

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN- FAREM MATAGALPA



PROYECTO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible

Título del proyecto:

**Comercialización de Miel de Abejas del Bosque
en el municipio El Tuma La Dalia, departamento de
Matagalpa, II Semestre 2018**

Autores:

Ts. Rogelio Ramón Guido Castro

Ts. José Abel Martínez Pérez

Tutor:

MSc. Gustavo Adolfo Rodríguez.

Matagalpa, Abril 2019

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
UNAN- FAREM MATAGALPA**



PROYECTO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible

Título del proyecto:

**Comercialización de Miel de Abejas del Bosque
en el municipio El Tuma La Dalia, departamento de
Matagalpa, II Semestre 2018**

Autores:

Ts. Rogelio Ramón Guido Castro

Ts. José Abel Martínez Pérez

Tutor:

MSc. Gustavo Adolfo Rodríguez.

Matagalpa, Abril 2019

CARTA AVAL DEL TUTOR

El presente proyecto de graduación para optar al título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible, con el tema "COMERCIALIZACIÓN DE MIEL DEL BOSQUE" del municipio de El Tuma la Dalia,

Este proyecto ha sido realizado por los técnicos superiores en Desarrollo Rural Sostenible José Abel Martínez Pérez y Rogelio Ramón Guido Castro , sin duda un proyecto de mucha importancia para el desarrollo ecológico productivo de las pequeñas fincas de la zona, su importancia se ve aumentada, dado que este tipo de emprendimiento, además de sostenible incentiva la reforestación de la zona en mención y ayuda al desarrollo económico del municipio de El Tuma La Dalia,.

Después de la aplicación de técnicas y procedimientos basados en la metodología científica que a su vez generarán información valiosa para proyectos futuros de la comunidad, nos complace hacerle saber que este proyecto de graduación cumple con el reglamento de régimen académico estudiantil de modalidades de graduación de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.

En mi carácter de tutor, considero que se encuentran preparados para su debida presentación ante el solemne Comité Académico evaluador de la UNAN Managua.



Gustavo Adolfo Rodríguez Flores.

Tutor.

EDICATORIA

Al finalizar este trabajo lo dedico especialmente a:

Dios, por ser Él quien me da la vida, salud, fortaleza y sabiduría para hacer realidad este trabajo y lograr cumplir mi sueño.

Mi madrecita que con mucho amor y esfuerzo me ha instruido en el camino de la vida, apoyándome incondicionalmente en los momentos de éxitos y fracasos y que sus consejos me han ayudado a enfrentar los nuevos retos de la vida.

Mi esposa y mis hijos que con gran esfuerzo me han ayudado a seguir luchando apoyándome emocionalmente, para poder seguir preparándome.

Mis maestros que con sus conocimientos me han guiado hacia el mundo profesional, superando mis debilidades e igualmente descubriendo nuevas oportunidades, así como también son los que laboran en la formación de hombres y mujeres de bienestar, capaces de llevar a cabo a la realidad una visión social y económica de nuestro país, departamentos y municipios.

A los que hacen posible Universidad en el Campo a través de la UNAN-Managua en el Municipio El Tuma – La Dalia que me permitió continuar con mis estudios. Para el inicio de mi carrera de Ingeniería en Desarrollo rural sostenible.

Ts. Rogelio Ramón Guido Castro

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, padre todopoderoso, que me ha concedido la gracia de vivir y alcanzar un propósito más en mi existir, brindándome bendición, sabiduría, entendimiento y discernimiento en cada momento.

A mi padre, mi esposa, mi hija y demás seres queridos que forman la valiosa familia que Dios me regaló, que llenan de alegría y consejos sanos mi vida, que con esfuerzo y trabajo me han siempre apoyado, enseñándome que en los libros se encuentra aquel mundo oculto pero tan real que con sólo leer, nos damos cuenta que aún falta mucho por descubrir pero una lectura basta para encender esa chispa de conocimiento.

Al tutor, maestro y amigo MSc. Gustavo Adolfo Rodríguez, por su paciencia, esfuerzo y dedicación en el presente documento. También por compartir sus conocimientos y enseñarme valores que solo de grandes personas se pueden aprender.

Ts. José Abel Martínez Pérez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a diversas personalidades que desde sus compromisos en el 2017 hicieron posible la realización de la investigación para poder obtener los datos necesarios para el estudio de mercado para así impulsar nuestro proyecto, en El Municipio El Tuma La Dalia entre estas: Dios por ser él quien me brinda la bendición de cada día, la sabiduría, la salud, la fortaleza y la vida.

Mi mamá por ser quien me ha brindado su apoyo mutuo y digno durante el ciclo de mi preparatoria.

Mi esposa e hijos que con mucho orgullo y sacrificio me han apoyado en el trascurso de mis estudios.

MSc. Gustavo Adolfo Rodríguez, MSc. Julio Laguna Gámez coordinador de la UNAN-Matagalpa, y a los productores de estas comunidades rurales que sin sus aportaciones no hubiese sido posible la realización de este proyecto.

Ts: Rogelio Ramón Guido castro

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a Dios, todo poderoso por llenarme de inteligencia y sabiduría durante este proceso de formación profesional.

A los miembros de nuestras familias, quienes forman un pilar fundamental en nuestras vidas, contribuyendo económicamente, inculcando valores para ser verdaderos profesionales.

MSc. Gustavo Adolfo Rodríguez por su perseverancia, paciencia, por sus valiosos aportes profesionales y por ser la persona que nos brindó su mano amiga a través de sus conocimientos para poder finalizar dicha investigación.

También agradecemos a cada uno de los pobladores de la comunidad Wasaka Arriba que nos dieron su opinión en las encuestas, sin los cuales no hubiese sido posible llevar a cabo el presente proyecto.

