

PROYECTO DE REACTIVACION AGRICOLA ZAMORANO/USAID - APICULTURA

CONSEJOS Y GUIA PARA LA DETERMINACION DE
COSTOS E INGRESOS PARA PROYECTOS
APICOLAS EN HONDURAS



POR: CARLOS IGNACIO GARCIA J.



El Zamorano, Honduras
Noviembre, 2001



CONSEJOS Y GUIA PARA LA DETERMINACION DE COSTOS E INGRESOS PARA PROYECTOS APICOLAS EN HONDURAS

Por:

CARLOS IGNACIO GARCIA J.

EL ZAMORANO

ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA

PLANTA DE MIELES Y DERIVADOS A. P. 93

Honduras, C.A. Tel. 00 504 7766140-50 ext 2341 FAX. 00 504 7766363

NOTA: El presente documento se puede reproducir total o parcialmente y por cualquier medio, siempre que sea sin fines de lucro, en beneficio de la apicultura hondureña y se le de el respectivo crédito al autor e institución.

Fotografía de portada: Ing. Agr. Alexis Andaluz Cevallos.

Reproducción: Taller de reproducción de Zamorano.

Reproducción digital: Autor.

INTRODUCCIÓN

El presente manual CONSEJOS Y GUIA PARA LA DETERMINACION DE COSTOS E INGRESOS PARA PROYECTOS APICOLAS EN HONDURAS es fruto de mis investigaciones como extensionista dentro del Proyecto de Reactivación Agrícola Zamorano/USAID-Apicultura. Se realizó con fines de proporcionar una herramienta a los apicultores para que determinen sus ganancias y pérdidas, aumenten su habilidad empresarial y demuestren a las entidades del sistema financiero nacional e internacional, que la apicultura puede y debe ser sujeta de crédito como cualquier actividad agropecuaria enmarcada en una economía que quiere emerger, que quiere insertarse en un mercado global, competitivo y lleno de consumidores que quieren productos con estándares de calidad superiores. Contribuyendo de esta manera al logro de los objetivos del Proyecto de Reactivación Agrícola Zamorano/USAID; conociendo parte de la realidad de los productores beneficiados, así impulsaremos el desarrollo de la apicultura. El proyecto ha logrado capacitar a 247 personas, dentro de las cuales 133 son nuevos apicultores (33 mujeres), se ha logrado incrementar la producción de miel pues entraron a producción más de 3000 nuevas colmenas entre el 2000 y 2001 en las zonas de influencia del proyecto (Comayagua, La Paz, Choluteca, Valle y El Paraíso), también los estándares de calidad de la miel ofrecidas al consumidor incrementaron. La apicultura esta en un conjunto de hechos que la están poniendo en apuros, las esperanzas de los empresarios apícolas de obtener crédito y más ganancias da como resultado la necesidad de llevar una contabilidad de costos efectiva y práctica, esos son unos de los objetivos del manual. Servirá de base y guía para conocer las inversiones mínimas para instalar apiarios, formular estrategias económicas y financieras para impulsar la apicultura en base a los costos de producción de los productos de la colmena, sentará las bases para que los apicultores hagan su contabilidad, además proporciona información para la presupuestación y también información de base para la construcción de un modelo de crédito. Para estos fines tenemos a su disposición la versión digital de este documento.

El presente documento es producto de la experiencia que obtuve como gestor de cambio en el proyecto, de El Zamorano, compañeros de trabajo y muchos apicultores; a todos ustedes agradezco su colaboración. Nos comprometemos a estar enriqueciendo este documento día tras día, por lo que sus comentarios al presente serán muy importantes y que le sirva de mucho amigo apicultor. En los comienzos de esta guía ha sido y esperamos lo siga siendo una herramienta de capacitación para apicultores y técnicos de las instituciones de apoyo del proyecto, material didáctico de referencia para tareas académicas en cursos como Mercadotecnia y Preparación y Evaluación de Proyectos Agrícolas que reciben los alumnos de El Zamorano. Ante todo será una herramienta para la contabilidad, presupuestación de la empresa apícola y generadora de riqueza monetaria y cognoscitiva pues el capital humano será incrementado. Cumpliéndose esto, será de gran aliciente para seguir actualizando esta guía.

Atentamente,

Agr. Carlos Ignacio García J.

Correo Electrónico: igaji@yahoo.com

Página en Internet: <http://www.geocities.com/igaji>

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mi familia eterno agradecimiento por su apoyo. Y en especial a mi abuelo Saturnino por ser el iniciador de mi educación en la agricultura.

Un agradecimiento especial al pueblo de los Estados Unidos de Norte América por su invaluable colaboración para convertir a los productores de miel en empresarios apícolas competitivos y diversificados en Honduras, por medio de su Agencia Para el Desarrollo USAID y Zamorano. Su apoyo los hace ser la cera estampada de la apicultura en Honduras, la cual los apicultores tendrán que trabajarla, construir el panal, llenarlo de miel, cosecharlo y desarrollar el potencial de su país por medio de su actividad, una de las mas amigables al ambiente.

Agradecimiento eterno a todos los miembros de AGROBECA, por brindarme la oportunidad de educarme en El Zamorano y dar a Guatemala un punto de apoyo para desarrollar el país.

Agradecimiento especial a Bertha Ruiz Orozco por brindarme la oportunidad de ser parte de su equipo de trabajo para el Proyecto de Reactivación Agrícola Zamorano/USAID Apicultura.

Agradecimiento al Ing. Luis Alfredo Chacón (QEPD) profesor de la Universidad de San Carlos de Guatemala del CUNOR, por su invaluable labor en vida y demostrarnos una vez más que los hombres no mueren mientras sus ideas vivan.

Agradecimiento especial a mis ex-compañeros de cuarto por su sabios consejos: Alexis Andaluz, Carlos Lemus, Armengol Martínez, Romeo Medina, Leopoldo Rodríguez y José Canavides, Además los felicito por su capacidad de soportar torturas escuchándome.

Agradezco el apoyo y colaboración a mis compañeros de trabajo: Bertha Ruiz, Roberto Salas, Armando Guevara, Byron Salazar, Germán Erazo, José Escolan, Martín Lanza, Oscar Ramos, Francisco Lino, , Carlos Brito, Rolando Zeballos, Alvaro Crespo, Francisca Palacios, Javier Quan, Manuel Moreno y Roberto Toscano.

A todos mis amigos y amigas gracias por su valiosa colaboración, motivación y sincera amistad.

INDICE

Conceptos básicos	1
Mercados de los productos de la colmena.....	6
Canales de distribución de miel de abeja.....	7
Precios de la miel y otros productos.....	8
Mieles adulteradas.....	9
El hurto y vandalismo	9
Con cuantas colmenas empezar?.....	10
Contabilidad apícola.....	11
Costos e ingresos para un apicultor migratorio del departamento de Choluteca.....	13
Presupuesto para un apiario estacionario de 30 colmenas en la zona de las manos, El Paraíso.....	15
Costo de compra de colmenas nuevas.....	20
Como hacer un buen trato y avalúo.....	22
Costos e ingresos de hacer núcleos.....	22
Costos e ingresos para la producción de polen.....	24
Costos e ingresos de producción de miel con panal	26
Costos e ingresos de la miel propolizada.....	28
Costos e ingresos de la crianza de reinas.....	29
Costos e ingresos de la producción de jalea real.....	31
Costos e ingresos para envasar un barril de miel de abeja.....	33
Análisis de compra de una estampadora de plancha de cemento.....	35
Liderazgo y las abejas.....	37
La organización: reductora de costos.....	38
Crédito apícola.....	40
Directorio apícola de Honduras incluyendo instituciones que apoyan el sector	44
Recomendaciones.....	53
Bibliografía.....	54
Anexos.....	55

CONCEPTOS BASICOS

LOS PROBLEMAS ECONOMICOS:

1. Qué y cuánto producir?
2. Cómo producir?
3. Para quién producir?

La economía trata de resolver estos problemas, y los tienen las grandes y pequeñas empresas, rurales y de la ciudad, están a todo nivel, en todas las sociedades y tiempo. La apicultura no se escapa a estos problemas.

