50% del préstamo anterior, si
posee capacidad de pago.

Crédito solidario hasta un techo de Lps 5,000 por
persona.

Crédito de inversión hasta Lps 25,000

Crédito de inversión asociativo hasta Lps 50,000

Plazos

Los créditos superiores a Lps 5,000 por persona
son coconsiderados de inversión.

Lps 10,000 plazos no mayores de 18 meses

Lps 10,000-25,000 plazos no mayores de 24
meses

Períodos de gracia de 3 a 6 meses

Garantía solidaria

Para ser reconocidos los grupos no podran
incluir a más de dos personas del mismo grupo
familiar (por ej. Esposa y esposo, padre e hijo), ni
incluir a más de dos personas del mismo grupo
familiar, aun viviendo en casas separadas (como
sobrino y tío, nieto y abuelo, yerno y suegro etc).

Sub-programa de promocion y formacion

El principal proposito es llegar a los sectores mas
pobres de la sociedad de Olancho y promover su
auto desarrollo basado en la capacitacion
inductiva, conceptual, y para la ejecucion de los
técnicos y orientación del credito en el desarrollo
empresarial en el caso de los usuarios y sobre el
programa en el caso de las organizaciones de
contraparte social.

Proceso Metodologico con Usuarios

Promocion de los SFR

I Reunion General

Con el objetivo de informar y dar a conocer los
SFR a las comunidades (Partiendo de las
comunidades que presentan iniciativas a las
ESC, Derivacion del PAM)

I Reunion Grupal

Se realiza con las personas identificadas e
interesadas en tener un credito haciendole
énfasis en como formar y constituir un grupo
solidario (se destaca la importancia del
compromiso que estan asumiendo)

Proceso Metodologico con Usuarios

Capacitacion Pre - Credito

I Reunion Pre - Credito

Se le hace ver a los productores como es que funciona el banco a traves de sus departamentos y la importancia de acercarse al mismo. Se hace énfasis en que el banco no va actuar en contra de ellos si responden al compromiso por adquirir.

I Identificacion de clientes

Una vez que han sido capacitados se procede al llenado de solicitudes y hasta este momento el asesor visita la comunidad.

Proceso Metodologico con Usuarios

Capacitacion Post - Credito

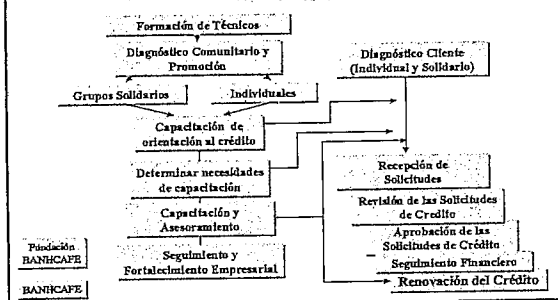
I Estudio de Investigacion Aplicada

Se realizara un seguimiento a la cartera y a los clientes para determinar las necesidades de capacitacion post - credito. (comportamiento en la cartera minimo 2 creditos)

I Reunion Post - Credito

En base a las necesidades identificadas por tipo de productor desarrollar las capacitaciones para que les garantice el buen uso de los recursos dentro de las unidades productivas.

Enlace entre BANHCAFE y la Fundación BANHCAFE



ASPECTOS BASICOS SOBRE LA EXPORTACION DE MIEL DE ABEJA Y LA APICULTURA EN EL SALVADOR

Expositor: Ing. Jaime Díaz, Empresa Don Alvaro S.A

Esta empresa cuenta con 6 empleados permanentes que manejan 2,500 colmenas, pero en tiempo de cosecha se contratan empleados temporales. Se tienen entre 35 y 45 colmenas por apiario, que son revisadas por los seis hombres en el menor tiempo posible, con rendimientos promedios de 40 botellas por colmena. Las colmenas cuentan solamente con 2 cuerpos para controlar un poco el atraco de los ladrones.

En El Salvador se trabaja con la abeja africanizada y se procura hacer un cambio de reinas anual entre un 80 a 85%.

Existen mas de 75 productos que se puede explotar de la abeja y sólo se está explotando la miel líquida. Los consumos per cápita de nuestros países son bajos, en El Salvador ascienden a 60 gramos por persona por año que comparado a Alemania donde consumen kilo y medio es casi nada.

El consumo de miel se ha ido incrementando durante los últimos años no sólo en nuestros países sino que también en los países industrializados.

En El Salvador dos fenómenos afectaron la apicultura, primero la guerra de 1979 y segundo la llegada de la abeja africanizada el año 1985, que produjo el retiro de muchos apicultores.

Sin embargo ahora uno de los mayores problemas que enfrenta la apicultura salvadoreña es el bandalismo y el hurto que desmedra y desestimula la producción de miel de abeja.

En El Salvador existen mas o menos 120,000 colmenas con una tendencia desde los años 80 a incrementar el numero de colmenas, muy a pesar de las tendencias del contexto nacional y de los precios. Cabe resaltar que la apicultura salvadoreña esta en manos de muchos pequeños productores.

Los precios de la miel se mueven de la misma forma que los precios del café, sin relación alguna. *Un claro ejemplo es lo sucedido con la adulteración de la miel con alta fructosa que produjo que el precio internacional se disparara hasta \$1.82 por kilogramo. Aunque en la realidad llego a estar en \$2 por kilogramo.*

Los mayores exportadores de miel en el mundo son México, Argentina, china, Australia, Estados Unidos y El Salvador que es el décimo exportador.

Las mieles de El Salvador son vendidas en mayor parte a los alemanes(*comprador número uno, oligopolio de compras*), los cuales la usan para hacer mezclas, puesto que las mieles nuestras tienen mas cuerpo, el sabor típico de la miel preferido por el consumidor.

El mercado alemán esta compuesto en su mayor parte por 15 compañías, que manejan el 98% del mercado mundial de miel. *Estas compran mieles de todo el mundo, las estandarizan y las vuelven a vender,* re-exportando la miel a otros países inclusive a El Salvador que les exporta su mayor producción.

Las mieles tropicales se caracterizan por ser mieles con mucho cuerpo, es decir que tienen el sabor a miel, he ahí la importancia de las mieles tropicales para los grandes compradores de miel.

El Salvador exporta entre 0.2 y 0.4 % de la producción mundial de miel de abeja, que representa cerca de 1,200,000 toneladas métricas, y por ser un porcentaje tan pequeño no puede ejercer una influencia en los precios internacionales. *Muchos países son grandes productores como Brasil, pero no exportan ya que toda esa miel es para el consumo interno.*

La experiencia de El Salvador les ha enseñado que es mas importante que primero desarrollen un mercado interno de calidad con los mismos estándares de un producto de exportación, antes de tratar de exportar la miel, ya que los precios internacionales no son buenos ni alentadores.

En el mercado Hondureño es mas conveniente para los productores Hondureños desarrollar un mercado interno de calidad.

Valor que se va quedando en la comercialización de miel de abeja sin considerar los costos de envasado.

Apicultor US\$ 1.05

Acopiador US\$0.16

Exportador US\$0.28

Transporte de navieras US\$ 0.09

Importador/envasador US\$2.00

Distribuidor US\$ 0.4

Precio Final US\$4.00

Para que una miel pueda ser exportada es sometida a una serie de pruebas:

- Color
- Prueba de HMF de 15
- Relación glucosa/fructosa mínimo de 2 a 1
- Humedad de 19%
- Índice de diastasa mínimo 2%
- Sacarosa no mas de 5 %
- Azúcares reductores máximo 85%
- Calidad es lo más importante para exportar
- Contenido de compuestos residuales (*antibióticos estrictamente prohibidos*)
- Glicerina
- Miel granulada(cristales)
- Análisis polínico (cantidad y tipo de granos de polen)

Tramite para la exportación de miel:

A casi toda Europa se puede exportar, excepto Israel que protege sus productores. La venta se hace por medio de un contrato en el cual se ponen todas las especificaciones, la miel se va actualmente en barriles nuevos revestidos de cera que van desde US\$20 a 30.00. El sistema de pago puede darse por medio de una carta de crédito o carta de crédito anticipado, todo va depender de la relación que se vaya teniendo con el importador.



Alfred L. Wolff

Wolff & Oelsen (GmbH & Co) . P.O.Box 10 66 20 . D-20044 Hamburg

gegr. 1897

Industrias Apicola Don Alvaro,
S.A. de C.V.

SUPPLIER NO. : 7230943-000

OUR REFERENCE : Becker/Co

YOUR REFERENCE :

6a, Avenida Sur, entre 17 y 19
Calle Ponito No. 70
ES Santa Ana
EL SALVADOR

P U R C H A S E O R D E R

NO. 2333421

17.12.99

This order is hereby placed subject to our conditions overleaf:

PRODUCT	UNITS	QUANTITY	PRICE USD
		kg	1000 kg
1 SALVADOR BEESHONEY CAMPANITA Colour of each drum max 50mm (Pfund Colour Grader) Fructose/Glucose ratio min. 1,2 Moisture content max 19% HMF max 20mg/kg - Diastase min 12 Reducing Sugars min 65% Sucrose max 5% Acidity value max 40mVal/kg Cl3 value -23,5 or more negative Proteine Difference -1,0 or more positive - Coumaphos max 0,01mg/kg Starch content max 16% by pollen count - Phenol max 0,1mg/kg Streptomycine max 0,01mg/kg Tetracycline max. 0,01 mg/kg Sulfonamide max. 0,01 mg/kg Glycerin max . 200 ppb Chlordimeform max 0,01mg/kg The honey must be pure, unadultera- ted, free from coarse impurities (dead bees, wax parts, ...), with a typical, characteristic flavour, without fermentation or other off- flavours (smoke, phenol etc.), without bee-repellents-residues. Otherwise according to German Honeyregulation and German Food Law latest version. 33421 00	abt.	40.800,000	1.120,00



Alfred L. Wolff

Wolff & Olsen (GmbH & Co), P.O.Box 10 66 20, D-20044 Hamburg

gegr. 1897

P U R C H A S E O R D E R

NO. 2333421

17.12.99

page: 2

PACKING : 2 container of abt. 20,4 mt net each, containing new or perfectly reconditioned drums of abt. 300.- kgs net each, inside and outside cleaned, suitable for transport of foodstuffs, not packed into zinc or zinc-containing drums, inside painted with lacquer suitable for foodstuffs, permitted and approved by German Foodlaw and in accordance with veterinarian regulations, previously not used for mineral oil or chemicals. Drums to be stowed upright only, securely fixed with band irons, but not with wood, rubber or tires.

MARKS : ALW 33.421/1 (for the 1st FCL)
/2 (for the 2nd FCL)

SALVADOR HONEY CAMPANITA

Drum-no. 1 to ...

Gross-/Netweight of each drum

In case that drums are not marked as per our contract instructions they will be marked from our warehouse and costs will be charged to you.

DELIVERY TERMS. . . : free carrier Planta
duty unpaid

DELIVERY DATE . . . : January / February 2000 shipment from origin to Hamburg - SUBJECT SAMPLE'S APPROVAL

DISPATCH. : by sea

DOCUMENTS : Commercial Invoice 4-fold
Certificate of Origin GSP Form A
Sanitary Certificate 2-fold, issued in the language of the country of destination
Bill of Lading, full set clean on board
Weight list, indicating the No. of each drum / net / gross weight of each drum

PAYMENT TERMS . . . : Cash against documents on first presentation

REMARKS : In case of rejection of the merchandise by the

FORM 31/11/03/99
V0817/0199

Wolff & Olsen (GmbH & Co)
Sudenhauß
Große Bäckerstraße 13
D-20095 Hamburg



Telefon (040) 376 76-0
Telefax (040) 376 76-100

HRA7282 IdNr.DE118907919
Kompl. Verwaltungsgesellschaft
Wolff & Olsen mbH
HRB 54451

Geschäftsführer:
Hinrich Wolff, Manfred Wolff
Peter Wolff, Michael Wolff

Deutsche Bank
(BLZ 200 700 00) Konto 808253

39



Alfred L. Wolff

Wolff & Olsen (GmbH & Co), P.O.Box 10 66 20, D-20044 Hamburg

gegr. 1897

P U R C H A S E O R D E R

NO. 2333421

17.12.99

3

Veterinary authorities at any European or None-European border, the goods have to be returned IMMEDIATELY with reimbursement of all relevant expenses and costs. In such a case we reserve our right either to cancel the contract or to insist on replacement deliveries.

Please return one copy signed by yourselves.

SELLER



WOLFF & OLSEN
(GmbH & Co)
ppa.