Ts. José Abel Martínez Pérez

Resumen ejecutivo

El presente proyecto titulado Comercialización de Miel de Abejas del Bosque, se desarrolla en la comunidad de Wasaka Arriba en el II Semestre del año 2018, del Municipio El Tuma La Dalia el cual es un plan de negocios para la realización de un emprendimiento de comercialización en apicultura. El plan de emprendimiento comprende de aporte de capital propio para el acopio de miel y las ventas se realizaran en su punto de establecimiento.

Según el Codex alimentarius: se entiende por miel la sustancia dulce natural producidas por las abejas obreras a partir del néctar de las flores o de secreciones de partes vivas de las plantas.

El valor nutritivo de la miel está constituido en gran parte de glúcidos (75- 80%) y agua (20 %) los principales glúcidos son la glucosa y la fructosa lo que convierte en un producto altamente energético contiene además vitaminas, sales minerales, proteínas y enzimas en pequeñas cantidades.

Para la ejecución de este proyecto es importante señalar que se llevó a cabo con el acopio de 290 kg de miel para su debida comercialización con los estándares de calidad.

El segmento de mercado en donde se está comercializando este producto es la población del Municipio el Tuma – La Dalia que disfruta del sabor exquisito de la miel de abeja, en donde podemos encontrar presentaciones de 1000 ml a un costo de C\$ 250.00, Presentaciones de 500ml a un costo de C\$ 130.00 y presentaciones de 333 ml a un costo de C\$ 90.00 donde lo pueden adquirir de acorde al bolsillo del consumidor.

Indice

2. Cuerpo del trabajo.....	11
2.1. Generalidades del proyecto	11
2.1.1 Solución	13
2.1.2 Diseño	13
2.1.3 Propuesta de valor	16
2.1.3.1 Novedad del proyecto	17
2.1.4 Ciclo del proyecto	18
2.1.6 Presupuesto	20
2.1.6.1 Compras de materiales (herramientas e insumos)	21
2.1.6.2 Contratación de Servicios si es necesario	22
2.1.6.3 Visibilidad del proyecto	22
2.1.7 Marco lógico	24
2.1.8 Plan de negocio de miel	26
2.1.8.2 Plan de producción	28
2.1.8.3 Plan de organización	30
.....	30
2.1.8.4 Plan Financiero	33
2.1.8.5 Resultados esperados.....	39
2.1.9 Cronograma de actividades	40
3 Material complementario	41
3.1 Bibliografía	41

Anexos

2. Cuerpo del trabajo

2.1. Generalidades del proyecto

Este proyecto se realiza en la comunidad Wasaka Arriba, ubicada a 18 KM al Este de la cabecera municipal Tuma La Dalia Departamento de Matagalpa, con la finalidad de darle valor agregado al producto de la miel.

Como ya sabemos la apicultura es una actividad que produce importantes beneficios a la agricultura y el medio ambiente (recursos forestales) por medio de la acción polinizadora de las abejas, contribuyendo al incremento de la productividad de estos sistemas y aumentando la diversidad biológica. Al mismo tiempo constituye una actividad económica relevante y convirtiéndose en alternativa de diversificación agropecuaria.

El consumo de la miel ha ido adquiriendo importancia debido a que constituye un producto natural más saludable que otras mermeladas industriales. Es de aquí que nace la idea de comercializar la miel de abeja envasándola en medias plásticas para darle valor agregado al producto y hacerla más visible en el mercado municipal.

La miel es el principal producto de la apicultura; proporciona carbohidratos para la dieta humana y una variedad de productos medicinales.

Si se toman las medidas y cuidados necesarios, la calidad de la miel obtenida podrá obtener mejores precios en el mercado y con el debido acompañamiento de una buena campaña de marketing en el mercado se podría aumentar el consumo.

La comercializadora de **miel de abeja**, generara empleos directos e indirectos aportando al desarrollo económico de las familias.

Para la ejecución del proyecto se realizó cuatro estudios fundamentales para ver si nuestro proyecto tenía aceptación en el mercado.

Necesidad del Proyecto

El diseño del proyecto de comercialización de, **Miel del bosque**, Surge con el propósito de darle valor agregado a la miel de abeja de los productores del municipio de el Tuma – La Dalia.

La idea es empacar, etiquetar, promocionar y dar publicidad al proyecto de comercialización de miel de abeja 100% pura, para que los pobladores consuman la miel de abeja que es más nutritiva que otras mermeladas, a las que le añaden productos químicos los que son dañinos para la salud humana.

La comercializadora está ubicada en la comunidad Wasaka arriba en el municipio El Tuma La Dalia del departamento de Matagalpa, la que pretende expandirse a otros municipios. Mejorando los ingresos económicos de las familias, generando empleos, ofertando un producto de calidad al consumidor, además es una alternativa para el desarrollo productivo de las zonas rurales.

Enfoque del Proyecto y Línea que atiende

El proyecto es de enfoque comercial, aporta a las líneas de emprendedurismo por lo tanto se procede a empacar y etiquetar para darle un valor agregado al producto para su posterior comercialización, se pretende comercializar un producto 100% puro con buena presentación, generando fuentes de trabajos a las familias productoras de la materia prima, va aplicado al enfoque del desarrollo rural donde se busca mejorar la producción y los ingresos de las familias con productos de calidad.

2.1.1 Solución

Los productores de miel de abeja tienen la necesidad de comercializar la miel, a precios justo donde se logre retornar la inversión de la producción, la comercializadora de **Miel del bosque**, pretende mejorar las condiciones de vida de los productores de miel de la comunidad Wasaka arriba del municipio El Tuma – La Dalia, aumentando los ingresos de las familias, generando empleos directos e indirectos en la comercialización de miel.