EMPRESA: Es un conjunto de personas que se organizan con un fin, hay empresas publicas, privadas, de entretenimiento etc. También es toda aquella organización o grupo que realiza actividades comerciales e industriales produciendo bienes y servicios para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas.

MERCADO: Es donde convergen la demanda y la oferta, y el encuentro de ellas produce el precio. Según Kotler y Armstrong (1994) el mercado es una serie de todos los compradores, reales y en potencia, de un bien o servicio.

MERCADO META: Es el conjunto de consumidores que tienen las mismas características y necesidades y que el empresario decide atender. En pocas palabras son los clientes a los cuales la empresa decide venderles.

PRECIO: Es el valor monetario que un consumidor esta dispuesto a pagar por bienes y servicios recibidos. El encuentro entre la demanda y oferta produce el precio.

BIENES Y SERVICIOS: Son productos de una actividad que producen satisfaccion de necesidades a los consumidores que los adquieren.

DEMANDA: La demanda se define como las diversas cantidades de un bien de él que los consumidores estarán dispuestos a adquirir a diferentes precios (Eckstein y Syrquin, 1981).

OFERTA: Por oferta de un producto determinado se entiende la cantidad que estarán dispuestos a ofrecer los productores a diferentes precios del producto (Eckstein y Syrquin, 1981).

VENTAJA COMPETITIVA: Ventaja sobre los competidores lograda ofreciendo más valor a los consumidores, sea por medio de precios más bajos o con una mayor cantidad de beneficios que justifique los precios más bajos o con una mayor cantidad de beneficios que justifique los precios más altos (Kotler y Armstrong, 1994).

VENTAJA COMPARATIVA: Es aquella ventaja que surge por las condiciones necesarias para la producción de un bien, y además la maximizan. Por ejemplo: La zona de El Paraiso tiene mejores condiciones para producción de miel de abeja que El Zamorano, por lo tanto El Paraíso tiene una ventaja comparativa que lo hace más eficiente.

ESTRATEGIA COMPETITIVA: La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición competitiva favorable en un sector industrial, trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial (Michael Porter, 1998).

LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS: Cualquier empresa u organización que ofrece bienes y servicios va a estar en el cuadrilátero tratando de obtener ganancias mayores cada día, pero para ello según Michael Porter (1998) hay que enfrentarse a cinco fuerzas competitivas: La entrada de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre competidores existentes.

PRESUPUESTO PARCIAL: Es aquel que le permite determinar si es rentable o no, implementar una nueva actividad, técnica o método de producción. Usted inicialmente calculará los costos e ingresos reductores y adicionales de la nueva actividad, técnica o método de producción. Después hacerlo para la antigua técnica, actividad o metodología y después hacer la comparación. Al tener usted lo anterior le permite ver si el costo a que incurrirá la nueva actividad, técnica o método de producción le generará más utilidades comparado a que si no lo hace.

Un ejemplo clásico en la apicultura es cuando usted quiere empezar a producir polen, entonces usted calcula los costos e ingresos de producción de polen y usted determina si se justifica o no producirlo. Ej. Producción de polen para un apiario de 30 colmenas.

COSTOS ADICIONALES	C +	INGRESOS ADICIONALES	E +
REDUCCION DE INGRESOS	D -	REDUCCION DE COSTOS	F -
TOTAL	A	TOTAL	B

$B-A = \text{VALORACION NETA EN UTILIDADES}$

$B-A = \text{VALORACION NETA EN UTILIDADES}$

$C - D = A$

$E - F = B$

$\text{Pérdidas o ganancias} = B - A = \text{VALORACION NETA EN UTILIDADES}$

La valoración neta de las utilidades le permite decidir si la actividad, por ejemplo la producción de polen le generará ganancias o pérdidas? Si la diferencia da un resultado positivo, hay ganancias.

PLAN DE INVERSIÓN: Es aquel que le permite al apicultor determinar la cantidad de insumos duraderos que necesitará a lo largo de su actividad, le permite determinar en que fechas deberá comprar determinado equipo, máximo de precio que puede dar por ejemplo de una centrífuga. Ver plan de inversión para un apiario de 30 colmenas.

PROVEEDOR DE DINERO: Es todo aquella persona o institución que obtiene sus ganancias dando dinero en condición de prestamo, para los fines del solicitante. Ej. Prestamistas, Cooperativas, Bancos, financieras, etc.

APICULTURA MIGRATORIA: Es aquella que realizan los apicultores trasladando sus colmenas de una zona a otra para aprovechar los recursos florales con el fin de mantener o cosechar más miel de sus colmenas. Según Jean-Prost y Medori (1995) se duplican los rendimientos hasta en un 100%.

COSTO: Los costos son los valores de los elementos productivos consumidos para la obtención de un bien o servicio (Alonso y Serrano,1991). Para poder determinar de una manera fácil los costos, liste primeramente todas las actividades(control de enfermedades, revisiones generales, cosecha, etc.) que conlleva poder llegar a producir miel de abeja u otro producto.

Usted tendrá que determinar cuales son los elementos por actividad y su valor en dinero que se usan para producir miel de abeja, entre ellos estarían las cajas, las abejas, las medicinas para controlar las enfermedades y plagas, los intereses de los prestamos, etc. Los costos de producción de miel de abeja en Honduras van a variar pues hay zonas de floración diferentes y utilización de técnicas muy diferentes.

POR QUÉ CALCULAR LOS COSTOS? Como ve amigo apicultor toda actividad que se realiza consume bienes y servicios. La actividad apícola consume muchos bienes y servicios que son variables, ejemplo la mano de obra dependiendo la que usted necesita, además va variando de acuerdo a la producción. Los costos fijos por ejemplo la centrífuga, no varían año tras año, pues independientemente que produzca o no, su máquina se deprecia. Este consumo para producir miel u otros bienes es necesaria su cuantificación para determinar la eficiencia de nuestra actividad y así poder tomar decisiones a tiempo, poder determinar nuestras ganancias, poder determinar la capacidad de pago de un crédito. Como vemos cuantificar los costos nos es útil y para ello tenemos que determinar lo siguiente: Actividades que hacemos en el apiario, cálculo de tiempos de las tareas del apiario, costos de materiales y equipo; y los registros para esta tarea son una excelente ayuda.

IMPORTANCIA DE LOS REGISTROS: Los registros de producción le permiten recoger información del estado de sus colmenas, las actividades que tendrá que implementar a corto, mediano y largo plazo; además le permiten determinar las actividades que va realizando en su apiario a lo largo del año, a la vez le dicen que utiliza en la actividad ejecutada o que usará, y por lo tanto usted calcula cantidades y costos de las mismas. Como es general en Honduras los agricultores no estamos acostumbrados a utilizar ningún tipo de registro, pero cuando necesitamos información, nos reclamamos por que no los utilizamos.

LOS TIEMPOS EN LA AGRICULTURA: Son definitivamente importantes en cualquier actividad agropecuaria, pues en muchas la mano de obra es uno de los mayores costos. Los tiempos para realizar una tarea le permiten calcular costos de mano de obra, consumo de máquinas e insumos.