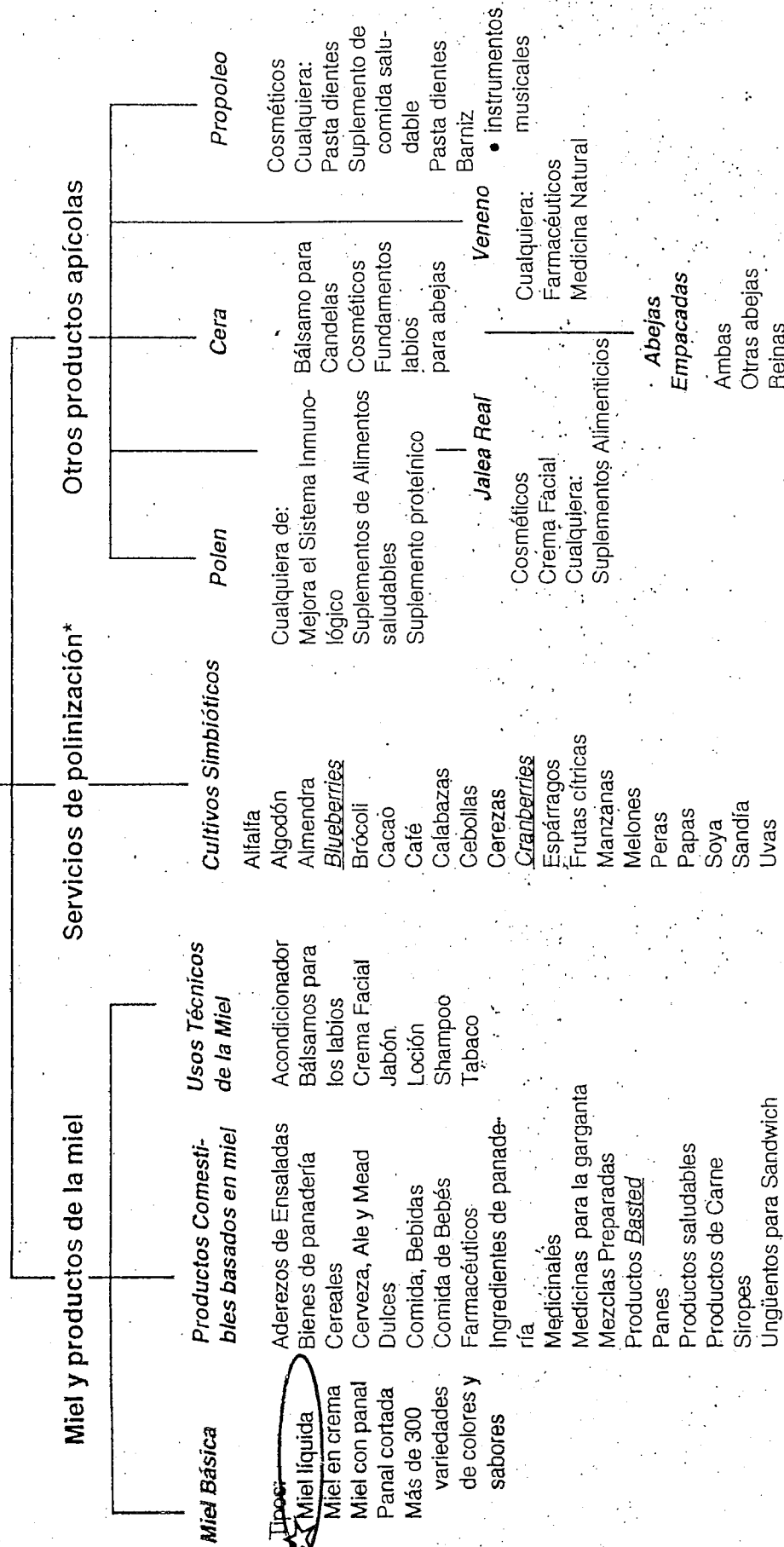
BUYER



Selección de Rango de Negocio

Miel, sus Derivados, y Otros Productos y Servicios Apícolas

Apicultura



Hay un potencial significativo para los productos basados en apicultura — más de 75 opciones posibles. Básicamente, El Salvador solo está compitiendo con uno.

* Valor EEUU: hasta \$10 bn

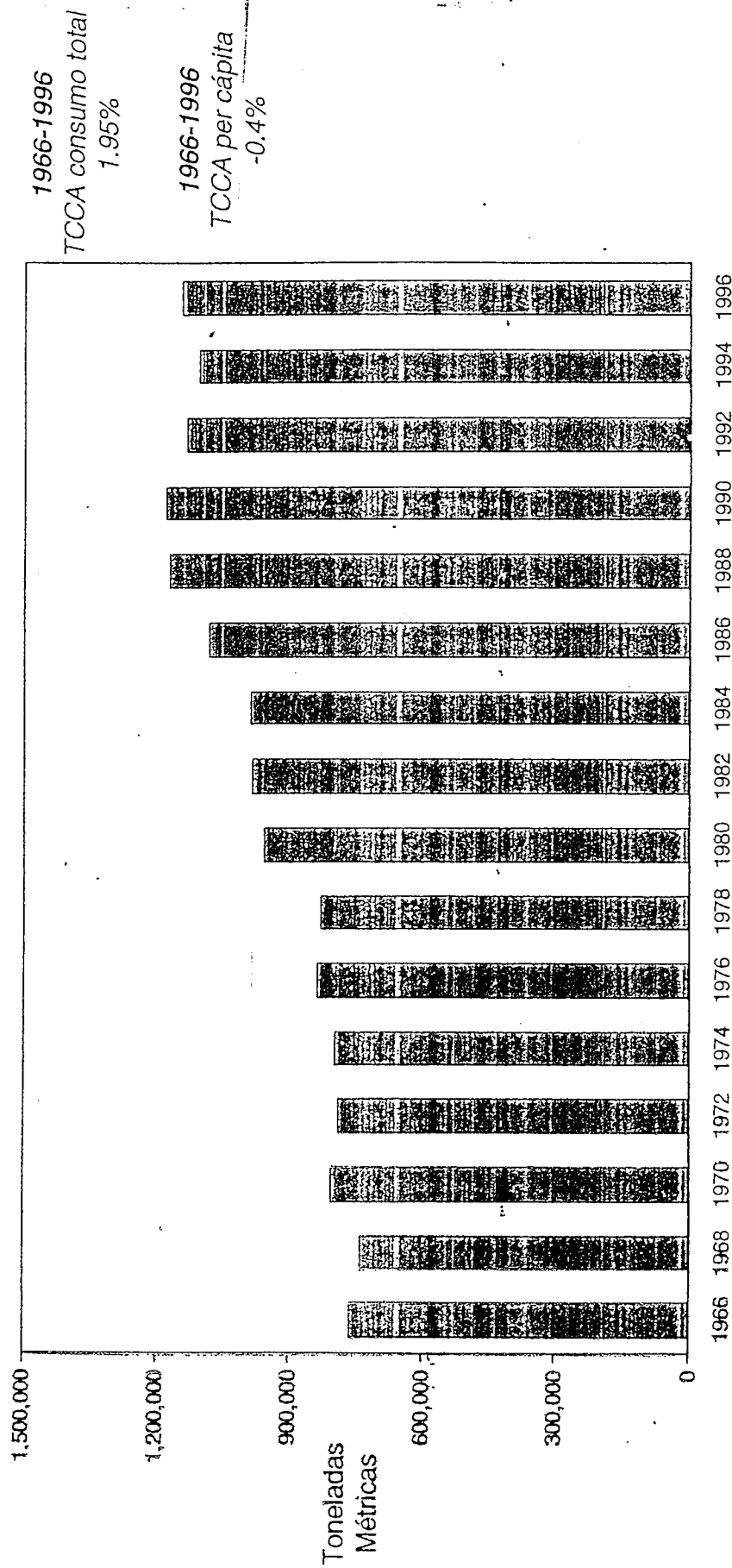
Fuente: Entrevistas de Monitor Company; USDA (Depto de Agricultura de los EEUU) via APIS

Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio-noviembre 1998

Copyright © 1998 Monitor Company, Inc.

Tendencias en la Industria Global

Consumo Mundial de Miel, 1966-1996



El consumo mundial de miel está creciendo en términos de volumen total.

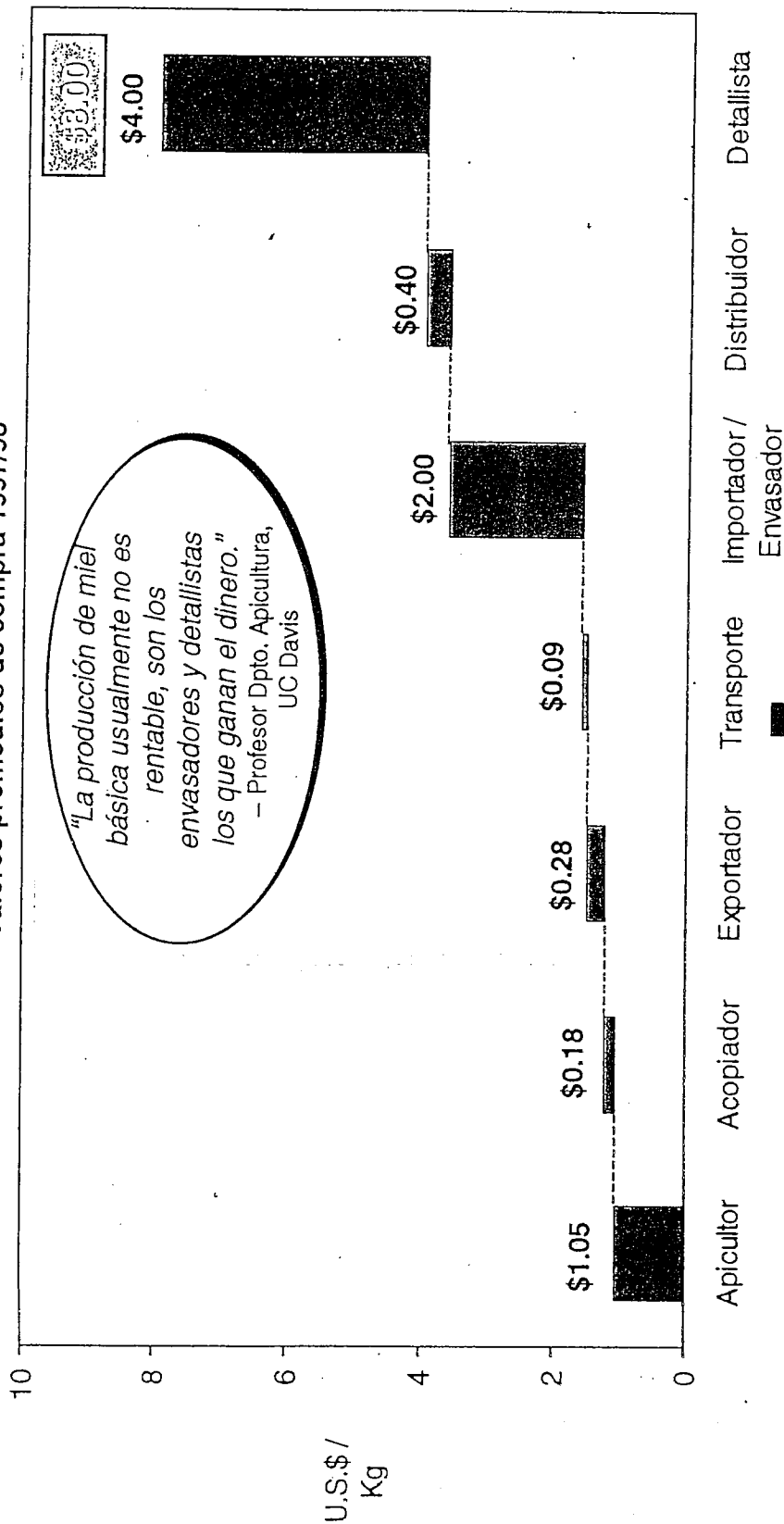
Fuente: United Nations Foreign Agricultural Organization (FAO), FAOSTAT Database

Construyendo Las Ventanas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio-noviembre