La comercializadora de, **Miel del bosque** ofrece a los consumidores un producto de calidad, con buen sabor, color y olor.

2.1.2 Diseño



Oportunidad en el mercado

El Municipio de El Tuma-La Dalia ha venido creciendo, económica y comercialmente, y la miel de abeja es un producto requerido por sus habitantes. Ya que la misma se caracteriza por sus propiedades nutritivas, energéticas y medicinales. Sin embargo, existen algunos centros apícolas que producen miel en condiciones eficientes y otros distribuidores de miel la alteran, sin las más mínimas condiciones de higiene y calidad, además los precios son altos y no promocionan el producto.

Por lo tanto dicha empresa es competitiva en el mercado a través de la higiene la calidad y el precio del producto en el municipio de El Tuma- La Dalia.

Estudio de la Demanda

Según la encuesta aplicada aleatoria en el municipio se determinó la aceptación del producto, se realizó a 20 familias, determinando su aceptación.

Tabla 1: Consume Ud. Y su familia Miel?

Consume Ud. Y su familia Miel?	
<i>Si</i>	<i>80%</i>
<i>No</i>	<i>5%</i>
<i>Muy poco</i>	<i>15%</i>
<i>Total</i>	<i>100%</i>

Fuente. Elaboración propia 2018.

Como se observa en la tabla un 95% de la población consumen miel de abeja, para uso medicinal o con otros usos. Así que este producto tiene 95% de aceptación en el mercado.

Análisis de la oferta

Se ofertará un producto de calidad, precio accesible, buena presentación, empackado en botellas plásticas para darle una mayor novedad al producto; Trabajando amigable con el medio ambiente, se ofrecerá en presentaciones de 1000 ml, 500 ml y 333 ml, donde el consumidor pueda adquirir a un precio justo, este producto se distribuirá en mercado, pulperías, farmacias del municipio.

Análisis de precios

Este producto tiene una demanda creciente en el mercado local, debido a que, en el proceso de envasado, etiquetado, se cumple con medidas de higiene. El costo es relativamente bajo, y se ofrece un producto de calidad.

Competidores en el municipio EL Tuma La Dalia, Cooperativa Flor de Dalia, presentaciones de un litro y medio litro con un precio de venta de 180 y 90 córdobas, miel la Reyna presentación de 250ml con un precio de venta de 90 córdobas, miel del Bosque presentación de 1000ml, 500ml y 333ml con precio de venta de 250, 130 y 90 córdobas.

2.1.3 Propuesta de valor

Introducir al mercado local, un producto 100% puro adquirido de las unidades productivas de la zona de El municipio del Tuma – La Dalia. Empacado, etiquetado, conservando el sabor natural, que este producto ofrece. Además tendrá una etiqueta con la marca inscripta y con el valor nutricional básico y sellado herméticamente.

Desarrollando la actividad apícola y el pleno aprovechamiento de los derivados del producto.

Este producto hace uso de las Buenas Prácticas Agrícolas, y de Buenas Prácticas de Manufactura, para llevar al consumidor un producto de calidad y nutritivo para la salud de los habitantes del municipio.

El consumo de miel de abeja es altamente beneficioso para nuestro cuerpo y salud, ya que se ha comprobado que la miel es una gran fuente de energía, estimula la formación de glóbulos rojos porque posee ácido fólico, ayudando también a incrementar la producción de anticuerpos.

2.1.3.1 Novedad del proyecto

El presente proyecto se está llevando por primera vez en la comunidad de Wasaka Arriba y la miel será comercializada en el municipio el Tuma – La Dalia. Con el establecimiento de este proyecto eleva los estándares económicos de las familias que brindan su servicio de mano de obra y que a la vez forman parte de él y también nos hace partícipe del desarrollo de la comunidad.

Se ofrecerá en envase de diferentes presentaciones y con una etiqueta única en ferias municipales buscando nuevos nichos de mercado. En el cual se ofrecen al consumidor miel de abeja del género Apis Melífera con los más altos estándares de calidad para el consumidor.

La miel que se ofertara será identificada con la zona de su procedencia y se acopiara de las fincas del municipio del Tuma – La Dalia.

2.1.4 Ciclo del proyecto

Un proyecto se desarrolla en diferentes etapas que se suceden y se relacionan entre sí constituyendo lo que llamamos el “ciclo de proyectos”. La naturaleza cíclica se justifica puesto que se parte de una realidad existente y se llega a la misma realidad pero transformada según los objetivos fijados.

En lo que refiere al ciclo del proyecto comercialización de miel del Bosque se presenta a continuación:

Figura 1. Ciclo del proyecto “ Comercialización de miel del bosque ”



En lo referente a la idea del proyecto, primeramente identificamos un problema, aprovechamiento de una oportunidad o satisfacción de una necesidad. Una vez que definimos la idea de proyecto, procedimos al estudio de pre factibilidad o estudio previo, este consistió en una serie de actividades que permitieron conocer las condiciones y recursos necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto. Este paso nos permitió decidir si continuamos con el proyecto o buscamos otra solución.

Seguidamente, procedimos al estudio de factibilidad donde aplicamos un instrumento para determinar la oferta, demanda, precio, competencia, canales de comercialización, además hicimos el estudio técnico y financiero. En este punto determinamos, lo más aproximadamente posible, el costo de las inversiones, las ventas proyectadas, precio, los costos y en fin el flujo de caja y los respectivos indicadores de decisión de ejecutar o no el proyecto.

El cuarto paso fue el proyecto de ejecución donde llegamos a un nivel de definición tal que permitió estar claro sin posteriores aclaraciones.