RELACION BENEFICIO/COSTO: Es una relación que determina proporcionalmente los beneficios en comparación con los costos. Es una medida de la eficiencia en el uso de insumos. Ej. Una relación beneficio/costo de 3, significa que de cada lempira que usted gasta, obtiene 3 lempiras de beneficio.

COSTO FIJO: Representan los costos a que se incurren aún en el caso que los insumos no se usen o existan diferentes niveles de producción. Por ejemplo maquinaria y construcciones.

COSTO VARIABLE: Son aquellos costos que varían de acuerdo al nivel de producción.

COSTOS TOTALES: Es la suma entre los costos totales y variables para un nivel de producción.

COSTO UNITARIO: Es el costo de una unidad de producto. Ej. El costo por botella de miel, para sacarlos deberá determinar los costos totales para el número de botellas que cosecho.

COSTO DE OPORTUNIDAD: Se define como el valor del producto no elaborado puesto que un insumo fue usado para otro fin. Ej. Usted decide descansar el día sábado en vez de trabajar en la empresa que le pagan L50.00/día. El costo de oportunidad por no ir a trabajar y descansar el sábado es L 50.00.

DEPRECIACIÓN: Es el costo por el uso de un bien o la pérdida de valor de un bien por el uso a lo largo de su vida útil. No solo por el uso, sino también por el hecho de que tenga un bien o equipo sin usarlo, se esta depreciando pues esta corriendo el tiempo y tecnológicamente los bienes son sustituidos por otros con características sobresalientes.

VALOR RESIDUAL DE UN BIEN: Es el valor al cual usted vende un bien que ya le ha dado uso. Algunos le llaman valor de rescate pues usted en vez de regalarlo o tirarlo decide obtener cierta cantidad de dinero.

VALOR DEPRECIABLE DE UN BIEN: Es la diferencia entre valor de compra y valor residual de un bien. Ejemplo: Usted compró un motor en L 5,000.00 y a los 4 años de uso lo vende a L1,000.00; el valor de rescate es L1,000.00 y costo de compra es L5,000.00, por tanto el valor depreciable es L4,000.00.

COSTO ANUAL POR DEPRECIACIÓN: Es la división del valor depreciable de un bien entre los años de uso. Ejemplo el costo anual por depreciación del motor sería L1,000.00 puesto que si dividimos el valor depreciable de L4,000.00 entre los 4 años de uso del bien. Para este costo hay otros formas de hacerlo, pero este es el más práctico y difundido.

COSTOS DE PRESTAMOS: Es la cantidad de dinero que se paga por el uso de dinero prestado para los fines del usuario de préstamo.

TASA DE INTERES O RENDIMIENTO: Es el costo de alquiler del dinero o porcentaje de dinero que se paga a un proveedor de dinero prestado. Si usted presta L100.00 y al cabo de un año usted paga L120.00, el costo por alquiler del dinero por un año son L20.00, el cual representa el 20% de L100.00 que usted presto a inicio de año.

ADMINISTRACIÓN: Consiste en todas las actividades que se emprende para coordinar el esfuerzo de un grupo para lograr metas y objetivos con la ayuda de personas y maquinaria mediante labores esenciales como planeación, organización, dirección y control. Los elementos de la administración son: Técnicas, Comerciales, Financieras, Seguridad y Contables. Las actividades y elementos básicos que interactúan entre sí para el logro de los objetivos y metas de una empresa.

MERCADOS DE LOS PRODUCTOS DE LA COLMENA

MIEL

- *Consumo familiar
- *Cafeterías, restaurantes, panaderías, pastelerías
- *Gimnasios
- *Farmacias
- *Glorietas: Tiendas a la orilla de la carretera
- *Supermercados
- *Pulperías
- *Industria
- Ej. Confiterías, jaboneras, cosméticas, etc.

POLEN

- *Casas naturistas
- *Deportistas
- *Farmacias y gimnasios
- *Supermercados
- *Consultorios
- *Hospitales

PROPOLEO, MIEL PROPOLIZADA, JALEA REAL, MIEL ESTABILIZADA CON JALEA REAL

- *Casas naturistas
- *Farmacias
- *Consultorios
- *Hospitales
- *Consumo de personas que conocen sus bondades, que por cierto son pocas.
- *Supermercados

CERA

- *Industria de velas
- *Industria del empaque
- *Industria cosmética
- *Apicultores que tienen estampadora

La observación e instinto le indica amigo apicultor donde puede ir a vender sus productos. El suscribirse a revistas especializadas de apicultura, le pueden servir para buscar contactos de compradores de productos de la colmena.

Se recomienda hacer un estudio de mercado de productos de la colmena, nacional e internacional, puesto que si los apicultores no diversifican, es por no tener información de los mercados.

Internet es una fuente de información increíble de los mercados de los productos de la colmena. Sitio de referencia: <http://www.apicultura.com>

Los agregados comerciales de las embajadas de Honduras debe ser una fuente de información de los mercados fluida.

La apicultura en Honduras produce básicamente la polinización de cultivos en mayoría destinados a la exportación y a la producción de miel. Esto no se debía a la casualidad sino a que antes del proyecto faltaba información de mercados, capacitación, asistencia técnica y empeño de los apicultores en querer mejorar sus condiciones.

En el transcurso del proyecto pudimos observar que varios apicultores empezaron a diversificar su producción apícola empezaron a producir polen, jalea real, material biológico, crianza de reinas y hasta ventas y fabricación de materiales.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE MIEL DE ABEJA

Según Kotler y Armstrong (1994) un canal de distribución o canal de comercialización es una serie de organizaciones independientes que toman parte en el proceso de hacer que un producto o servicio quede a disposición del consumidor o el usuario industrial para su uso o consumo.

Dada esta definición nos vemos que la miel en sus canales de comercialización o distribución hace uso de intermediarios, o sea que la miel no llega directamente del productor al consumidor, lo que provoca que dependiendo del número de intermediarios el precio que reciba el consumidor será más alto y por ende el más bajo el productor. Y como situación común quien menos ganancias y más riesgos recibe es el productor. Otra situación es que muchos apicultores, por ver el dinero junto venden al mayoreo en unas cuantas ventas a los coyotes que envasan la miel. Hemos encontrado mieles en las cuales hay claras evidencias de adulteración, en detrimento del apicultor pues su reputación es la que se juega, no la del envasador. Ver en los anexos los canales de comercialización de la miel de abeja en Honduras.

PRECIOS DE LA MIEL Y OTROS PRODUCTOS

A sabiendas que la apicultura hondureña se limita a la polinización de cultivos y producción de miel de abeja, doy mayor importancia a la miel que esta activa en pequeños y medianos apicultores. Los precios al productor en el 2000 para una botella de miel de 750 cc oscilaron entre L26.00 y L35.00. Mientras que los precios al consumidor oscilaron hasta L72.60. En el 2001 se observaron precios al productor entre L28 y L40.00. Hasta abril del 2001 el precio al consumidor por botella se ha visto hasta L75.00.

Las diferencias de precios entre productor y el consumidor dependen básicamente de la distancia intermediaria entre ellos y casi siempre el coyote envasador se lleva la mayor tajada del pastel, en función del trabajo y riesgo que requiere mantener una colmena para producir una botella de miel.