Selección del Rango Vertical

Falta de Integración Hacia Adelante

Valores promedios de compra 1997/98



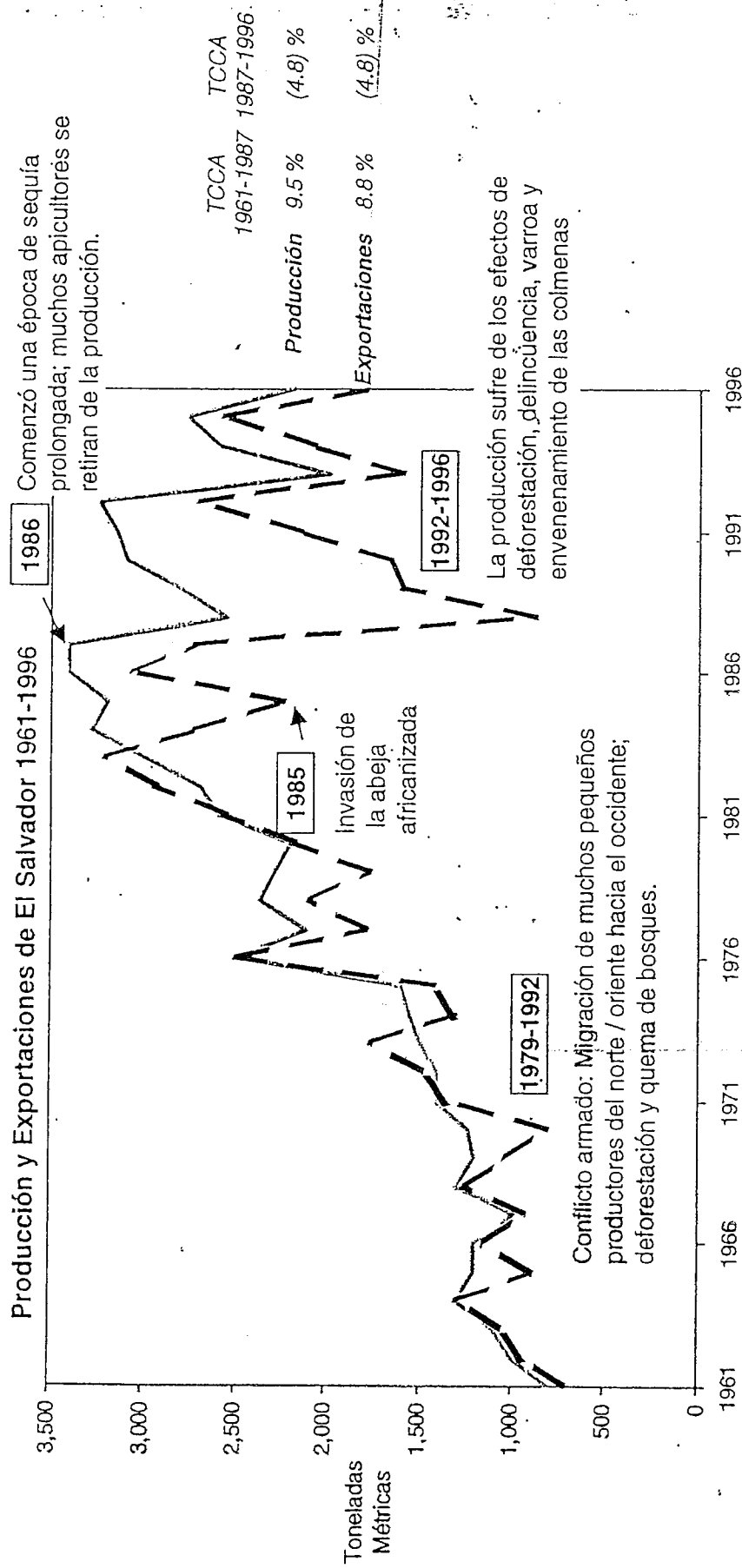
Los que captan el mayor valor en la cadena de comercialización son los que se encuentran al final de la cadena. El 90% de la producción de miel salvadoreña es miel básica y se ubica bien abajo en la cadena de valor.

Nota: Supuestos: (a) el importador y el envasador es la misma empresa, un supuesto totalmente posible en el mercado alemán; (b) el detallista vende la miel al doble del precio que la compró, (c) el envasador obtiene un mayor margen que el distribuidor debido al envase y la etiqueta. El precio al consumidor se tomó en base al precio de la miel en supermercados de Alemania. Los valores no son márgenes netos. Promedios de compra de dos exportadoras en 1997-98. Costos de transporte basados en un contenedor de 20,400 kg

Fuente: Entrevistas y análisis de Monitor Company
Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio-noviembre 1998

El Desempeño de El Salvador

Niveles Históricos de Producción y Exportación de Miel



La producción de miel en El Salvador alcanzó su punto máximo en 1987, creciendo a un promedio anual de 9.5% de 1961 a 1987. De 1987 a 1996 la producción y exportaciones cayeron a un promedio anual de (4.8)%. Todavía la producción sufre de los efectos de la deforestación, robo de colmenas y varroa.

Fuente: United Nations Foreign Agricultural Organization (FAO), FAOSTAT Database; Comentarios del Grupo de Trabajo del Cluster de Apiculturistas; Análisis de Monitor Company

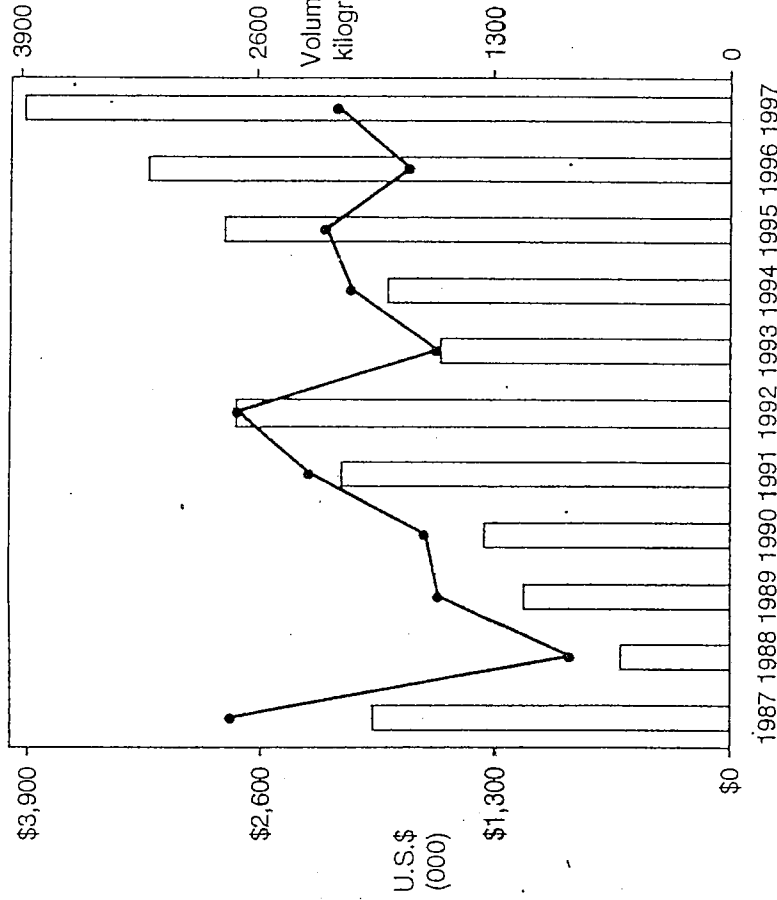
Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio–noviembre

Copyright © 1998 Monitor Company, Inc.

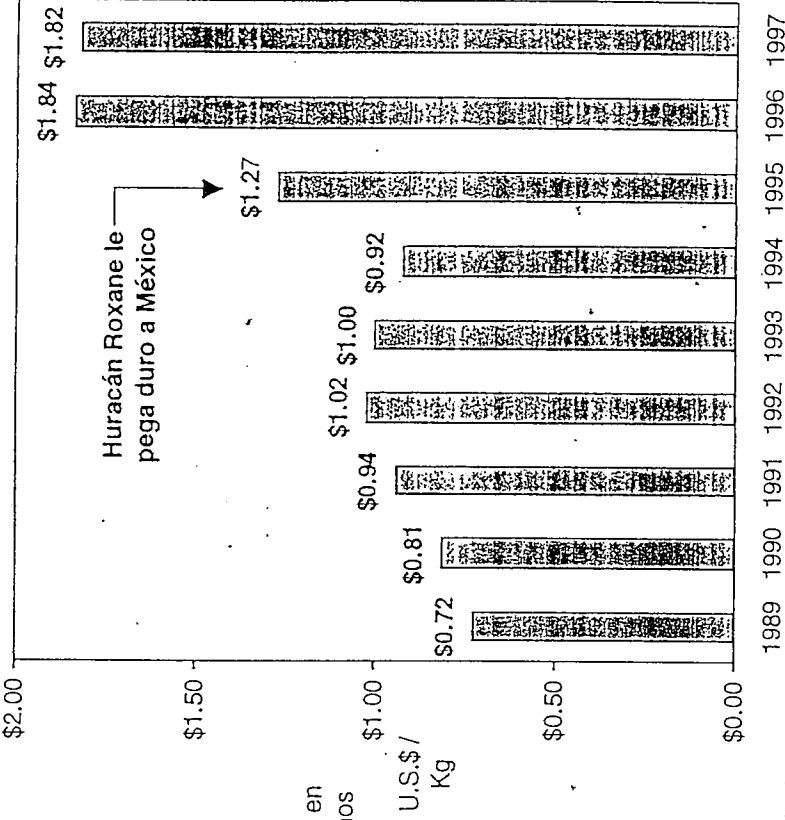
El Desempeño de El Salvador

Valor de las Exportaciones de Miel a Través del Tiempo

Volumen y valor de la miel salvadoreña exportaciones 1987-1997



Valor de las exportaciones de miel salvadoreña 1987-1997

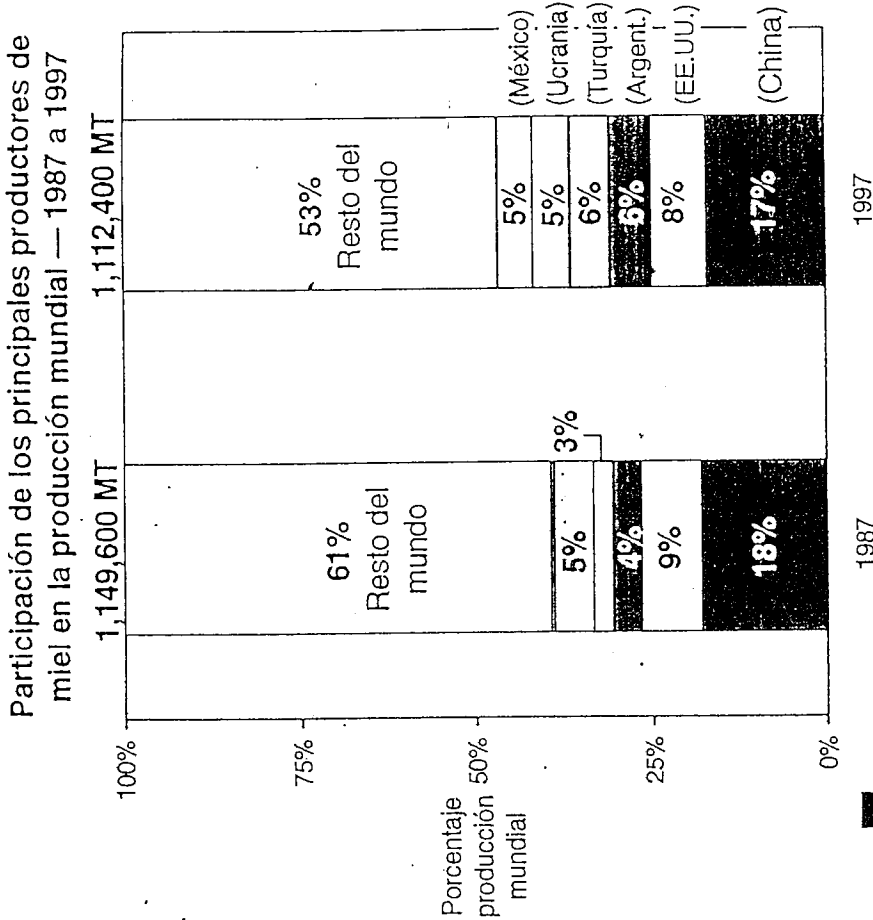
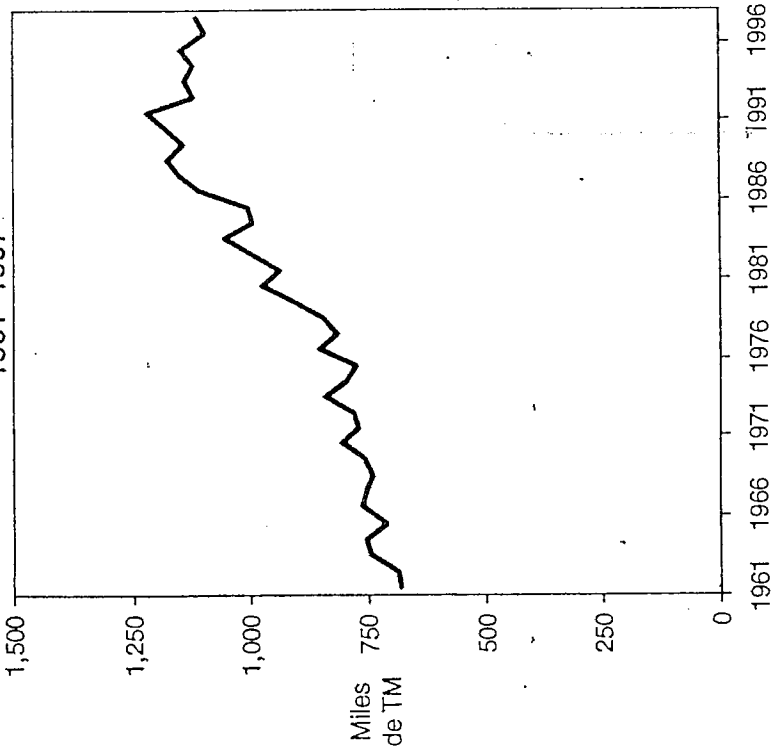


Desde 1988, el volumen de las exportaciones ha crecido. El crecimiento anual en el valor de las exportaciones ha sobrepasado el crecimiento anual en volumen, especialmente de 1994-1997, cuando los precios por unidad se han incrementado en 98%, de \$0.92 to \$1.82. Este incremento fué el resultado de una combinación de factores que incluyen una baja en la producción de México y Argentina a causa de factores climáticos y su efecto especulativo en el mercado; un creciente valor del dólar en comparación con el marco alemán; y un escándalo de miel adulterada en el mercado europeo.