Por último la ejecución del proyecto, esto se logra con fondos propios con un monto de C\$ 50,000.00 (Cincuenta mil córdobas netos)

2.1.6 Presupuesto

Tabla. 2 presupuesto

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Total mensual	Total Anual	Depreciación
Miel	Kg	290	C\$70,69	C\$20.500,10	C\$246.001,20	
Sub-total			C\$70,69	C\$20.500,10	C\$246.001,20	
MATERIALES						
Embudo	Unidad	2	C\$20,00	C\$40,00	C\$40,00	
Mesa	Unidad	2	C\$1.000,00	C\$2.000,00	C\$2.000,00	
Baldes	Unidad	5	C\$125,00	C\$625,00	C\$625,00	
Coladores	Unidad	4	C\$38,00	C\$152,00	C\$152,00	
Vitrina	Unidad	1	C\$12.000,00	C\$12.000,00	C\$12.000,00	C\$1.200,00
Envase de presentación 1000 ml	unidad	40	C\$12,00	C\$480,00	C\$5.760,00	
Envase de presentación 500 ml	Unidad	160	C\$10,00	C\$1.600,00	C\$19.200,00	
Envase de presentación 333 ml	Unidad	240	C\$8,00	C\$1.920,00	C\$23.040,00	
Etiqueta presentación 1000 ml	Unidad	40	C\$0,75	C\$30,00	C\$360,00	
Etiqueta presentación 500 ml	Unidad	160	C\$0,50	C\$80,00	C\$960,00	
Etiqueta presentación 333 ml	Unidad	240	C\$0,50	C\$120,00	C\$1.440,00	
Sillas	Unidad	3	C\$180,00	C\$540,00	C\$540,00	
Sub-total				C\$19.587,00	C\$55.317,00	
Material de oficina.						
Descripción		Cantidad	Costo Unitario	Total		
Libros de actas de 200 paginas	Unidad	1	C\$75,00	C\$75,00	C\$150,00	
Lapiceros	Unidad	4	C\$5,00	C\$20,00	C\$80,00	
Engrapadora	Unidad	1	C\$40,00	C\$40,00	C\$40,00	
Calculadora	Unidad	1	C\$300,00	C\$300,00	C\$300,00	
Sub-total				C\$435,00	C\$570,00	
Material de limpieza						
Escoba	Unidad	1	C\$45,00	C\$45,00	C\$135,00	
Lampazo	Unidad	1	C\$50,00	C\$50,00	C\$200,00	
Asistin	Litro	1	C\$50,00	C\$50,00	C\$600,00	
Sub-total				C\$145,00	C\$935,00	
Otros gastos						
Mano de obra				C\$14.400,00	C\$172.800,00	
Alquiler				C\$1.500,00	C\$18.000,00	
Energía				C\$80,00	C\$960,00	
Agua				C\$80,00	C\$960,00	
Rotulo				C\$1.000,00	C\$1.000,00	
Transporte				C\$1.200,00	C\$1.200,00	
Publicidad				C\$500,00	C\$1.500,00	
Impuesto				C\$54,00	C\$648,00	
Sub-total				C\$18.814,00	C\$197.068,00	
Total presupuesto				C\$48.681,10	C\$499.891,20	

Fuente. Elaboración propia 2018

En la tabla 1 nos muestra claramente los materiales necesarios que han sido utilizados para la realización de este proyecto.

2.1.6.1 Compras de materiales (herramientas e insumos)

Para el proceso de comercialización se compraron los siguientes equipos y materiales.

Se estará comprando miel en las comunidades de El Municipio el Tuma – La Dalia.

Compra de equipos menores para el proceso de envasado de la miel.

Embudos plásticos para envasar la miel.

Mesa de madera con una medida de metro cuadrado.

Baldes plásticas con capacidad de 20 litros para guardar la miel.

Coladores para colar la miel.

Vitrina para exhibir la miel envasada.

Envases de en diferentes presentaciones para envasar la miel.

Sillas plásticas.

Requerimiento de Materiales de oficina

Un libro de acta de 200 páginas para llevar el control de los ingresos y egresos, los activos y pasivos de la empresa.

Una caja de lapiceros, Una Engrapadora y Una calculadora.

Materiales de limpieza

Escoba, Lampazo, Asisten y pala

2.1.6.2 Contratación de Servicios si es necesario.

Tabla 3 contratación de servicios

Tipo de personal	Cargo	No de personas	Salario por día	Salario mensual	Total salario anual
Permanente	Administrador	1	C\$200,00	C\$6.000,00	C\$72.000,00
	Vendedor	1	C\$160,00	C\$4.800,00	C\$57.600,00
	Limpieza	1	C\$120,00	C\$3.600,00	C\$43.200,00
Total				C\$14.400,00	C\$172.800,00

Fuente: Elaboración propia 2018

En el cuadro 2 nos muestra la cantidad de personas contratadas para el proyecto comercialización de miel del Bosque.

2.1.6.3 Visibilidad del proyecto

Promocionaremos este producto al mercado local mediante publicidad por medio de la radio, rotulo y otros medios locales.