A continuación se publica una lista de precios de miel de abeja en Tegucigalpa:

PRECIOS DE UN SUPERMERCADO TOMADOS EL 29-12-2000

Miel de abeja C 1050gr.	L90.00
Miel A 300 gr.	L35.00
Miel A 500 gr.	L63.40
Miel de abeja C 730gr.	L64.5
Miel de abeja C en osito 340 gr	L34.80
Miel de abeja B 750 gr	L. 72.60
Miel de abeja C con jalea real	L46.30
Miel de abeja C con panal	L 46.30

Los precios de miel de abeja robada o extraída de enjambres naturales de los campos, según algunos apicultores oscila entre L20.00 y L30.00 la botella de 750 cc. Esta competencia desleal afecta directamente las ganancias tanto por el robo, la bajada de precios y destrucción de los enjambres que naturalmente están en los campos. Hay que añadir que esta miel es de estándares de calidad bajos, pues los procesos de cosecha, extracción, calentado, decantado, filtrado y envasado de la miel se realizan en condiciones desconocidas y por lo visto se deduce que no hay técnica y sanidad.

Los precios del polen entre 2000 y 2001, han oscilado entre L120.00 precio a productor hasta L300.00 precio al consumidor en distintos departamentos del país. Son pocas las personas que se han decidido a producir polen. Los precios de la cera oscilaron entre L40.00 y L60.00 en distintos departamentos del país. Los precios de propóleo en Zamorano L80.00; no hemos visto en ningún lado del país este producto procesado. Precios de alquiler de colmenas por mes osciló entre L200 y L270.00 en el 2000 y 2001 dependiendo de los cultivos, la distancia de transporte de las colmenas a los campos de polinización y cláusulas de contrato.

Cuál sería el precio justo e ideal que el apicultor debería de recibir por cada botella de miel de abeja que vende con estándares de calidad normales? Entre 80 y 100% del valor del salario mínimo diario. O sea que si el salario mínimo diario es L 58.00, el precio/botella debería oscilar entre L 46.00 y L 58.00.

MIELES ADULTERADAS

Este es un problema a que se tienen que enfrentar muchos apicultores pues los consumidores cuando van a comprar no solo se limitan en cantidad, sino que también los hacen pasar un interrogatorio sobre la calidad de las mieles. Puesto que los consumidores presentan una desconfianza natural.

Qué hacer contra estas mieles?

Por parte de los encargados de la seguridad alimentaria: Velar para que los productos alimenticios que se venden en el mercado reúnan los estándares de calidad y que se cumpla con lo etiquetado.

Por parte de los apicultores: Monitorear las marcas de mieles vendidas en Honduras y hacer que la ley se cumpla en los casos que las mieles y demás productos de la colmena no cumplan los requisitos. También deberán los apicultores educar al consumidor, acerca de cómo determinar la calidad de las mieles, hacer publicidad de sus productos, estas tareas se realizarán más eficientes en la medida que los apicultores se organicen.

De parte de los consumidores: Comprar miel de abeja de marcas reconocidas o de apicultores de confianza o de grupos de apicultores, que certifiquen la calidad.

EL HURTO Y VANDALISMO

Aumentadores de costos, reductor de precios y desmotivante

Este es uno de los grandes desafíos de los apicultores en Honduras, pues no solo les aumentan los costos de producción sino que les disminuye los precios de la miel, trayendo por consiguiente una disminución de las ganancias. No solo les roban el producto sino que también el mercado.

Los problemas delictivos como quema de las colmenas, darle vuelta a las colmenas, matar con insecticidas las colmenas son serios problemas que el apicultor deberá solventar de buena manera, pues sino los costos son muy altos, lo cual muchas veces el apicultor ya no se recupera de estos actos perpetrados por gente maliciosa, que en algunas situaciones actúan por el temor a las abejas asesinas!!!!!! Toda esta coyuntura trae el efecto desmotivante en la búsqueda de prosperidad para aumentar el número de colmenas y apiarios.

Para eso el apicultor deberá de buscar la manera de instalar sus apiarios en lugares seguros, convivir amablemente con la comunidad, educar a la comunidad o sea ganarse a la gente de alrededor de los apiarios.

CON CUANTAS COLMENAS EMPEZAR?

Se recomienda a la persona que quiera iniciarse en apicultura comenzar con un mínimo de colmenas que le permitan ir teniendo práctica, técnicas y confianza en si mismo. Y muchas personas esto es lo que hacen, unos por falta de recursos económicos y financieros, confianza en las capacidades adquiridas o por el nivel de riesgo que tienen.

No hay un número mágico, para determinar con cuantas colmenas empezar dependerá de la disponibilidad de dinero para comprar el material. Usted puede tranquilamente comprar o fabricar el material para 5 colmenas y las abejas las consigue en el campo. O bien comprar las cinco colmenas. Hemos visto que algunos productores nuevos empiezan con 5 colmenas y en menos de un año incrementan el apiario hasta 30 colmenas, claramente que dependerá de sus condiciones la decisión de incrementar el número de colmenas.

Y si a esto le agregamos que experiencias de alguno apicultores dicen que el primer año cuando iniciaron no reportaron producción de miel, muy probable que halla sido por falta de capacitación y asistencia técnica. También puede haberse debido a que empezaron después de que las principales floraciones pasaron o fue en un año de poca floración, debido a inviernos con poca precipitación o una mala distribución de las lluvias.

Lo más recomendable es que usted empiece a trabajar en la apicultura de 1 a 3 meses antes de la floración con colmenas de 1 caja, mejor si es con alza de cosecha pues asegura cosechar en el primer año de su proyecto, esto lo hemos notado en el proyecto con buenos resultados.

Si empieza con pocas o varias colmenas evalúe usted mismo la conveniencia del uso de las siguientes técnicas que según Jean-Prost y Pierre Medori se logran incrementos en los rendimientos según las técnicas que se implementen a continuación:

TÉCNICA	AUMENTO % EN RENDIMIENTO
Apicultura migratoria	100 %
Alimentación estimulante	35%
Eliminación de reinas viejas	10%
Vigilancia del peso	5%
Selección masal y restitución del enjambre a la cepa 50% de las colonias.	20%
Enjambrazon artificial(división)	50%

CONTABILIDAD APÍCOLA

La contabilidad de costos tiene por objetivo determinar la eficiencia productiva de las empresas, determina los costos y beneficios de las distintas áreas de producción o productos. La apicultura no se escapa que sea objeto de la contabilidad sistemática y precisa, que nos brinde información para las decisiones más complejas. Para el caso de muchos apicultores no llevan registros técnicos del apiario (ver ejemplo en anexos) y mucho menos registros de costos que nos puedan guiar y dar un diagnóstico económico y financiero de la empresa apícola.

Una de las herramientas que usted amigo apicultor puede usar, es el registro de costos en base a las actividades del apiario, el registro técnico del apiario se convierte en una herramienta para el cálculo de los costos, lo ideal es llenar los dos tipos de registros.

Según Dougla Hicks (1997) el cálculo de costos basados en las actividades es un concepto de contabilidad de costos que se fundamenta en la premisa de que los productos requieren que una empresa ejecute determinadas actividades y que tales actividades requieren a su vez que la empresa incurra en unos costos; en la determinación de costos basada en las actividades, los sistemas están diseñados de forma que cualquiera de los costos que no puedan ser atribuidos directamente a un producto fluyan dentro de las actividades que los originan y de forma que el costo de cada actividad fluya entonces a o los productos que dan origen a tales actividades con arreglo a su consumo respectivo de tal actividad.

Por ejemplo, para determinar los costos totales por actividades puede utilizar el siguiente registro: El cual usted puede fotocopiar el formato completo en la sección de anexos del presente manual.

COSTOS DE LAS ACTIVIDADES

No.	ACTIVIDAD	FECHA	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	COSTO
						UNIDAD	TOTAL

La eficiencia de este método usted la puede comprobar más adelante en el ejemplo de Costos E Ingresos Para Un Apicultor Migratorio.