El Desempeño de El Salvador

Evolución de la Producción Mundial de Miel

Producción mundial de miel
1961-1997

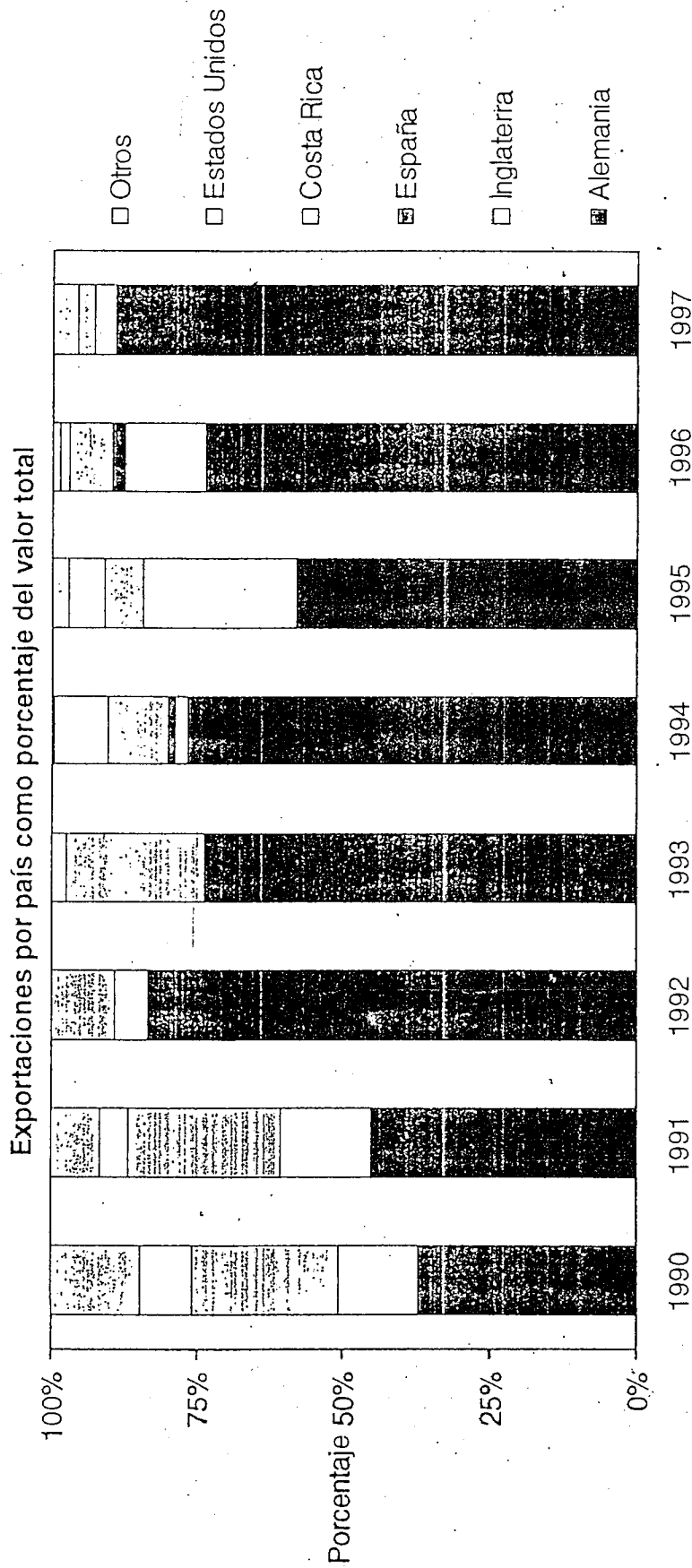


La producción mundial de miel muestra una tendencia general hacia la alza. De los seis principales productores de miel, China es siempre el más grande, Argentina y Turquía muestran un incremento en la participación mundial. Ucrania entró como nuevo participante grande en los últimos 10 años. El Salvador representa un porcentaje minúsculo (entre 0.2% y 0.4%) de la producción mundial.

Nota: Se tomó 1997 como base de selección de los seis principales productores
Fuente: United Nations Foreign Agricultural Organization (FAO), FAOSTAT Database
Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio-noviembre 1998

El Desempeño de El Salvador

Enfoque Geográfico de El Salvador: Destino de las Exportaciones



Actualmente, más del 90% de las exportaciones de miel de El Salvador va a Europa, lo que representa un incremento de aproximadamente 75% de lo que se exportaba a Europa en 1990. El enfoque en Europa es el resultado de 2 factores: (1) la formación de la Unión Europea en 1992, que le permitió a Alemania posicionarse como el importador y reexportador de Europa, libre de aranceles y se ofrecieron mejores precios; (2) el *Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP)*, institucionalizado por la Unión Europea en 1994. Esto creó una ventaja arancelaria para El Salvador y algunos otros países latinoamericanos. Este SGP está fijado a desaparecer en el año 2004.

Fuente: Departamento de Información Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador, Entrevistas y Analisis de Monitor Company

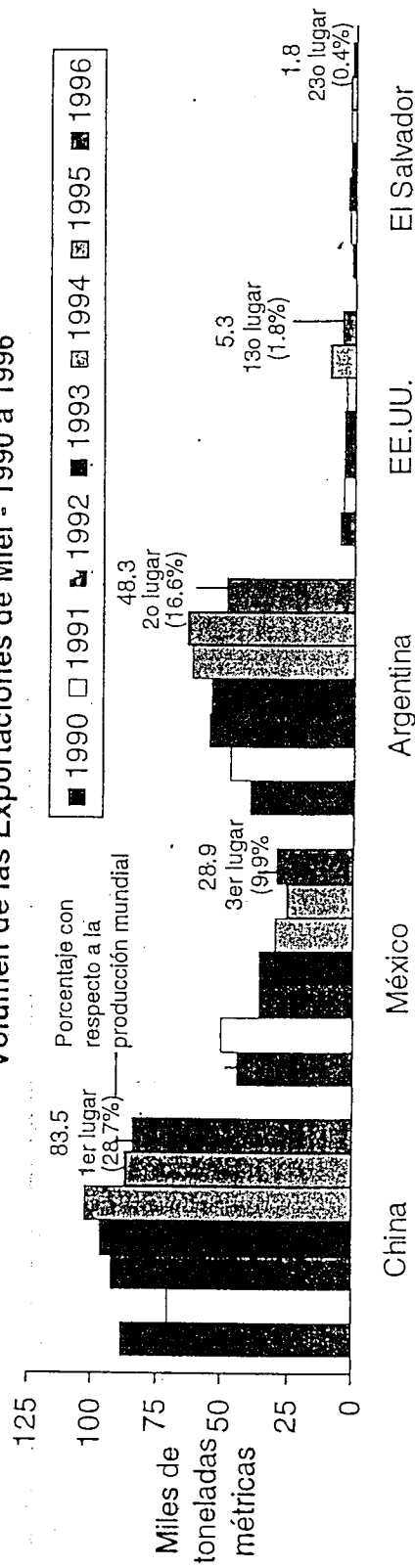
Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador — Fase V, junio-noviembre

Copyright © 1998 Monitor Company, Inc.

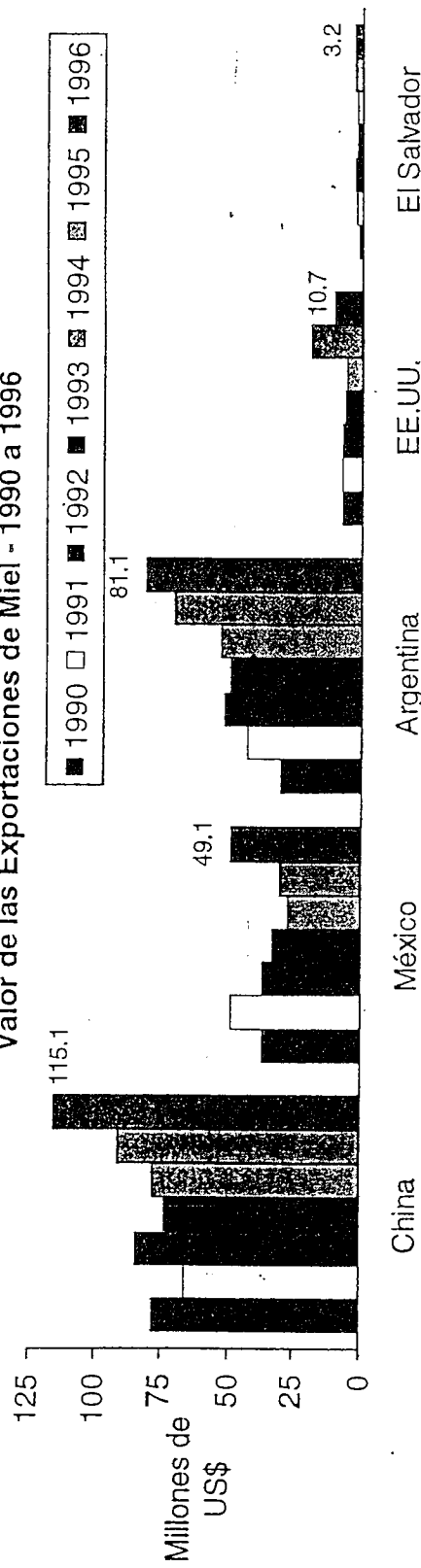
Análisis de los Competidores

Exportaciones de Miel de Países Seleccionados

Volumen de las Exportaciones de Miel - 1990 a 1996



Valor de las Exportaciones de Miel - 1990 a 1996



En los últimos años el **volumen** de exportaciones de los cinco países en análisis muestra una tendencia hacia la baja, especialmente en el caso de México, no tanto Argentina que sólo disminuye en 1996. No obstante, en términos del **valor** de las exportaciones, se observa un incremento bastante considerable, sobre todo en 1996.