2.1.7 Marco lógico.

Nivel	Resumen Narrativo	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos
Fin.	Mejorar las condiciones de vida de los habitantes generando empleos y aumentando los ingresos en la comunidad Wasaka Arriba de El Municipio El Tuma – La Dalia	Mejorar ingreso y empleo a un 20% de las familias que habitan en la comunidad	Documentos del proyecto finalizado, que contenga los estudios de mercado, técnico, organizativo financiero	Cambios climáticos Que afecten la producción de miel de abejas
Propósito	Caracterizar el mercado potencial de venta de miel de abeja	Se realizó Estudio de mercado antes de la implementación del proyecto con un 10% de las familias	Mediante informe final concluido	Caída de precios de la materia prima
	Definir aspectos técnicos necesarios para la implementación del proyecto mediante la caracterización del mercado	Compra de herramientas necesarias para el acopio de la miel C\$ 56,822.00 anual	Facturas Fotos	Escases de materia prima
	Evaluar la rentabilidad y factibilidad del proyecto mediante el análisis	Comercializar 290 kg de miel mensual	Fotos.	Escases de la materia prima.

	financiero			
Componentes	Acopio de la miel	Recepción de miel	Facturas	Escases de miel debido a factores climáticos
	Envasar y etiquetar	Diferentes presentaciones (1000 ml,500 ml y 333 ml)	Registro de producción	Escases de miel
Actividades	Adquisición de la materia prima	Compra de 290 kilogramos de miel	Acta de entrega y recepción Facturas	Subida de precios por mucha demanda del producto
	Compra de herramientas y materiales	Compra de materiales y equipos C\$ 499,891.20 anual	Facturas	Precios altos por demandas de equipos
	Comercialización	Se comercializara 290 kilogramos de miel	Registros de ventas	Caída de precios

2.1.8 Plan de negocio de miel

2.1.8.1 Estudio de mercado

Producto

[El marketing establece que un producto es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor. En este sentido, el producto trasciende su propia condición física e incluye lo que el consumidor percibe en el momento de la compra (atributos simbólicos, psicológicos, etc.)] (Porto & Gardey , 2009)

La empresa Miel del Bosque ofrece un producto natural de calidad con controles de higiene, se envasa y etiqueta manera artesanal por lo cual se proporciona un producto en presentaciones de 1000ml, 500ml y 333 ml. Para su posterior distribución.

Precio

Su precio de venta es de C\$ 250.00 por 1000ml, C\$130.00 por 500ml y C\$90.00 en presentación de 333 ml, menor al de la competencia.

Plaza

Este producto estará ubicado en los Supermercado, distribuidoras, pulperías, farmacias y centros botánicos del Municipio de El Tuma – La Dalia.

Promoción

Para la ejecución de la micro empresa Miel del bosque se contó la realización de viñetas radiales en los programas más escuchados por la población, rotulo que distingue nuestra micro empresa y la utilización de redes sociales para una mejor publicidad del producto.

Análisis de la oferta y los consumidores

Cantidad oferente en el mercado

Este producto se encuentra localizado en la comunidad Wasaka Arriba y lo podrán adquirir en cualquier época del año, además de contar con un vendedor que oferta miel del Bosque, en puntos estratégicos del Municipio El Tuma La Dalia. (Mercado, pulpería, farmacia, botánicas, etc.).

Quienes son nuestros competidores

En la comunidad Wasaka Arriba no existe competencia que ofrezca este producto solo en el municipio existe, Flor de Dalia que ofrece sus productos en su punto fijo de venta el cual es una oportunidad en el mercado entrando al consumidor ofertando nuestro producto en tres presentaciones que el cliente lo puede adquirir de acuerdo al bolsillo del consumidor.

Segmento de mercado

Dirigido a personas que devengan una remuneración monetaria y que lo consideran como un producto útil para la vida cotidiana.

Nivel de poder en el mercado

Es un producto muy conocido por la población rural y mediante encuestas dirigidas a la población de la comunidad se pudo observar que la población lo acepta como un producto medicinal, agradable al consumidor además de contar con poder amplio en el mercado local. Ya que no existe competencia a gran escala en el Municipio.

Localización del negocio

El Tuma - La Dalia es un Municipio del departamento de Matagalpa, en la República de Nicaragua, con la localidad de La Dalia como cabecera municipal. El municipio toma su nombre de sus dos pueblos principales: El Tuma y La Dalia. Distancia a 175 km de la ciudad de Managua y a 45 km de Matagalpa, cabecera departamental del departamento del mismo nombre (INIFON, 2016)

El término municipal limita al norte con los municipios de Jinotega y El Cuá, al sur con los de Matiguás y San Ramón, y al este con el municipio de Rancho Grande. (INIFON, 2016)

El negocio se encuentra establecido en la comunidad de Wasaka Arriba a 18 km de la carretera Waslala, Matagalpa, al noreste del municipio de El Tuma – La Dalia comunidad donde su población oscila entre 420 familias de todas las edades y donde el rubro principal es el cultivo del café y granos básicos además de contar con servicios básicos de carreteras, agua potable, luz eléctrica, servicio de Tv Satelital, acceso a servicios telefónicos.

2.1.8.2 Plan de producción

La micro empresa dedicada a comercialización de Miel se ejecutó mediante el canal de distribución a farmacia, distribuidoras, botánicas, Etc.

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada se expresa en unidades de producción por unidad de tiempo, día, mes, año refiriéndose a un volumen de producción.

En su inicio de implementación se tomó como base la compra de 290 kilogramos de miel por mes que se utilizaron para la creación de 40 presentaciones de 1000ml, 120 de 500ml y 240 de 333 ml de miel.

Seguidamente se procedió a la compra de envases, etiquetas para su posterior comercialización de este producto.

El costo de producción de miel del Bosque es de C\$ 121.00 por kilogramo.

En el siguiente cuadro se muestra la proyección de venta en base al mes y año.