El cálculo de los costos fijos, en el caso del apicultor migratorio, tomamos como referencia la mayor aproximación a los costos fijos anuales reales. El valor actual de mercado de un activo ya sean colmenas, material o equipos apícolas se dividió para el número de años de vida útil restante, y así sacamos los valores de los costos fijos por depreciación.

Los valores actuales de mercado de los activos, son el monto monetario por el cual el apicultor estima puede vender el activo. En ésta tarea de valoración debe ser bien cauteloso pues usted puede caer en una sobre-estimación o sub-estimación. A continuación usted podrá observar el registro para el calculo de los costos por las depreciaciones: El cual usted puede fotocopiar el formato completo en la sección de anexos del presente manual.

CALCULO DE COSTOS FIJOS:

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR DE COMPRA	TOTAL VALOR DE COMPRA	VALOR ACTUAL DE MERCADO	TOTAL DE VALOR ACTUAL DE MERCADO	VIDA UTIL RESTANTE	DEPRECIACION

En el caso de pequeños apicultores los gastos administrativos es un valor aproximado, en el caso que se tenga mayor cantidad de información, los resultados del análisis de los costos será más eficiente y real.

Los costos por robo, envenenamiento de colmenas, quema de las colmenas, robo de miel y colmenas repercuten en las futuras utilidades netas, tanto por el hecho de que a menor número de colmenas los costos aumentan, sino que también la expansión planificada del apiario se ve disminuida por no tener suficiente cantidad de pie de cría para no debilitar las colmenas.

Los costos de comercialización no se le deberán escapar, lo cual es muy frecuente. Recuerde que los costos de comercialización están compuestos por:

Costos de preparación y envasado del producto

Costos de manipulación, costos de transporte

Perdidas de productos, costos de almacenamiento

Costos de elaboración,

Costos de capital

Derechos, comisiones y pagos ocasionales

Y descuentos

Las utilidades brutas se calculan restando todos los costos a los ingresos brutos. Las utilidades netas se calculan restando a las utilidades brutas los impuestos. El mejor ejemplo que les tengo de contabilidad apícola es el siguiente caso sobre un apicultor migratorio del departamento de Choluteca.

NOTA: TODOS LOS CALCULOS DE COSTOS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACION ESTAN EN LA MONEDA NACIONAL DE HONDURAS: EL LEMPIRA.

COSTOS E INGRESOS PARA UN APICULTOR MIGRATORIO DEL DEPARTAMENTO DE CHOLUTECA

Este es un estudio de costos que se realizó en el departamento de Choluteca a un apicultor migratorio, los cálculos se hicieron con la metodología en base a flujos de actividades. Primeramente se determinaron las actividades que se realizaban en el apiario, se calcularon los costos de mano de obra e insumos por actividad. Posteriormente se determinaron los costos fijos de los materiales, equipo y colmenas (Ver en la sección conceptos básicos importantes las definiciones y cálculo de los costos fijos y variables). Después determinamos los costos de comercialización o venta y los costos administrativos. Después calculamos los ingresos monetarios por la venta de la miel de abeja.

Zonas a las que migra: Siguatepeque, Comayagua
San Lorenzo, Valle
Pespire, Choluteca (Lugar de residencia del apicultor)

Lugar de venta de la miel:
Pespire, Hogar del apicultor.

Envases:

Los envases limpios son llevados por los compradores de miel. Estos son costos de comercialización.

UTILIDADES NETAS PARA UN APICULTOR MIGRATORIO DEL DEPARTAMENTO DE VALLE

Toda la información referente referente a los costos fijos de equipo, materiales y costos de las actividades, producción e ingresos se encuentran en los anexos.

Ingresos Totales	62325	
Total de ingresos		62325
Egresos:		
Costos Variables		
De las actividades	24007	24007
Costos Fijos		
Por las Colmenas	4005	
Por equipo y material de reserva	848.1	
Total de costos fijos	4853.1	4853.1
Pérdida por quema y robo de colmenas	5500	5500
Gastos administrativos	3600	3600
Gastos de venta	400	400
Total de egresos		38360.1
Utilidades Brutas		23964.9
Impuestos		0
Utilidades Netas		23 964.9

El ingreso familiar para este caso, en la cosecha 2000/2001, es mayor a las utilidades netas pues prácticamente toda la mano de obra y los gastos administrativos también retornan a la unidad familiar.

INGRESO FAMILIAR

Utilidades netas	23964.9
Ingresos por Mano de obra	
Trabajos de campo	6613.88
Gastos administrativos	3600
TOTAL	34178.78

Como observa usted los ingresos utilizando apicultura migratoria son altos comparados a la apicultura estacionaria o fijista. Imagínense este apicultor es residente de Pespire, Cholulteca; si el no migrará, los rendimientos de miel/colmena/año serían para la cosecha del 2000 de 13.82 botellas de 750 cc. Si el fuera un apicultor estacionario de alguna zona de floración del departamento de El Paraiso, los rendimientos promedios serían de 23.5 botellas/colmena/año de acuerdo a datos de rendimientos de 20 productores comerciales de miel que tienen entre 10 y 80 colmenas.

Ahora analicemos el caso del apicultor migratorio; él está produciendo en 3 zonas de floración, 89.36 botellas/colmena/año, o sea que con apicultura migratoria se obtuvieron en la cosecha 2000/2001 rendimientos incrementados en 646 % comparados con apicultura estacionaria supuesta.

PRESUPUESTO PARA UN APIARIO ESTACIONARIO DE 30 COLMENAS EN LA ZONA DE LAS MANOS EL PARAISO

SUPUESTOS DE PARTIDA:

- Apicultura estacionaria.
- Tiempo estipulado de proyecto 10 años.
- Las inversiones se harán desde un inicio en su totalidad.
- No se esperan nuevas inversiones durante su duración.
- Si se desea aumentar el número de colmenas se tendrá nuevo proyecto.
- Número de colmenas 30.
- Colmenas a cosechar 30, esto es utópico pues generalmente entran a cosecha entre un 70 y 80% de las colmenas del apiario.
- Productos: miel y cera.
- La miel se venderá al por mayor.
- Rendimiento de cera promedio/colmena/año es de 520 gramos, por lo que esperaríamos a cosechar por lo menos 34.32 libras.
- En 3 tandas se procesa toda la cera, o sea 10 horas.
- De las 34.32 libras solo podrá vender 16.32 libras puesto que tendrá que usar el resto para sus láminas de cera estampada. Pero las 18 libras de cera se pondrán como un costo de la empresa, para las láminas.
- El ingreso total por cera: 34.32 libras.
- Se espera un rendimiento medio de 30 botellas de miel el primer año, en el segundo y sucesivos 40 botellas/colmena.
- Precio esperado por botella de miel L30.91. en el primer año.
- Precio esperado por botella de miel L35.91. en el segundo año y sucesivos. Los costos variables de miel están calculados en base a un rendimiento de 40 botellas de miel.
- Costos de segundo año se esperan sean no mayores al 10%.
- Barriles de 275 botellas, que aparecen en el plan de inversión son para el procesamiento de la cera y almacenamiento de la miel.
- No hay pago de impuestos.
- Las colmenas se comprarán sin excludor a L 1000.00 c/u.