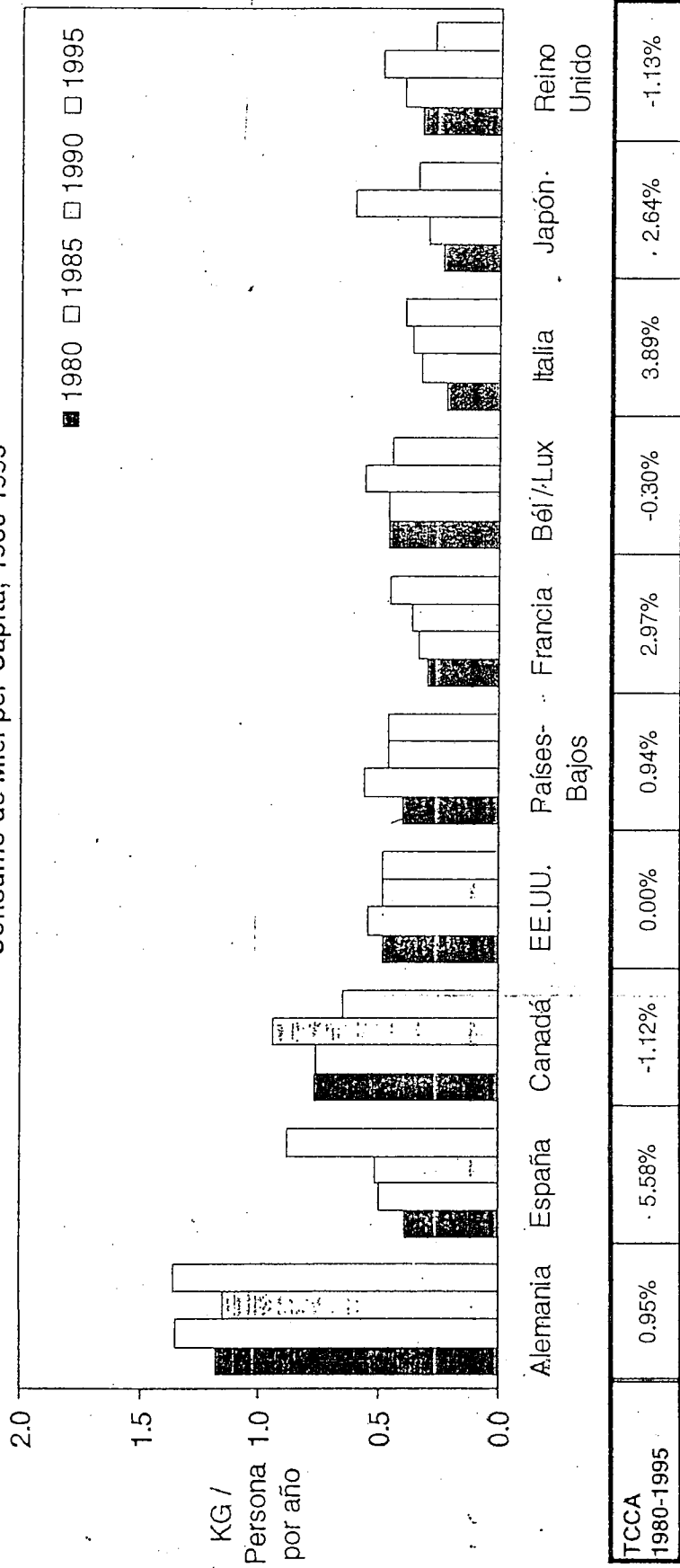
Nota: En el primer cuadro se proveen las cifras del volumen de las exportaciones del año 1990 y 1996, además, el lugar que ocupan como exportadores a nivel mundial y el porcentaje de sus exportaciones con respecto al total mundial.

FUENTE: United Nations Foreign Agricultural Organization (FAO), FAOSTAT Database.

Construyendo Las Ventajas Competitivas de El Salvador -- Fase V, junio - noviembre 1998

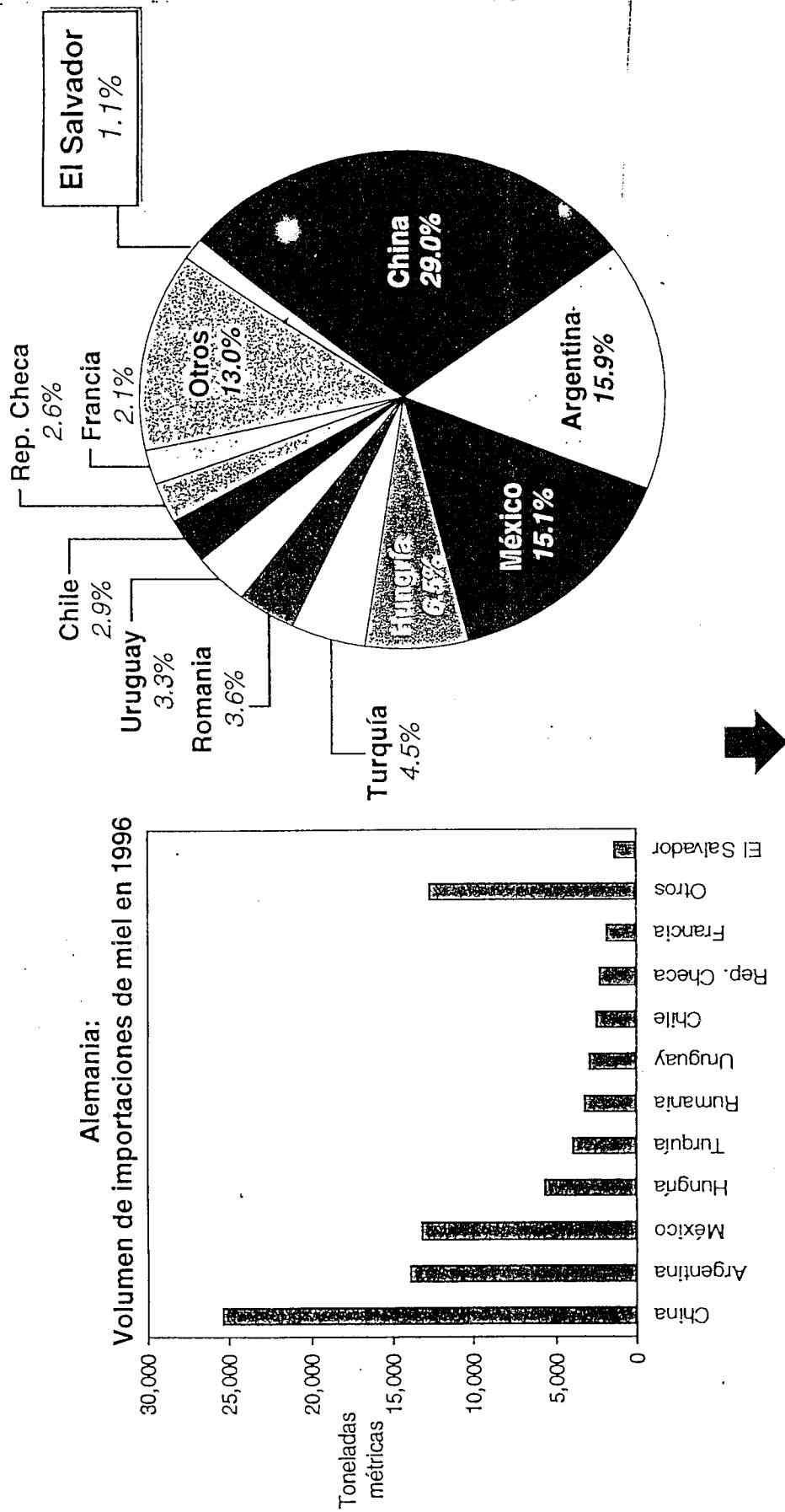
Consumo de Miel per Cápita de los Importadores Más Grandes

Consumo de Miel per Cápita, 1980-1995



Alemania y España son los consumidores más grandes de miel per cápita. España, Italia y Francia tienen el crecimiento anual más alto en los últimos 15 años. La demanda exigente que existe en Europa explica por qué Europa importa más del 80% de las importaciones mundiales de miel. Es interesante notar que ni uno de los países Europeos de alto consumo de miel se encuentra en la lista de los diez más grandes productores de miel básica.

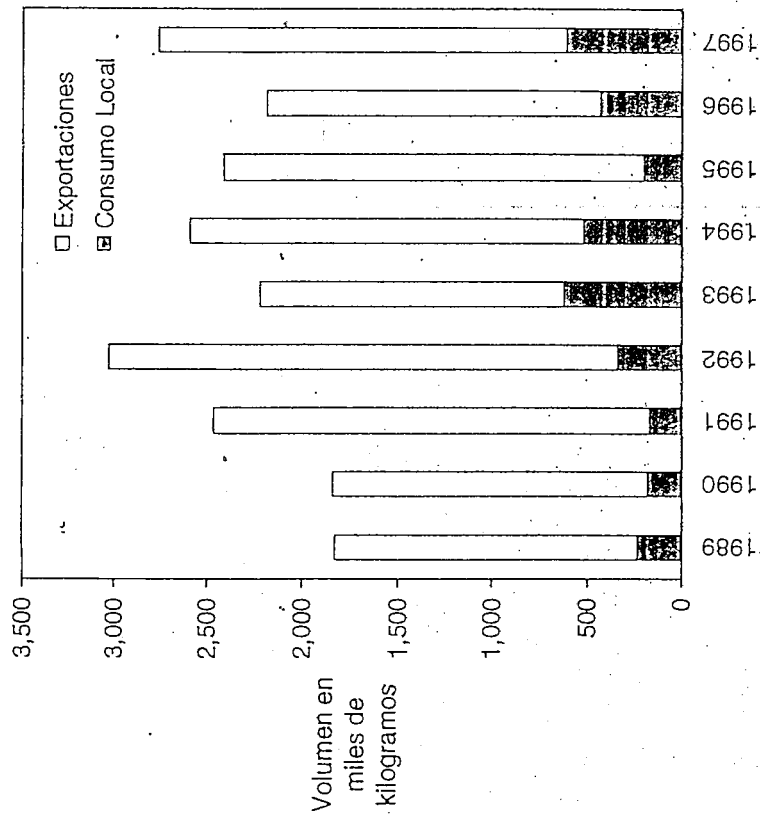
El Mercado Alemán de Miel: Importaciones de 1996



El enfoque de El Salvador en exportaciones a Alemania hace que El Salvador esté compitiendo con los productores más grandes del mundo en el mercado más grande del mundo. Alemania, con sus proveedores por todo el mundo y sin dependencia alguna en el producto salvadoreño, tiene todo el poder de negociación en la relación de miel entre El Salvador / Alemania.

Selección de Rango Geográfico y Rango del Segmento

Enfoque en Alemania sin Segmento Definido



El Salvador se ha enfocado geográficamente en el mercado Alemán y tiene un mercado local subdesarrollado pero creciendo. Su enfoque de segmento no está definido.

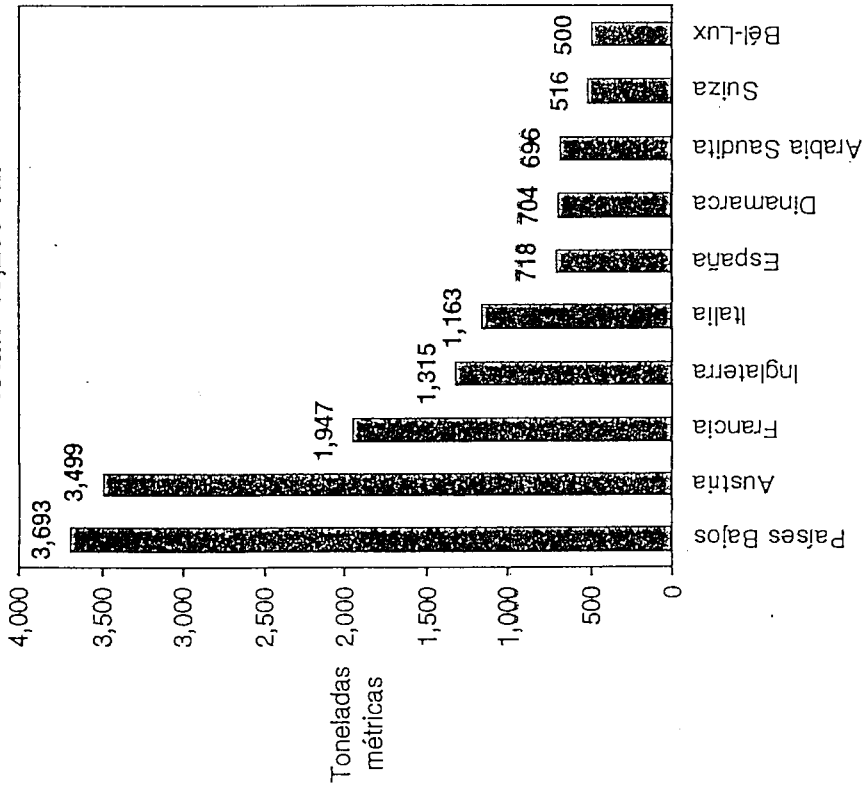
"Nuestro rango del segmento? Alemania. Ellos nos pagan los mejores precios."
 — Empresario salvadoreño

"Importadores, brokers y envasadores alemanes."
 — Exportador salvadoreño

Tendencias en la Industria Global

Reexportaciones Alemanas

Destino de exportaciones alemanas 1996
total: 16,200 TM



La formación de la Unión Europea en 1992 le permitió a Alemania posicionarse como el principal importador y reexportador de Europa, libre de aranceles en Europa, y se ofrecieron mejores precios.