Ingresos			
Por mes			
Producto	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Miel :1,000 ML	40	C\$ 250.00	C\$ 10,000.00
Miel :500 ML	160	C\$ 130.00	C\$ 20,800.00
Miel :333 ml	240	C\$ 90.00	C\$ 21,600.00
Total			C\$ 52,400.00

Ingresos			
Año 1			
Producto	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Miel :1,000 ML	480	C\$ 250.00	C\$ 120,000.00
Miel :500 ML	1,920	C\$ 130.00	C\$ 249,600.00
Miel :333 ml	2,880	C\$ 90.00	C\$ 259,200.00
Total			C\$628,800.00

Fuente: Elaboración propia 2018.

Proyección de ingresos realizados a cinco años

Ingresos					
Venta de miel	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	C\$628,800.00	C\$691,680.00	C\$760,848.00	C\$836,932.80	C\$920,626.08

Nota: Crecimiento del 10% anual.

Fuente: Elaboración propia 2018.

2.1.8.3 Plan de organización

Para Henry Dutton: “La organización es el arte de emplear eficientemente los recursos disponibles a fin de alcanzar un determinado objetivo. (Ibídem)

Organizaciones Formales:

Son las organizaciones referidas a las unidades planeadas, estructuradas deliberadamente para la consecución de fines específicos. Una organización de las características señaladas, en general, posee una estructura organizativa y jerárquica, con distribución de actividades, responsabilidades, relativamente fijas existentes entre los puestos de la unidad administrativa en cuestión (Aguayo, Paulino. Pg. 45. 2007)



Fuente. Elaboración propia 2018.

Se pueden apreciar la manera en la cual estará organizada la empresa, en orden jerárquico en donde el que tiene un mayor cargo orienta al de menor cargo según funciones de cada uno.

Perfil del cargo

Administrador

Liderar la elaboración de planes, proyectos y programas de la empresa y presentarlos ante el consejo de administración para su revisión y aprobación.

Revisión de los estados financieros y tomar las respectivas decisiones.

Presentar mensualmente al consejo de administración los informes financieros y técnicos correspondientes al mes para su aprobación.

Velar por el cumplimiento de las metas de venta de productos y/o servicios.

Administrar todos los activos con que cuenta la empresa y asegurar el mantenimiento y reposición de los mismos en los tiempos proyectados.

Revisar y autorizar en conjunto con el presidente del consejo de administración todos los documentos de orden técnico y financiero de la empresa.

Contratar y remover al personal operativo así como asignarle sus respectivas funciones, con la aprobación del consejo de administración.

Gestionar proyectos de desarrollo económico y social que vallan en beneficio de los intereses de las y los asociados.

Elaborar informe técnico y financiero anual y semestral, y posteriormente pasarlo a revisión del consejo de administración.

Conocimientos/ Destrezas

Graduado en contabilidad o Administración de empresa.

Experiencia en dirección de proyectos o empresas.

Ejercicio de un liderazgo efectivo, basado en logro de objetivos.

Comprensión de la dinámica organizacional y de la gerencia integral, para lograr la efectividad de las operaciones de la empresa.

Conocer la importancia de las finanzas, el mercadeo, la gestión del talento humano y la competitividad.

Practica de buenas relaciones humanas y públicas.

Habilidad de comunicación y liderazgo.

Manejo de paquete de programas de Microsoft office.

Competencias

Capacidad de trabajar bajo presión

Capacidad de dirección y administración de personal.

Capacidad de negociación y resolución de conflictos.

Poseer los conocimientos y madurez académica para cumplir eficazmente con todos los proyectos que se le asignen.

Responsable de compras.

Habilidad para gestionar la función de compras en las cantidades necesarias y económicas y de calidad adecuada al uso al que va a estimar.

Mantener normas de calidad adecuada.

Evitar deterioros, duplicidades y desperdicios de insumos.

Control de la exactitud de las existencias.

Conservación de los materiales.

Reposición oportuna.

Responsables de ventas.

Control y registro de entradas y salidas de los productos.

Habilidad y atención al cliente.

2.1.8.4 Plan Financiero

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. (Sapag Chain, Nassir. Sapag Chain, Reinaldo).

FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	C\$499.89 1,20					
INGRESOS PROYECTADOS		C\$628.80 0,00	C\$691.68 0,00	C\$760.84 8,00	C\$836.93 2,80	C\$920.62 6,08
EGRESOS						
Variables		C\$474.18 1,20	C\$521.59 9,32	C\$573.75 9,25	C\$631.13 5,18	C\$694.24 8,69
Fijos		C\$25.710 ,00	C\$28.281 ,00	C\$31.109 ,10	C\$34.220 ,01	C\$37.642 ,01
TOTAL DE EGRESOS PROYECTADOS		C\$499.89 1,20	C\$549.88 0,32	C\$604.86 8,35	C\$665.35 5,19	C\$731.89 0,71
UTILIDAD PROYECTADA						
		C\$128.90 8,80	C\$141.79 9,68	C\$155.97 9,65	C\$171.57 7,61	C\$188.73 5,37
Impuestos municipales		C\$648,00	C\$648,00	C\$648,00	C\$648,00	C\$648,00
UTILIDAD NETA		C\$128.26 0,80	C\$141.15 1,68	C\$155.33 1,65	C\$170.92 9,61	C\$188.08 7,37

NOTA. CALCULO PROYECTADO EN UN CRECIMIENTO DEL 10 % ANUAL.

Periodo de recuperación de la inversión

Según (CORDOBA, 2011) es un instrumento que permite medir el plazo del tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo de inversión inicial. La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido.

INVERSION INICIAL	INGRESOS ANUALES
C\$499.891,20	C\$628.800,00
	C\$691.680,00
	C\$760.848,00
	C\$836.932,80
	C\$920.626,08
	C\$3.838.886,88

Fuente. Elaboración propia, II Semestre 2018.

$$PRI = \frac{\text{Inversion inicial}}{\text{Ingreso Promedio}}$$

$$PRI = 0.65 \text{ años}$$

La fórmula aplicada anteriormente según (córdoba 2011) nos muestra que el proyecto se recuperará en 0.65 años

El PRI nos definió el tiempo que se tardara el proyecto en recuperar la inversión inicial es de 237.65 días = a 7.8 meses.