COSTOS DEL PROCESAMIENTO DE LA CERA

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR T0TAL
MANO DE OBRA	10	Horas	6.25	62.50
LEÑA	2	Cargas	40	80
VARIOS				50

Subtotal

L 192.50

COSTOS DE LOS INSUMOS

INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL
Azúcar	Lbs.	300	3.5	1050
Apistan	Tiras	60	38	2280
Terramicina	200 grs.	1	150	150
Cartulinas	u.	1	4	4
Fósforos	Cajas	2	1.5	3
Phostoxin	Pastillas	6	3	18
Reposición de reinas	Reinas	30	10	300
Detergente	Bolsas	1	13	13
Mano de obra				0
Cosecha	Horas	48	6.25	300
Alimentación	Horas	12	6.25	75
Revisión de colmenas	Horas	30	6.25	187.5
Mantenimiento de apiario	Horas	10	6.25	62.5
Mantenimiento de cajas,etc.	Horas	13	6.25	81.25
Control de enfermedades	Horas	10	6.25	62.5
Costo de laminado de cera estampada				1095
Varios		1	200	200
TOTAL				L 5881.75

LAMINADO DE CERA

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cera	18	libras	50	900
Leña	2	Cargas	40	80
Mano de obra	8	Horas	10	80
Depreciación de fogón	1		5	5
Depreciación de barriles	2		15	30
SUB TOTAL				L 1095.00

SUBTOTALES DE COSTOS PRIMER AÑO

Cera	L 192.50
Miel	L 5881.75
Laminado de cera	L 1095.00
TOTAL	L 7169.25

Total de costos de segundo año suponiendo un incremento del 10%: L 7886.205

PLAN DE INVERSIÓN PARA UN APIARIO DE 30 COLMENAS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	VALOR A DEPRECIAR
Estampadora de cera	u.	1	200	200	5	40
Colmenas Langstroth	u.	30	1000	30000	10	3000
Cajas de cosecha	u.	4	75	300	10	30
Cuchillo desoperculador	u.	1	100	100	5	20
Overoles	u.	2	150	300	5	60
Guantes	u.	2	200	400	4	100
Ahumador	u.	1	200	200	4	50
Barriles para miel	Barril	2	200	400	5	80
Extractor de miel	De 4 panales.	1	3000	3000	15	200
Espátula	u.	1	80	80	5	16
Velos	u.	2	150	300	2	150
TOTAL				L 35280		L 3746

*Por tanto los costos fijos anuales ascenderán a L 3,746.00

*NO SE PUSO VALOR DE INSTALACIONES

INGRESOS TOTALES PRIMER AÑO

PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MIEL	900	Bot.	30.91	27819.00
CERA	34	Lbs.	50	1700.00
INGRESOS TOTALES				L 29519.00

INGRESOS TOTALES SEGUNDO AÑO

PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MIEL	1200	Bot.	35.91	43092.00
CERA	34	Lbs.	50	1700.00
INGRESOS TOTALES				L 44792.00

FLUJO DE CAJA

Año	0	1	2	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		29519	44792	44792	44792	44792	44792	44792	44792	44792
Costos variables		7169	7886	7886	7886	7886	7886	7886	7886	7886
Costos fijos		3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746	3746
Utilidad neta	-54425	18604	33160	33160	33160	33160	33160	33160	33160	33160
Inversión inicial	-54425									

De acuerdo a este flujo de caja, se sacaron los siguientes criterios de evaluación de proyectos, a una tasa de descuento de 15%.

VAN L 91, 142.00
TIR 50%

VAN (Valor actual neto): Diferencia entre el valor actual de los flujos de fondos que suministrará una inversión, y el desembolso inicial necesario para llevarla a cabo. Se recomienda efectuar la inversión si el VAN es positivo. O sea que a lempiras de hoy L 54 425, nos producen en termino de 10 años, utilidades a valor presente actual de L 91, 142.00 a una tasa de descuento del 15%. Por lo que se debe de aceptar el proyecto de las 30 colmenas bajo este criterio.

La TIR (Tasa Interna de Retorno): Lo que hace es calcular la tasa en la que el proyecto tendría un valor actual neto (VAN) de cero, o sea cuanto es la máxima rentabilidad que podemos pedirle al proyecto. La TIR debe analizarse con bastante cuidado, pues lo que representa, considerando el costo del capital 15 %, tenemos que el proyecto es rentable, ya que el VAN se hace positivo L 91,142.00. La TIR 50%, nos indica de que el proyecto tiene su máxima rentabilidad de 50%, y siendo en 35% mayor al costo del capital concluimos en la aceptación del proyecto. Lo que nos faltaría para afianzar la decisión de inversión es un análisis de riesgo, que incluya las siguientes variables: Colmenas a cosechar, botellas/colmena y precio.

Muchas personas que comienzan en la apicultura lo hacen por medio de la captura de enjambres naturales, por lo que compran solamente los materiales como las cajas, marcos, puentes, laminas de cera estampada, equipo de protección. Por lo regular no compran reinas nuevas, no usan excluidor.

Por lo que los costos fijos disminuyen, pero los variables aumentan por el hecho de que se consume mano de obra para llevar un enjambre trasegado a colmena moderada hasta el momento de la producción.

Asumamos en estos momentos que capturaremos enjambres naturales para formar nuestro apiario con colmenas modernas. El precio inicial de la colmena de L 1,191.00 se reduce en L180.00 por no utilizar excluidor, y en L200.00 por no comprar las abejas, dándonos el precio por colmena de L 811.00.

O sea que los costos totales por las colmenas ascenderían a la cantidad de L 24, 330.00 una reducción de L 11 400.00 de L 35 730.00, que en porcentaje significa 32%.

Los costos para aumentar el número de colmenas, teniendo ya un apiario disminuyen por el hecho de que usted tendrá colmenas que las puede dividir o hacer núcleos individuales o colectivos.

TAREA:

Determine cual es la producción mínima que debo de tener para cubrir mis costos fijos y variables? A esos precios.

Determine cuales son los precios mínimos a vender los productos para que por lo menos cubra los costos?

En cuanto tiempo recupero la inversión inicial? Aduciendo que el apicultor no se queda ni con un centavo de la miel de las abejas.

En cuanto tiempo recupera la inversión inicial? Aduciendo que el apicultor se queda con 25% de las utilidades.

Cuál es el porcentaje de colmenas que no le entran a cosecha?

Determine las utilidades netas para el apiario de 30 colmenas aduciendo que sólo el 70% de ellas entran a cosecha?

Cuántas colmenas le enjambran y evaden del apiario?

Si el costo de mano de obra se queda con el apicultor en cuanto aumenta el ingreso familiar?

.

COSTO DE COMPRA DE COLMENAS

En Honduras las medidas de colmena que se usan son las de tipo LANGSTROTH.

COTIZACIÓN 1

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banco	1	u.	35	35
Puente	1	u.	30	30
Cajas	2	u.	60	120
Marcos	20	u.	7	140
Láminas de cera	15	u.	17	255
Excluidor	1	u.	180	180
Tapadera	1	u.	65	65
Abejas	1	Enj.	200	200
				L 1025.00

COTIZACION 2

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banco	1	u.	40	40
Puente	1	u.	42	42
Cajas	2	u.	130	260
Marcos	20	u.	5.3	106
Láminas de cera	15	u.	17	255
Excluidor	1	u.	180	180
Tapadera	1	u.	65	65
Abejas	1	Enj.	200	200
				L 1148.00

COTIZACION 3

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banco	1	u.	65	65
Puente	1	u.	60	60
Cajas	2	u.	100	200
Marcos	20	u.	6	120
Láminas de cera	15	u.	17	255
Excluidor	1	u.	180	180
Tapadera	1	u.	65	65
Abejas	1	Enj.	200	200
Total				L 1145.00

Fuente: Se sacaron estos costos en el curso de PPVA con los apicultores de ANAPIH.