- Los volúmenes de las exportaciones alemanas han ido creciendo durante los últimos 15-20 años
- Casi el 100% de las exportaciones han sido importadas de otros países originalmente
- Otros países europeos importaban miel, pero han perdido los canales de distribución durante los años, y se han vuelto dependientes de las importaciones Alemanas:
- ***“Nosotros compramos la miel a Alemania, ellos dominan el mercado.”***
-- Comprador Español

Fuente: USDA Foreign Agricultural Service Statistics (FAS); entrevistas de Monitor Company; Encuesta de Compradores de Miel a Granel en Europa
Realizada por Monitor Company, 1998

UNA EMPRESA DE EXITO Y LA ADECUADA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO

Expositor: Ing. Luciano Peralta, Proemprezah

Los objetivos de una empresa deben ser: crecer, sobrevivir y generar utilidad

Una empresa en su proceso de administración deberá de tener bien claro la visión, la misión, los objetivos, las estrategias de innovación para competir y las estrategias tecnológicas para la innovación.

Una empresa de éxito deberá diseñar y desarrollar un producto con todos los atributos posibles que un consumidor busca para satisfacer sus necesidades por medio de un intercambio de valores. **Si más se acerca el producto a las necesidades, mayor será el impacto del producto**, por lo que un empresario deberá acercarse y centrar esfuerzos a mejorar la calidad de los servicios y productos para abrir nuevos mercados cada día.

Una empresa será exitosa si esta ganando en uno o varios productos o servicios, si posee un mercado creciente y esta obteniendo utilidades satisfactorias.

ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA

Nuevas líneas de productos.

Atributos extras al producto.

Barreras tecnológicas.

Hacer algo que los demás no hacen y que llaman la atención.

Actualícese constantemente.

Que demanda el consumidor?

Precios atractivos

Garantía

Estática

Aspectos prácticos

Servicios

Seguridad, calidad, confianza, duración

Condiciones de pago

QUE ES EI MERCADO?

Cualquier bien o servicio que se ofrece y tiene como propósito satisfacer necesidades y deseos humanos por medio de un proceso de intercambio. Las necesidades siempre van a existir, por lo que lo bonito es hallarlas.

TIPOS DE MERCADO

PROVEEDOR:

Da los elementos para la producción.

CONSUMIDOR:

Da las pautas para producir y vender.

COMPETIDOR

Comparte nuestro mercado, nos enseña mucho, lo que necesita mi producto.

DISTRIBUIDOR:

Define los canales de entrega del producto o servicio al consumidor.

ELEMENTOS DEL MERCADO

El nivel de satisfacción dependen del tipo de producto y hará que estas 4 p's prevalezcan

PRODUCTO

Es cualquier artículo que satisface necesidades.
Y es importante escuchar los atributos negativos de nuestro producto, tenemos que escuchar las críticas.

PRECIO

Altamente decisivo para la compra.

PLAZA

Lugar donde se distribuye físicamente el producto.

PROMOCION

Que estimula la venta de nuestro producto.

PROCEDIMIENTO PARA INGRESAR A UN MERCADO POR PRIMERA VEZ

- Identificar a donde quiero llegar.
- Concertar cita con encargado de compras.
- Sacar registro de proveedor
- Obtener matricula de su producto
- Obtenga una orden de pedido

PROCESO DE COLOCACION DEL PRODUCTO EN EL MERCADO

Factura de recibo
Factura de que se dio la mercancía
El vendedor pone en góndolas el producto

METODOS PARA FIJAR PRECIOS

- El mas usado es el de: Costo mas la ganancia.
- Comparación con otros precios en el mercado
- Lo que aguanta el mercado o esta dispuesto a pagar

ESTUDIO DE CASO: Problemas en el establecimiento de microempresas apícolas en sus zonas de origen

Por: Técnicos y Participantes de los proyectos

Los participantes fueron reunidos en grupos pequeños tomando en cuenta diversidad geográfica, género y experiencia en la apicultura. La discusión se basó en la identificación de problemas y búsqueda de soluciones. Posteriormente se expusieron las ideas de cada grupo, lo cual permitió una discusión global de los problemas.

Tipos	Problemas	Soluciones
Ambientales	Recursos biológicos escasos	Apoyo logístico
	Poca Flora y deforestación	Reforestar, buscar zonas con buena flora
Financieros	Desconocimiento de fuentes financieras	Buscar la información
	No hay apoyo económico	Organizarse
	Desorganización	Orientación grupal con logros
	Alto costo de constitución	Asociarse en grupos con aportación individual
	Falta de recursos económicos propios	Préstamos de bajo costo
	Poca disponibilidad de equipos	Ubicar centro de
	Pocos créditos	Asociarse
	Altos intereses	Buscar fuentes de bajo costo
	Falta de materiales y equipo	Buscar proveedor barato o elaborar el material y equipo
ubicación	La gente no quiere alquilar terrenos	Compra y concientización
	Temor de la población	Usar información
sociales	Falta de interés	Motivación
	Apatía de la población	Jornadas de motivación
	Bajos precios	Usar información
	Egoísmo de grupo	Participación del pequeño productor
	Problemas fitosanitarios	Visitas técnicas y medicinas
	Saqueo de colmenas	Vigilancia permanente y cercas
	Paternalismo	Concientización y autogestión
	Desconfianza	información
	Individualismo	Integrar microempresas
conocimientos	Falta de conocimientos empresariales	Capacitar
	Falta de visión	Usar información, capacitación
	Plagas y enfermedades	Buen manejo y control del apiario
	Falta de conocimientos en apicultura	Capacitación continua
	Plagas y evasión	Adopción de técnicas
	Poco conocimientos de microempresas	Preparación y capacitación

Los problemas encontrados fueron agrupados según afinidad para buscar la causa y las soluciones

Problemas	Causas	Soluciones
Falta de políticas apícolas	No hay presión social Desorganización	Hacer políticas Organización regional
Desmotivación	Falta de conocimientos	Remuneración Diversificación y actualización Capacitación Equidad de género Buena comercialización Dar valor agregado a los productos
Poca responsabilidad	Actividad secundaria Falta de comunicación Falta de vocación Falta de líderes	Cartas informativas Apoyo de los productores a los directivos Promoción de la apicultura Respetar el compromiso Ver la apicultura como empresa Consolidar el papel de los apicultores Integrar a los apicultores
Falta de recursos económicos	Falta de políticas Administración Garantía Desgano	Identificar las necesidades Buen uso de registros y del dinero Capacitación gerencial Selección de gente para crédito Contabilidad de costos Educación en legislación Financiamiento sin garantía
Degradación ecológica	Poco uso de la tecnología apropiada Monocultivo Desconocimiento Poca aplicación de leyes	Adopción de tecnologías apropiadas Capacitación ambiental Aplicación de las leyes Reforestar Movilización Alianzas entre los apicultores
Desorganización	Desmotivación Desconocimiento	Promoción Capacitación Difundir información por medio de boletín Búsqueda de información
Desprotección del apicultor	Falta de organización	Integración Federación Crear Leyes

LA APICULTURA EN BRASIL

Expositor: Ing. David Mejía, Experto Apícola

Es necesario gerenciar el presente, olvidar selectivamente el pasado y crear el futuro , *P. Drucker (el guru de los guru)*

ABEJAS AFRICANIZADAS

En 1956 Dr. Warwick E. Kerr trajo de África 51 reinas de *Apis mellifera adansonii* y *Apis mellifera capensis*. Y 26 matrices enjambraron. El progreso se ha dado de la siguiente manera a través de todo el continente:

1965	Paraguay, Argentina	1981	Colombia
1967	Bolivia	1982	Panamá
1968	Uruguay	1983	Costa Rica, Nicaragua
1971	Perú	1985	Honduras, El Salvador, Guatemala, Belice
1974	Guyanas, Chile		
1975	Todo Brasil	1986	México
1979	Venezuela	1988	Estados Unidos

ASPECTOS IMPORTANTES DE LA APICULTURA BRASILEÑA

1. Padronizacion de material apícola

Existen cuatro tipos importantes utilizados en la apicultura fija y migratoria

- Colmena tipo Schenk.....36%
- Colmena tipo Langstroth.....34%
- Colmena tipo Curtinas.....28%
- Colmena tipo Schirmer.....2%

2. Renovación de reinas y desarrollo de colonias infestadas con *Varroa jacobsoni*

	Año/año	Dos/dos	x/x	No cambian
Sur de Brasil	26.4%	20.8%	13.1%	38.7%
Promedio Nal.	17.4%	11.9%	4.2%	47.5%

INFESTACIÓN DE VARROA.

Presencia de Varroa sin preocupación para los apicultores o pérdidas en la producción de Miel.

Existe un manejo adecuado apegado a los factores biológicos de la abeja:

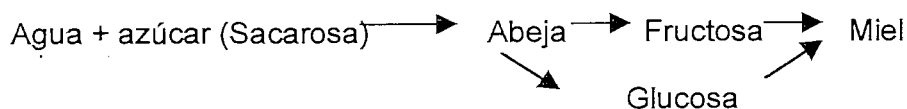
- Buen uso del panal y de la cera estampada
- Reinas resistentes
- Eliminación de colmenas susceptibles
- Existen otros factores; comportamiento, nutrición y ambiente.

3. Alimentación artificial

Alimentación estimulante:

- 5 kg. de azúcar
- 1.7 L. de agua
- 5 gr. de ácido tartárico

Azúcar invertida



Agua + azúcar(sacarosa) + ácido Tartarico = Agua + fructosa → Abejas → Miel

Comparación De Dos Tipos De Alimentación

Indices	T1 (azúcar invertida)	T2 (Alimentos pastosos)
Población (Cuadros)	3.33	-3.00
Cría (Cuadros)	1.38	0.00
Consumo de alimento	72.50	26.08
Costo total de alimentos (Lps)	299.03	264.00
Costo del Kg. de alimento (lps)	1.50	7.73
Costo del Kg. de alimento/Kg. de miel (lps 37.50)	0.04	0.20
Producción de miel (kg.)	73.98	0.00
Valor de la miel producida (lps)	2774.25	0.00
Perdida de enjambres(%)	60.00	100.00

4. Manejo de colmenas para producción

- Medias Alzas y Marcos
- Reinas nuevas
- Cera nueva

Situación	Aumento del peso inicial
1º ciclo de cría	25%
Después del 5ºciclo	100%
En el 15ºciclo	200%
Después del 30º ciclo	300%

Se recomienda entonces cambiar los marcos a cada 18 meses de uso del panal en la cría

5. Diversificación de producción

En el Brasil se produce:

- Miel
- Polen
- Jalea real
- Cera
- Propóleo

- Veneno

6. Industria apícola

Existen más de doscientas empresas exclusivas para producir equipo apícola.
Se generan 500,000 reinas anualmente.

7. Registro Sanitario

S.I.F. Sello de Inspección Federal 3000 \$US
Prímo equipo de procesamiento y cuarto de miel todo en acero inoxidable
y paredes revestidas en cerámica.

8. Procesamiento e industrialización

Existen mieles básicas en varias presentaciones

- Mezclas de miel y plantas medicinales
- Mezclas de miel y propóleo, propóleo y jalea real
- propóleo en solución acuosa, alcohólica, hidro-etanólica, extractos, concentrados e in-natura
- Polen in-natura
- Jalea real fresca e in-natura
- Veneno, pomadas

En la industrialización se están fabricando diversos productos alimenticios, estéticos, homeopáticos, como ser: jabones, cremas, dulces, remedios.

9. Comercialización

La miel es comercializada en latas de 25 Kg. a un precio aproximado de 29 dólares por lata y 1.16 \$US/Kg. del productor a intermediarios, envasadores.

También es comercializada envasada directamente desde el productor pero para eso requiere tener el S.I.F.

ESTADISTICAS DE PRODUCTOS APÍCOLAS 1999/2000

- Producción de miel/colmena/año 25 Kg.
- Producción de polen/colmena/año 9 Kg.
- Producción de cera/colmena/año 1.5 Kg.
- Producción de propóleo/colmena/año 150 gr.
- Número de apicultores (estimado) 93000
- Numero de colmenas 1,866,000
- Producción aproximada de miel en 2000.....46000 Ton
- Exportación de propóleo en 1999/2000.....250 Ton
- Precio de la miel en el mercado nacional 1.60-4.50 \$US/Kg.

LA APICULTURA EN YUCATAN, MÉXICO

Expositor: Ana Rosa Parra, M. Sc., DECA

La apicultura en Yucatán México, es tradicional y viene desde la época de los mayas en la que trabajaban con abejas nativas (meliponas). En Yucatán alrededor de 1910 comienza el inicio del manejo de la apicultura con *Apis mellifera* y a México fueron introducidas entre 1760 y 1770. En su inicio estuvo en manos de los hacendados y actualmente esta en manos de los agricultores y se la considera como una actividad secundaria. La producción está a manos de pequeños productores lo que hace que la comercialización sea un poco mas compleja, sin embargo se están canalizando esfuerzos para que se formen las organizaciones apícolas de productores. A veces es difícil que las pequeñas organizaciones salgan adelante por los bajos precios de la miel y la corrupción. La miel en la península de Yucatán es muy barata ya que son responsables del 40 % de la producción nacional, este año se produjo 15,000 toneladas de miel (diciembre 1999 a julio 2000) Los productores venden la miel en la ciudad a precios muy baratos que se aproximan a \$1 el litro. La gente no esta acostumbrada al consumo de la miel de *Apis* sino la miel de las Meliponas.