Valor actual neto del proyecto

El Valor Actual Neto (VAN) de una inversión se define como el valor actualizado de la corriente de los flujos de caja que ella promete generar a lo largo de su vida (Sequeira & García, 2011)

Concepto / año	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo	C\$499.891,20	C\$128.260,80	C\$141.151,68	C\$155.331,65	C\$170.929,61	C\$188.087,37
TRMA	VAN 1= 10% VAN 2= 50%					

Fuente. Elaboración propia 2018.

$$VAN1 = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

Dónde:

-P= Inversión Inicial

FNE= Flujo neto de efectivo del año a calcular

i= tasa de descuento

N= año a calcular

$$VAN 1 = -499,891.20 + \frac{128,260.80}{1.1} + \frac{141,151.68}{1.21} + \frac{155,331.68}{1.331} + \frac{170,929.61}{1.4641} + \frac{188,087.37}{1.61051}$$

$$VAN 1 = -(499,891.20) + 116,600.72 + 116,654.28 + 116,702.99 + 116,747.22 + 116,787.45$$

$$VAN 1 = -(499,891.20) + 583,492.66$$

$$VAN 1 = 83,601.46$$

$$VAN 2 = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN 2 = -(499,891.20) + \frac{128,260.80}{1.5} + \frac{141,151.68}{2.25} + \frac{155,331.68}{3.375} + \frac{170,929.61}{5.0625} + \frac{188,087.37}{7.59375}$$

$$VAN 2 = -(499,891.20) + 85,507.2 + 62,734.08 + 46,024.20 + 33,763.87 + 24,768.70$$

$$VAN 2 = -(499,891.20) + 252,798.05$$

$$VAN 2 = -247,093.15$$

Tasa interna de retorno

Se denomina tasa interna de rendimiento (TIR) a la tasa de descuento para la que un proyecto de inversión tendría un VAN igual a cero. La TIR es, pues, una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. Matemáticamente su expresión vendrá dada por la ecuación siguiente en la que deberemos despejar el valor de r:

La tasa interna de retorno se calcula con la formula siguiente según Gitman (L.j, 2007)

$$TIR = \frac{VAN1 * I2 - VAN 2 * I1}{VAN1 - VAN2}$$

$$TIR = \frac{83,601.46 * (50\%) - (-247,093.15) * (10\%)}{83,601.46 - (-247,093.15)}$$

$$TIR = \frac{41,800.73 + 24,709.31}{330,694.61}$$

$$TIR = \frac{66,510.04}{330,694.61}$$

$$TIR = 20.11\%$$

Lo anterior nos demuestra que la tasa interna de retorno del proyecto es de 20.11% lo que nos quiere decir que es aceptable la inversión como económicamente rentable ya que los datos expresan que el negocio puede generar una ganancia mayor a la tasa de descuento que se eligió como tasa de rendimiento mínima aceptable.

Relación beneficio – costo del proyecto

Para (Sullivan & Wicks, 2004) La relación beneficio/costo compara de forma directa los beneficios y los costes. Para una conclusión acerca de la viabilidad de un proyecto, bajo este enfoque, se debe tener en cuenta la comparación de la relación B/C hallada en comparación con 1, así tenemos lo siguiente:

- B/C > 1 indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente, el proyecto debe ser considerado.
- B/C=1 Aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.
- B/C < 1, muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

En nuestro caso realizamos con la siguiente formula.

Costos anuales	Ingresos anuales
C\$499.891,20	C\$ 628,800.00
C\$549.880,32	C\$ 691,680.00
C\$604.868,35	C\$ 760,848.00
C\$665.355,19	C\$ 836,932.80
C\$731.890,71	C\$920,626.08

Fuente. Elaboración propia 2018.

$$RBC = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Costo total}}$$

$$RBC = \frac{C\$ 3,838,886.88}{C\$3,051,885.77}$$

$$RBC = C\$ 1.25$$

Por lo cual se plantea que en nuestro proyecto la relación B/C es > 1 lo que indica que los ingresos superan los costos por lo cual se acepta el proyecto debido a que se logra obtener beneficio por cada córdoba invertido.

2.1.8.5 Resultados esperados

Los resultados esperados en la ejecución del proyecto (Miel del Bosque), se ajustan a los objetivos propuestos, se mejoró la calidad de vida de las familias involucradas. Además se acopio 290 kilogramos de materia prima para el proceso de producción y posteriormente la comercialización.

En los diferentes estudios que se realizaron, para llevar a cabo el proyecto se logró adquirir los conocimientos necesarios para ejecutarlo.

Aunque por la situación económica que el país ha atravesado las ventas disminuyeron y por ende hubo bajas en el nivel de acopio y comercialización del producto.

El proyecto ha sido catalogado como sostenible porque el plan financiero refleja la rentabilidad.