El precio de las abejas corresponde al valor del enjambre capturado o al valor mínimo de los marcos con cría y miel para hacer un núcleo en época de invierno. Ojo que no se incluyen costos de levante o mantenimiento para llevar una colmena de uno a dos cuerpos. Estas cotizaciones nos dan que el costo promedio por colmena es de L 1106.00, pero cuando una persona compra colmenas de dos cuerpos se ha visto que el precio de venta es entre L1,200.00 y L 1,500.00, con panales del segundo cuerpo contruidos. En muchos casos se observa que venden colmenas con material viejo, por tanto quedándole muy poca vida útil, por lo que el apicultor deberá de tomarlo en cuenta para valorar la colmena que le venden; además deberá tomar en cuenta la reina que tiene la colmena. En muchos casos se ve que apicultores venden colmenas a L1,200.00, pero sin excluidor, banco, reina seleccionada y generalmente se deshacen de los materiales viejos.

Se han visto casos que colmenas de 2 cuerpos sin banco, excluidor y pocas veces incluye la tapadera de transporte el precio oscila entre L800.00 y L1,200.00, pero en el alza con todos los panales o por lo menos de 2 a 4 y los demás solo marcos con o sin láminas de cera estampada que las abejas tienen que trabajar. Hay ocasiones especiales que se la venden hasta en L500.00, pero lo más común observar es que por una colmena de dos cuerpos no le baja de L1000 sin banco, excluidor y pocas veces incluye la tapadera de transporte, y por lo menos el material debería de tener una vida útil restante de cuatro años.

Se han visto casos que venden colmenas en cajas estándar con solo 5 marcos a un precio oscilante entre L500.00 y L600.00 y ojo que los materiales a veces son de muy mala calidad. Una forma de abaratar costos es mandar a fabricar los materiales, rebajándose los costos de los mismos en un 30 a 40 %. Deberá de recordar que las medidas juegan un importante papel en el manejo de la colmena. De todos los materiales los marcos son los que menos exactos salen sus medidas y además el material menos gustado por carpinteros a fabricar. Por lo que los marcos deben de provenir de un fabricante conocido y capaz.

Respecto a las tapaderas, puentes y cajas no son difícil su fabricación, pero en las cajas ojo, que debemos recordar que calcen bien y además que la forma del clavado entre las 4 tablas que la conforman debe de estar con un buen amarre, y para eso muchos apicultores le ponen además de los clavos un tornillo en la orilla para que le de estabilidad, o simplemente 2 tornillos por amarre. Algunos apicultores venden solo los marcos con las abejas a un precio de L150.00 por 9 panales, y entre L250 y 300.00 los 18 en tiempo de escasez. El precio de venta de los marcos del revendedor puede oscilar entre L 400.00 los 9 panales y L 600.00 los 19 marcos. Hemos visto en Choluteca que una colmena de un cuerpo, con puente y tapadera la venden aproximadamente entre L500 y 800.00 dependiendo en la calidad de los materiales. Con alza y 18 marcos no se la venden por menos de entre L700.00 y L 1 200.00, pero materiales viejos. Ahora una colmena de dos cuerpos y materiales nuevos se las venden a no menos de L1300.00. Estos precios no incluyen reina seleccionada, banco, excluidor y tapadera de transporte.

TAREA: Que me conviene más, comprar la colmena armada o comprar las abejas y materiales por separado?

COMO HACER UN BUEN TRATO Y AVALUO

Esta es una capacidad que requiere irse adestrando y mejorando con el tiempo

- Revise el estado de los materiales y equipo, dándoles valor por componente.
- Dele un valor a las abejas
 - Presencia o no de la reina
 - Raza de la reina.
 - Edad de la reina.
 - Salud general de las abejas
 - Niveles de varroa
 - Indicios de loque.
 - Si han sido tratadas estas enfermedades, y cuanto tiempo antes de la compra.
- Epoca de compra y venta: Responde a las expectativas de cosecha y costos de mantenimiento para lograr entrar a cosecha.
 - Entrando al verano las colmenas se encarecen.
 - Entrando el invierno las colmenas se abaratan

COSTOS E INGRESOS DE HACER NÚCLEOS

Núcleo es el medio más efectivo para aumentar el número de colmenas, algunos autores la definen como la enjambrazón artificial, y es por el hecho que le permite aumentar las colonias sin ser un hecho natural.

COSTOS CALCULADOS EN BASE A ESTIMACIONES DE ANAPIH

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR/UNIDAD	VALOR TOTAL
Núcleo	U.	1	90	90
Marcos	U.	5	6	30
Panales de cría	Panales	3	60	180
Panales con miel	Panales	2	80	160
Mano de obra	Horas	1	6.25	6.25
TOTAL				L 466.25

No se incluyen costos de láminas de cera estampada pues el costo va en los panales. No se incluye reina puesto que el productor no acostumbra a poner una reina de crianza en el núcleo, sino que las naturales.

El precio de un núcleo con materiales nuevos esta alrededor de los L800.00, por lo que queda de ganancia L 333.75 por núcleo, sin haberle sumado el costo de oportunidad del ingreso futuro por miel y derivados de la próxima cosecha, pues el núcleo generará una nueva colmena.

Pero esto no parece importarle al apicultor pues lo que desea es ver el dinero pronto.

El apicultor que vende núcleos gana más de lo cuantificado, pues regularmente trata de vender los panales viejos, no digamos los materiales. Por lo que cuando compre núcleos amigo apicultor asegúrese de hacer un buen contrato estipulando la calidad de los materiales y la calidad de la reina que le venden. En Honduras regularmente los núcleos se venden de reinas que naturalmente produce el enjambre al estar huérfano por lo que no recurren a costos por reina. Siempre hay un porcentaje de pérdida al confiarse en este proceso, sin incluir las posibles malas condiciones ambientales que pueden haber cuando la abeja reina este lista para el vuelo nupcial, sino da como resultado mala o nula fecundación y la nueva colmena se transforma en zanganera.

Cuando compre núcleos, tiene la opción de que en vez que le vendan en caja núclero, que le vendan en una caja estándar Langstroth con capacidad de 10 marcos, así usted no incurre en gasto de comprar caja, puente y tapadera y solo deberá tener el cuidado de ir agregando marcos con cera estampada, ahorrándose el costo de pasar los marcos del núclero a la caja estándar. Eso sí tendrá que hacer números y determinar si le conviene o no. Una práctica que no deberá olvidar es colocarle una tabla movable que reduzca el espacio en la caja estándar, así las abejas no se estrezan por el espacio que se dejaría.

En algunos casos el comprador de núcleos da todo el material y el apicultor pone los marcos con las abejas y miel, este plan puede ser muy bueno para aquellas personas que no tienen disponibilidad de dinero.

Hay personas que se dedican a identificar enjambres naturales, los cuales trasiegan a colmenas modernas tipo Langstroth, materiales proporcionados en muchos casos por el apicultor. Los precios de los enjambres varían entre L25.00 hasta L200.00 dependiendo del grado de trabajo que se le de al núcleo formado, del tamaño del enjambre y las botellas de miel que pueda tener. A veces el identificador de enjambres naturales se queda con la miel; las abejas y cría se las lleva el apicultor.

•

COSTOS E INGRESOS PARA LA PRODUCCIÓN DE POLEN PARA UN APIARIO DE 30 COLMENAS

SUPUESTOS DE PARTIDA

- De 30 colmenas se seleccionan las mejores 20 colmenas para producción de polen.
- Rendimiento de polen por colmena 2.5 libras, dando un total de 50 libras. El rendimiento varía de zona a zona, en el municipio de Santiago de Puringla del departamento de La Paz se observan rendimientos hasta de 5 libras/colmena/año.
- Los tipos de polen van variando a lo largo de la cosecha por lo que es necesario mezclarlos, pues los granos de polen amarillos tienen más demanda y si no se hace esto el productor se puede quedar con los anaranjados y otros que poseen bajos precios.
- Los costos de las trampas de polen varían entre L15.00 y L 180.00, usaremos de L140.00 por trampa.