Se trabaja con abejas africanizadas que son Híbridos resultantes del cruce con las europeas debido a las características de la zona que antes de la africanización existían 10 colmenas de abejas europeas por kilómetro cuadrado (alta densidad) que ha formado un bloque genético y esos genes no se han perdido.

En Yucatán hay alrededor de 8,000 apicultores principalmente de subsistencia, manejadas en su mayoría por gente de edad distribuidos en Quintana Ro 3,200, Campeche alrededor de 3,200. Es normal llegar a una comunidad y encontrar que todos los comunitarios son apicultores. En Yucatán hay aproximadamente 300,000 colmenas, con un promedio tienen unos 25 Kg. de miel por colmena por ciclo, a pesar de ello no existe un programa de mejoramiento genético riguroso y los apicultores **no acostumbran a hacer cambios de reina**

Hay un apoyo limitado del gobierno con un programa que se llama "Alianza para el campo" donde el productor pone el 50% y el Estado pone el resto del material. Hay algunos apoyos para capacitación pero son muy limitados. Existe una limitante muy grande en el acceso a la información para el empresario campesino, y este es un error del Estado, porque se informa que hay tratados de libre comercio con Europa pero no informan de como llegar a beneficiarse de los tratados de libre comercio. La llegada de la varroa en el año 1996 causó grandes estragos por desinformación, **los productores aplicaban tantos productos que empezaron a salir contaminantes** y lo peor fue que las primeras mieles en detectarse fue en las mieles orgánicas.

Yucatán es uno de los lugares mas densos en apicultura, en el mundo, pues hay cerca de 10 colmenas por kilómetro cuadrado, y según investigadores aseguran que nuevas razas están apareciendo tras el proceso de africanización de las colmenas. El comportamiento de las abejas no es tan agresivo como se menciona en Centroamérica.

En Yucatán hay una cultura de producción apícola de siglos, y eso ha traído que se genere una gran cantidad de conocimientos principalmente obtenidos por la observación. Ha creado una industria enorme que en algunos casos el gobierno ha intervenido, favoreciendo

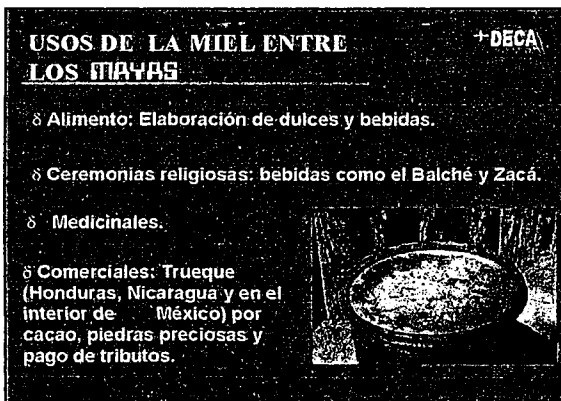
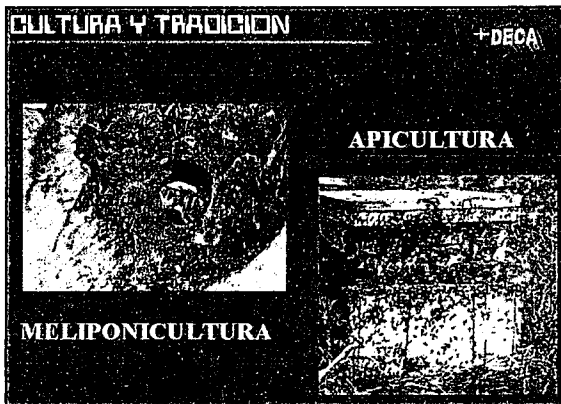
el monopolio. Existen laboratorios de análisis de las mieles donde le cobran por muestra unos US \$ 180.00, pero le dan una cantidad de información necesaria para la exportación

Otros problemas son:

- El idioma
- No hay continuidad de la capacitación
- Problemas genéticos
- Importación de reinas
- Capacitación a técnicos locales
- Organización deficiente entre sociedades apícolas y dentro de las organizaciones.
- Problemas de comercialización
- Saturación de los mercados
- Intermediarismo
- Poca experiencia en comercio exterior
- Apicultores no hacen inversión
- Fermentación de las mieles

USOS DE LA MIEL EN YUCATAN

- Consumo
- Industria: de cereales, yogurt, pastelería, industria tabaquera, industria farmacéutica, jaleas, cosméticos
- Exportación



ANTECEDENTES

+DECA

- La introducción de *Apis mellifera* a México fue a partir de 1760 y 1770
- En la Península de Yucatán la introducción de la abeja europea fue principios de 1900.
- A partir de esta época los hacendados iniciaron la producción de miel.
- La exportación de miel inicia con la segunda guerra mundial



ANTECEDENTES

+DECA

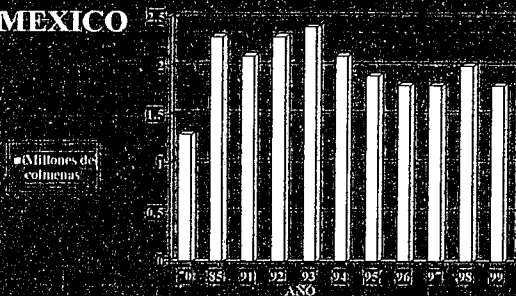
- La producción de miel sufrió un giro pasando gradualmente a manos de los campesinos.
- En la década de los 80's la producción y comercialización de la miel es efectuada por sociedades apícolas.
- Actualmente, la producción continúa a manos de pequeños productores y la comercialización la efectúan las organizaciones sociales y empresas privadas.



DINAMICAS DE CAMBIO

+DECA

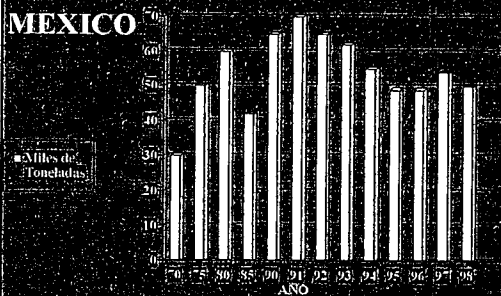
MEXICO



DINAMICAS DE CAMBIO

+DECA

MEXICO



DINAMICAS DE CAMBIO

+DECA

PENINSULA DE YUCATAN

Estado	No. Colmenas (miles)	Volumen de producción (miles de Ton)	No. Apicultores (miles)
Yucatán	300	10	69
Quintana Roo	171	38	32
Q Roo	180	4	32

PROBLEMATICA

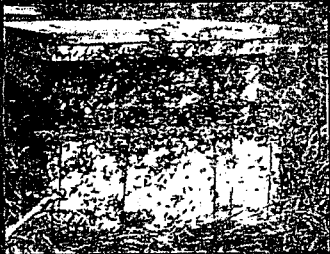
+DECA

- Proceso de africanización e hibridación



PROBLEMÁTICA +DECA

- Proceso de africanización e hibridación



PROBLEMÁTICA +DECA

- Insuficiencia de producción de Reinas
- Carencia de programas de evaluación, mejoramiento y rescate de germoplasma



PROBLEMÁTICA +DECA

- Enfermedades y plagas de las abejas.
- Utilización de productos no autorizados
- Contaminación de la miel



PROBLEMÁTICA +DECA

- Falta de continuidad en los programas de capacitación



PROBLEMÁTICA +DECA

- Organización deficiente entre sociedades apícolas



PROBLEMÁTICA +DECA

- Saturación de la oferta en mercados nacionales
- Intermediarismo
- Poca experiencia en comercio exterior



PROBLEMÁTICA

+DECA

MELIPONICULTURA

PROBLEMÁTICA en meliponicultura

+DECA

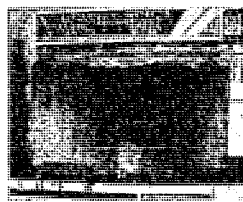
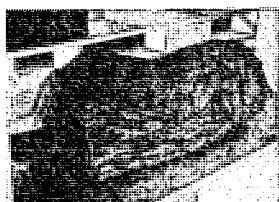
- Deficientes políticas de manejo de recursos naturales y pérdida de material biológico de abejas nativas



PROBLEMÁTICA en meliponicultura

+DECA

- Falta de apropiación y transferencia tecnológica en campo



PROBLEMÁTICA en meliponicultura

+DECA

- Introducción de especies al país *versus* especies nativas
- Falta de estudio de la diversidad de especies nativas de abejas
- La población que se dedica a la actividad pertenece a la tercera edad.
- Falta de apoyo oficial o de ONG's hacia la actividad
- Carencia de normatividad sobre los productos de las colmenas en meliponinos

alternativas

+DECA

- Organizar grupos de meliponicultores existentes y difundir la actividad
- Capacitación y transferencia tecnológica
- Fomentar actividades de reforestación
- Establecimiento de vínculos interinstitucionales

VIDEO-CONFERENCIA

Cosecha y Extracción de la miel de abeja

Expositor: Prof. Roberto Salas P., Zamorano

Esta actividad se ha vuelto un tanto difícil con la presencia de las abejas africanizadas por lo que hoy en día se requieren de buen conocimiento para poder realizarla y evitar así el pillaje y otras consecuencias que eventualmente pueden presentarse. La miel es una sustancia dulce producida por las abejas obreras a partir del néctar de las flores que transforman y combinan con sustancias glandulares o enzimas propias, eliminándole el exceso de agua y que la almacenan en el panal para que madure y añeje.

La composición, sabor, olor y color de la miel varían según la flora de origen, la zona y las condiciones climáticas. La miel está compuesta esencialmente de diferentes azúcares como glucosa y fructosa representando un 70%, además contiene agua 18%, proteínas, aminoácidos, ácidos orgánicos y sustancias minerales que las hacen un producto rico en nutrientes.

Los pasos que implica el proceso de la miel para su comercialización son: cosecha, extracción, decantado, filtrado y envasado.

La cosecha de la miel con abejas africanizadas debe de estar bien planificada para evitar así el pillaje ya que en cualquier momento puede presentarse y constituir un peligro, ya que cuando este se presenta viene asociado con alta agresividad o defensividad. Para realizar esta actividad hay que tener en cuenta el buen estado del equipo de protección que incluye los guantes, velo, overol y zapatos cerrados.

Se debe de disponer de un buen ahumador tipo jumbo para poder controlar la defensividad lo mismo que de una espátula para aflojar los panales.

-Procediendo a la cosecha se debe comenzar a ahumar todas las piqueras de las colmenas para controlar primero a las abejas guardianas, ubicándose por la parte de atrás de la colmena.

-Comience por retirar la tapa, colocándosele a la par de la colmena.

-Se debe de quitar la entretapa poco a poco poniendo humo hasta completar en toda la superficie de los panales.

-Se debe de poner de dos a tres oleadas de humo hacia el interior de la colmena para disipar el olor a la feromona de ataque.

-Se debe aflojar los marcos que contiene los panales donde se encuentra la miel de abeja.

-Se sacan los panales operculados en dos terceras partes y cuando aun falta por llenar las dos últimas en uno de sus extremos.

-Para desabejar los panales se pueden sacudir al vacío con dos o tres movimientos fuertes y con las pocas abejas que queden coloque el marco con panal como en balanceo y dándole dos o tres golpes suaves por cada extremo y así el panal quedar listo.

-Se deben de poner los marcos con panal desabejados en cajas para ser transportados a la sala de extracción colocándoles por encima una manta húmeda para poder desorientar a las abejas pilladoras.

-Cuando se detecta que colmena es altamente defensiva se puede usar otra estrategia para desabejar los panales, la cual consiste en extraer el marco y ponerle un poco de humo en cada uno de sus lados para después sacudirlos y desabejarlos encima de los panales que aún quedan en la colmena para que cuando las abejas caen, de inmediato hay que lanzarles dos o tres oleadas de humo para desconcertar a las abejas defensivas. La escobilla de fibra especial, la que siempre fue un implemento apícola de rutina para desabejar los panales, hoy ha quedado totalmente descartada, porque irrita demasiado a las abejas africanizadas y constituye un inminente peligro.

-Después de haber sacado y desabejado todos los panales deben ser sustituidos por panales vacíos y se pueden colocar al siguiente día muy temprano después que han sido extraídos y que las abejas no se atrasen en el almacenamiento de la miel.