2.1.9 Cronograma de actividades

Actividades	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Responsable
Selección del tema del proyecto	X				Rogelio, Abel
Estudio de mercado	X				
Estudio Técnico	X				
Estudio Financiero	X				
Localización de proveedores de materia prima		X			
Contratación de mano de obra		X			
Acondicionamiento de local		X			
Trámites legales			X		
Compra de materia prima			X		
Inicio de operaciones			X		
Comercialización de miel			X		
Evaluación del proyecto				X	

3 Material complementario

3.1 Bibliografía

Sullivan & Wicks. (2004). *relación beneficio - costo*

Apis Melifera. (18 de Marzo de 2017). Recuperado el 06 de Septiembre de 2017, de www.apismelifera.com

Colegio Zamorano. (2017). *Manejo apicola* . Recuperado el 12 de septiembre de 2017, de www.colegiozamorano.com

Diaz, J. (03 de Junio de 2014). *propuesta de valor*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de www.propuesta de valor.com

Gutierrez, P. A. (22 de Noviembre de 2017). Censo de las familias de la comunidad la Estrellita. (R. E. Ocampo, Entrevistador)

<http://definicion.de/producto>. (s.f.). Recuperado el 22 de Marzo de 2019, de www.definicion.com

Ingenio Empresarial. (23 de Febrero de 2017). *Marcologico*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2017, de www.ingenio empresarial.com

INSTITUTO DE EDUCACION TECNICA PROFECIONAL. (17 de Septiembre de 2015). PROCESADORA Y COERCIALIZADORA DE CAFE ARTESANAL. ROLDANILLO.

La prensa. (22 de 04 de 2017). *produccion Apicola*. Recuperado el 19 de 04 de 2017

Rosales, L. (08 de Septiembre de 2017). Manejo apicola. (E. d. Sostenible, Entrevistador)

Saber Educativo. (2017). *Ciclo de vida de una abeja*. Recuperado el 25 de septiembre de 2017, de www.saberia.com

Turmero, I. J. (05 de Marzo de 2017). *Manual de estados financieros*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2017, de www.monografias.com.S.A

Anexos

Anexo 1. Estado de resultado comercialización del miel del bosque,

ESTADO DE RESULTADO DE "COMERCIALIZACION DE MIEL DEL BOSQUE.."				
SEMESTRE 2018			Expresados en córdobas	
Venta Totales de Miel			C\$628.800,00	
ventas netas de Miel del Bosque				C\$628.800,00
Inventario inicial			C\$246.001,20	
Compras de materia prima	C\$246.001,20			
Gastos de compras	C\$1.200,00			
Compras totales		C\$247.201,20		
Compras Netas			C\$247.201,20	
Inventario disponible para la venta			C\$493.202,40	
Inventario Final			C\$246.001,20	
Costo de venta				C\$247.201,20
Utilidad Bruta				C\$381.598,80
Gastos de operación				
Gastos de Administración				
Sueldo del Administrador	C\$72.000,00			
Papelería y útiles de Oficina	C\$570,00	C\$72.570,00		
Gastos de venta				
Sueldo del responsable de ventas	C\$57.600,00			
Sueldo del responsable de limpieza	C\$43.200,00			
Empaques	C\$48.000,00			
Etiqueta	C\$2.760,00			
Compra de materiales y enseres	C\$6.140,00			
Alquiler	C\$18.000,00			
Publicidad	C\$1.500,00			
Pago de Energía del área de ventas	C\$960,00			
Pago de agua del área de ventas	C\$960,00			
Rotulo	C\$1.000,00	C\$180.120,00		C\$252.690,00
Utilidad antes del IR				C\$128.908,80
IR				C\$648,00
Utilidad Neta				C\$128.260,80
ELABORADO POR	REVISADO POR:	AUTORIZADO POR:		
Ts.Rogelio	Ts.	MSc.		

Anexo 2. Balance general

Empresa de comercializacion de Miel del Bosque. "Miel del Bosque" BALANCE GENERAL II SEMESTRE 2018				
ACTIVOS				
CIRCULANTES				
CAJA	C\$628.800,00			
MATERIA PRIMA	C\$246.001,20	C\$874.801,20		
FIJOS				
MATERIALES Y ENSERES		C\$6.140,00		
DIFERIDOS				
UTILES DE OFICINA		C\$570,00		
TOTAL ACTIVOS				C\$881.511,20
CAPITAL				
CAPITAL CONTABLE				C\$881.511,20
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO				C\$128.260,80

ELABORADO POR	REVISADO POR:	AUTORIZADO POR:
Ts.Rogelio	Ts.	MSc.

Anexo 3. Apiario y proceso de producción de miel de los productores



Apiario



Productor preparando laminas



Productores recolectando miel



Productor preparando equipo



Procesamiento de la miel



Envasado de las presentaciones



Etiquetado de las presentaciones de la miel del bosque

ANEXO 3

Encuesta realizada en el estudio de mercado



Nº de encuesta _____

Datos General

Nombre del encuestado (a) _____

Nº integrante de la familia _____ Comunidad: _____

Edad: _____

Sexo: femenino_____ masculino_____

Preguntas:

¿Consume Ud. Y su familia Miel?

Si No Muy poco

¿Por qué consume miel?

Con que frecuencia compra usted miel de abeja?

¿Cuál es la cantidad de miel de abeja que compra a la semana?

¿A qué precio compra la miel de abeja?

¿De dónde adquiere la miel?

¿Cree usted que su proveedor actual satisface su demanda?

¿Estaría dispuesto a consumir un producto de otro proveedor?

¿Qué características le gustaría que el nuevo producto presente?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el producto de un nuevo proveedor?

¿Qué otro proveedor conoce usted aparte de su proveedor actual?

¿usted tiene más de un proveedor de miel de abeja?

¿Cree usted que tiene mucha demanda este producto?

¿Cuál es la cantidad que consume de este producto alimenticio al día?

¿Conoce usted las propiedades nutritivas de la miel de abeja?

¿Varia de precio este producto en alguna fecha del año?

¿Consumiría un producto que cumpla con sus requisitos de requerimiento, pero que sea producido en la zona?

¿En qué época aumenta la demanda de este producto?

¿Con que fines utiliza este producto?

Consumo: _____

Negocio: _____