PRACTICA ANÁLISIS DE MIELES

CONTROL DE CALIDAD

Expositor: Bertha Ruiz O, M. Sc., Zamorano

Se realizó una degustación de mieles, desde fermentadas hasta mieles de alta calidad con los productos provistos por el Ing. Jaime Díaz. Posteriormente se realizaron pruebas de algunas características de la miel como porcentaje de agua y adulteración.

1. Análisis de % de Agua:

Este análisis se basa en el principio "Una solución de azúcar tiene un índice de refracción que depende sobre la concentración de azúcar y la temperatura"

Empleamos un refractómetro, que mide el grado de refracción de la luz por la cantidad de azúcares existentes en la miel. En el refractómetro observamos los siguientes valores:

- Índice refractorio
- % de azúcar depende del tipo de refractómetro
- Temperatura (en termómetro adicional)

Para obtener el % de agua, buscamos en la tabla de valores, que esta condicionada a análisis a 20 grados centígrados de temperatura.

Si la temperatura es diferente debe usarse el corrector

Temperatura mas de 20 oC. sumar/c/grado 0.00023

Temperatura menos de 20 oC restar/c/grado 0.00023

Para la prueba se necesita un refractómetro con capacidad para medir niveles de azúcar arriba del 50% porque la miel tiene niveles de azúcares mayores de 50.

Procedimiento a seguir:

Se coloca una pequeña gota de miel en la parte sensible del refractómetro y se observa por el otro extremo. Para observar mejor se recomienda girar el refractómetro hacia la luz. Se debe observar una línea que indica el % de azúcar según la escala del refractómetro.

Posteriormente el refractómetro no se debe mojar solamente limpiar con un paño húmedo muy fino.

2. Análisis de Azúcar adulterada (invertida) y/o precalentada

Cuando la sacarosa es invertida artificialmente usando ácidos o cuando la miel ha sido recalentada, hay presencia de niveles altos de HMF (Hidroxil Metil Furfuro). Este HMF es arrastrado por el éter. Usamos para este análisis la prueba de Fiehe:

Necesitamos un mortero, concha de porcelana, éter dietil, resorcina, ácido clorhídrico concentrado.

Procedimiento a seguir:

Agregar 5 gramos de miel o 3 cc a 10 cc de solución al 1% de resorcina en éter y mezclarlos en un mortero hasta que la mitad del éter se haya evaporado. El éter que está sobre la miel en el mortero, arrastra el HMF y la resorcina. Colocar este éter en la concha de porcelana y esperar hasta que se haya evaporado. Queda en la concha, la resorcina. Si la miel es de azúcar invertida con ácidos o es miel recalentada, también queda HMF.

Luego agregar 1-2 gotas de HCL concentrado y observar la reacción de color

Rojo o rojo fuerte HMF (adulteración posible)

Rojo pálido Miel calentada o vieja

Sin color Miel de calidad.

Precaución: No fumar o utilizar fuego, cuando se trabaje con éter porque es muy inflamable.

DESARROLLO

Satisfacer los derechos fundamentales, las necesidades básicas y todas las aspiraciones de las personas en un ambiente de dignidad y libertad de los individuos de una sociedad.

Por, Javier Quan

CONSIDERACIONES

- Habilidad Local
- Materia Local
- Continuidad del proyecto
- Ganancias
- Efecto ambiental
- Instituciones de soporte
- Tecnología apropiada
- Creación de empleo

APICULTURA PARA EL DESARROLLO

- Las abejas polinizan cultivos y plantas silvestres.
- Genera ingresos y productos
- Es posible con pocos recursos
- No compite por recurso tierra
- Nectar y polen no son usados por otras actividades.

APICULTURA PARA EL DESARROLLO

- Da empleo a otras industrias locales
- Promueve el cuidado del ambiente
- Puede ser trabajado por hombres y mujeres
- Genera ingresos

APICULTURA PARA EL DESARROLLO

No hay tareas difíciles, lo que existe son tareas que no motivan

Una buena producción proviene de un buen manejo

CONTROL INTEGRADO

- Control químico
- Control natural
- Control cultural
- Control mecánico
- Control genético

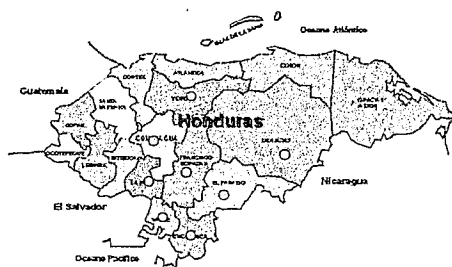


VARROASIS

- 20 Plaga mas temida (CE Y EU).
- 20 Brasil si mayores problemas.
- 20 Desconocimiento en el tropico
- 20 Resistencia a los productos
- 20 Contaminacion de los productos apícolas



Distribución en Honduras



Consideraciones

- 20 Resistencia a los mejores productos en el mercado
- 20 Reinfestación de las colmenas
- 20 Prácticas de otros apicultores
- 20 La africanizada es mas tolerante que la europas

ARMAS

- 20 Flumetrina
- 20 Fluvalinato
- 20 Acido Formico
- 20 Remosion de cria de zangano
- 20 Colmeas con tolerancia

Control Integrado

Invierno	Apistan
Pre cosecha	Acido formico
Pos cosecha	Bayverol
Cosecha	Remosion de panles zanganeros
Todo el año	Selección de colmenas

Monitoreo de nivel

ENFERMEDADES DE ORIGEN BACTERIAL

Enfermedades de origen bacteriano
Loque Europea
Loque Americana

CONTROL INTEGRADO

- Control químico
- Control natural
- Control cultural
- Control mecánico

AGENTES CAUSALES

- Complejos de bacterias.
 - *Bacillus larvae*
 - *Melissococcus pluton*
 - *Streptococcus*
 - *Bacillus*

Consideraciones

- Resistencia
- Pillaje
- Reinfestación de las colmenas
- Prácticas de otros apicultores
- Material contaminado
- Resistencia comportamiento de limpieza

Consideraciones

- Exportación (antibióticos sulfas)
- Finalidad de las colmenas (polinización)

ARMAS

- Manejo
- Terramicina
- Cal

Control Integrado

Invierno	Evitar pillaje
Pre cosecha	Evitar alimentación con miel
	Desinfección de material
Pos cosecha	Desinfección de material
Cosecha	Llegar con colmenas sanas
Todo el año	Selección de colmenas toletantes

Alimentacio colectiva en zonas infestadas (s=suceptible r=resistente)

2º Apiario Local

s r s r

s r s r

s r s r

2º Abejas silvestres

s r s r

s r s r

s r s r

Alimentacio colectiva en zonas infestadas

2º Apiario Local

s r s r

s r s r

s r s r

2º Abejas silvestres

r r

r r

r r

Alimentacio colectiva en zonas infestadas

2º Apiario Local

r r s r

r r s r

r r s r

2º Abejas silvestres

r r r r

r r r r

r r r r

ESTUDIO DE CASO: La participación de la mujer en la apicultura

Por: Técnicos y participantes de los proyectos

Los participantes fueron reunidos en grupos pequeños tomando en cuenta diversidad geográfica, género y experiencia en la apicultura. La discusión se basó en la identificación de problemas y búsqueda de soluciones. Posteriormente se expusieron las ideas de cada grupo, lo cual permitió una discusión global de los problemas.

Tipos	Problemas	Soluciones
Educación apícola	Rehuye	Ubicar mujeres motivadas
	Temor a las picaduras	Diversificación, capacitación
	Distancia y transporte	Accesibilidad, transporte y ubicar bien los apiarios
	Distanciamiento del apiario	Ubicarlo en lugares cercanos
	Temor	Involucrar a la mujer en actividades de menor riesgo
	Temor al trabajo	Orientación y practica
	Liderazgo	Capacitación en formación de líderes
	Cultura apícola	Capacitar y educar
	Indiferencia gubernamental	Programas de capacitación
	Falta de apoyo gubernamental	Políticas de género
	Baja autoestima	Orientar su capacidad
	Falta de capacitación	Capacitación sobre oportunidades de género
	Falta de recursos	Aprovechar el recurso disponible
Machismo	Machismo	Concientizar a los esposos
	Predominancia	Compartir ingresos con el cónyugue
	Esclavitud de la mujer en el hogar	Concientizar a la familia
	Juicio de la mujer	Capacitar y concientizar
	Desconfianza cónyugal	Integración de familia
	Discriminación	Igualdad de oportunidades
	Sumisión	Concientización de familia
	Celos	Concientizar que el trabajo da beneficios
	Apatía	Incorporar concientizando
	No hay equidad	Educación familiar
Financiamiento	Falta de recursos	Capacitación sobre oportunidades
	Falta de remuneración	Participación e integración de la mujer
	Falta de visión de la mujer	Concientización
Sociales	Temor al acoso sexual	Respeto de la mujer y fe en si misma
	Madres solteras	Apoyo familiar
	Dependencia de padres y esposos	Concientización
	Ocupación domestica	Educación familiar
	Mucha carga	Distribución equitativa del trabajo
	Ocupación domestica	Planificación de actividades

Los problemas encontrados fueron agrupados según afinidad para determinar las causas

Problemas	Causas
Autoestima	Cultura Falta de comunicación Psicología
Financiamiento	Falta de bienes, tierra, mano de obras en las fincas Riesgo e incertidumbre Falta de acceso Equidad de derecho
Políticas gubernamentales	Falta de organización Falta de planteamientos Machismo
sociales	Educación integral Desinterés Machismo Desconfianza Falta de oportunidades
Ubicación de apiarios	Disponibilidad Defensividad de las abejas

PROPUESTA DE INHESCO

Por. Ing. Alberto Díaz

INHESCO, como promotora para instalar 20 apiarios en los departamentos Copán, y Lempira en igual número de aldeas y caseríos propone lo siguiente:

1. Organizarse regionalmente por departamentos
 - a) Valle
 - b) Choluteca,
 - c) El paraíso
 - d) Olancho
 - e) Francisco Morazán
 - f) Comayagua
 - g) La Paz
 - h) Ocotepeque
 - i) Copán
 - j) Lempira
 - k) Otros
2. Cada región nombra en la próxima reunión dos delegados para entre ellos formar una directiva de ejecución de 9 miembros quedando los demás como Consejo Consultivo (9 + 9)
3. Que la Escuela Agrícola Panamericana nombre dos técnicos de los proyectos USAID y CORDAID para formar el Consejo y la Directiva.
4. Reunir el consejo cada 4 meses inicialmente y la directiva cada 3 meses en las instalaciones de la EAP para:
 - a.) Determinar metas por región
 - b.) Determinar políticas de producción y mercado e incluye adiestramiento con cursos - talleres, etc.
5. Aprovechar la duración de los convenios con la EAP para proyectarnos primero nacional y luego internacionalmente, esto por el prestigio de la EAP.
6. Proponer al Gobierno Central a través de la SAG el fomento de la promoción, tecnificación, producción, asistencia técnica y demás de la apicultura, incluyendo apoyo financiero y emisión de normas que propicien en general el crecimiento y la sostenibilidad de programas.
7. Solicitar a entes internacionales apoyo financiero y técnico para el desarrollo e incremento de la apicultura en Honduras. Igualmente a entes nacionales.
8. Otros detalles que los interesados crean convenientes.

FUTURA ORGANIZACIÓN

Se consideró esencial la organización de los apicultores y el fortalecimiento de estas, con este propósito se conformo una comisión provisional con representantes por departamento:

OLANCHO	Rodolfo Padilla	EL PARAISO	Mario Aguilar
LA PAZ	Gaspar Oliva	OCOTEPEQUE	Mauricio Aguilar
COMAYAGUA	Luis Alonso	COPAN	Alberto Díaz
SIGUATEPEQUE	Alan Velásquez	TEGUCIGALPA	David Mejía
COLON	Rodolfo Orellana	CHOLUTECA	Juana Maria Ponce

Esta comitiva provisional determinó que se iba a reunir el próximo año, para determinar el papel que iban a tener en el sector apícola de Honduras.

TEMAS PROPUESTOS PARA EL PROXIMO TALLER

1. Comercialización
2. Crianza de reinas y producción de jalea real
3. Aspectos empresariales
4. Inseminación artificial
5. Diagnóstico y control de enfermedades
6. Cosecha y practicas de cosecha
7. Procesamiento de productos
8. Capacitación en zonas de origen
9. Practica de crianza de reinas
10. Seguimiento de las organizaciones y sus metas
11. Elaboración del plan estratégico de una microempresa
12. Redes de comercialización
13. Planes de inversión
14. Abejas sin aguijón: Manejo en general, tipos de cajas, construcción de cajas