PLAN DE INVERSION

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
Número de trampas	20	140	2800	5
Inversión total	L 2800.00			
Depreciación anual	L 560.00			

COSTOS VARIABLES PARA VENDER POLEN ENFRASCADO

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL
Envases de 80g de vidrio	Frascos	284	2	568
Etiquetas	U.	284	2	568
Sellos	U	284	.25	71
Mascarilla	U	1	4	4
Mano de obra				
Cosecha	Horas	2	60	120
Clasificación	Horas	3	60	180
Envasado	Horas	1	60	60
Refrigeración				300
Gastos varios				200
TOTAL				L 2071.00

UTILIDAD BRUTA POR AÑO DE PRODUCCION DE POLEN, VENDIÉNDOLO EN FRASCOS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO/UNI	TOTAL
Ingresos por venta	Frascos de 80 g	284	43	12212.00
Costos variables				2071
Costos fijos				560
Utilidad bruta				L 9581.00

Utilidad por frascos de polen vendido ascende a L 33.73, lo que representa una utilidad bastante alta.

COSTOS VARIABLES PARA VENDER POLEN EN BOLSAS DE LIBRA

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO TOTAL
Bolsas	Bolsas	50	0.1	5
Mascarilla	U	1	4	4
Mano de obra				
Cosecha	Horas	2	60	120
Clasificación	Horas	3	60	180
Envasado	Horas	0.5	60	30
Refrigeración				300
Gastos varios				200
TOTAL				L 839.00

UTILIDAD BRUTA POR AÑO DE PRODUCCION DE POLEN, VENDIÉNDOLO EN BOLSAS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO/UNI	TOTAL
Ingresos por venta	Bolsas de una Libra	50	120	6000
Costos variables				839
Costos fijos				560
Utilidad bruta				L 4601.00

Estos costos no incluyen costos de comercialización, registro sanitario, código de barras, y patente de comercio. En cuanto al precio por libra embolsado se ha visto hasta L100 y 300.00 c/libra, por lo que las utilidades aumentarían en nuestro presupuesto y aún más si contemplamos que en algunas zonas de Honduras hay rendimientos de polen hasta de 5 libras/colmena/año.

Como ve, las utilidades brutas se aumentan el doble enfrascando el polen, generándose una utilidad bruta por frasco de L 33.73, por libra de polen vendiéndolo enfrascado L 184.25 y en bolsa L 92.02, o sea 100% más. pero sin contar en estos cálculos depreciación de construcción, gastos de comercialización, impuestos, registro sanitario, código de barras, marca registrada y escritura de comerciante.

TAREA: Elabore el presupuesto parcial de producción de polen en base al siguiente esquema:

ELEMENTO	OPERACION
INGRESOS ADICIONALES	SUMA
REDUCCION DE COSTOS	SUMA
COSTOS ADICIONALES	RESTA
REDUCCION DE INGRESOS	RESTA
VALORACION NETA DE LAS UTILIDADES	

VALORACION NETA DE LAS UTILIDADES = (Ingresos adicionales + reducción de costos) – (Costos adicionales + Reducción de ingresos)

COSTOS E INGRESOS DE PRODUCCIÓN DE MIEL DE ABEJA CON PANAL

SUPUESTO DE PARTIDA:

Se aduce que de un panal del tamaño del marco salen 16 frascos de miel de abeja con panal de 125 cc.

COSTOS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR/UNID AD	VALOR TOTAL
Etiquetas	U.	16	2	32
Fracos	U. de 125 cc	16	2	32
Miel	Botellas	1.5	40	60
Marco con panal	U	1	80	80
Mano de obra	Horas	2	6.25	12.5
Varios				10
Total				L 226.50

PRECIO POR UNIDAD: Al mayoreo.

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO/UNI	TOTAL
Ingresos por venta	Frascos de 125 cc	16	18	288.00
Costos variables				226.5
Utilidad bruta				L 61.50

O sea que con un marco con panal ganamos L61.50, y con 30 marcos L1,845.00.

La utilidad no es tan alta que justifique vender miel con panal, y se corrobora por el hecho de que en Honduras son pocos lo que venden miel con panal, pues además de ganar poco se le da más trabajo a la abeja para construir un nuevo panal y poner una nueva lámina de cera estampada.

Para lo que sirve la miel de abeja con panal es el acuerpar, dar soporte y fe de la marca y da mayor prestigio al apicultor pues da testimonio que su miel de abeja es pura, no alterada y que obviamente el vendedor de miel tiene colmenas.

Algunos productores venden a extranjeros marcos con panal completos con miel operculada a un precio que oscila entre L250.00 y L300.00, dándoles una ganancia bastante aceptable, pues la cantidad de miel que lleva es aproximadamente botella y media, o sea L60.00; el costo de la lámina L17.00 más el trabajo de la abeja y costo de oportunidad de cosecha de miel en el futuro con el panal que vende, poniendo todo esto queda una buena ganancia pues no hay costos de extracción y envasado de la miel. En estos cálculos no se incluye depreciación de construcción, gastos de comercialización, impuestos, registro sanitario, código de barras, marca registrada y escritura de comerciante.

Vale la pena vender miel de abeja con panal?

COSTOS E INGRESOS DE LA MIEL PROPOLIZADA

SUPUESTOS DE PARTIDA

- La miel propolizada es una mezcla de propóleo con miel de abeja, para lo cual se usa alcohol.
- Mezcla de 1 libra de propóleo con 8 botellas de miel rinden 45 frascos de 125 cc.
- Precio de libra de propóleo L60.00
- Precio de botella de miel L40.00
- Precio de frasco de miel propolizada de 125 cc L37.00 a precio de mayorista.

COSTOS FIJOS:

EQUIPO NECESARIO	Precio	Valor a depreciar/tanda
Cedazos	10	1
Baldes	50	1
Mesa	500	3
Batea pequeña	200	1
	TOTAL	6

COSTOS DE LA MEZCLA

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mano de obra	8	horas	6.25	50
Miel	8	Botellas	40	320
Propóleo	1	lb.	60	60
Alcohol		Li		10
Etiqueta	45	u.	2	90
Fracos	45	u.	2	90
Varios				100
Depreciación de equipo				6
			TOTAL	L 726.00

UTILIDAD BRUTA POR TANDA DE 1 LIBRA DE PROPOLEO

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
INGRESOS	45	frascos de 125 cc	37	1665
EGRESOS				726
UTILIDAD BRUTA				L 939.00

En estos cálculos no se incluye depreciación de construcción, gastos de comercialización, impuestos, registro sanitario, código de barras, marca registrada y escritura de comerciante.

En otros proyectos se han sacado costos de:

Marca y patente	3135
Registro sanitario	2875
Código de barras	1400
Total	L 7410.00

FUENTE:

PROEMPRESAH

Observe que de 8 botellas de miel y 1 libra de propóleo usted puede estar ganando más de que si vendiera la miel de abeja embotellado, aunque la botella de miel la venda a L75.00 y la libra de propóleo a L100.00.

Puede tener muchas utilidades pero tiene mercado la miel propolizada?

COSTOS E INGRESOS DE LA CRIANZA DE REINAS

Para empezar ni un apicultor beneficiario del proyecto se dedica a vender reinas mejoradas tanto empíricamente como reinas seleccionadas metódicamente. Esta es una actividad que se perfila con gran futuro pues para alcanzar la competitividad en el sector apícola se tendrá que tomar en serio el cambio de reina anual por colmena. El cambio de reina según Jean-Prost y Medori (1995) pueden incrementar los rendimientos en un 10%. Otro beneficio del cambio de reina, es que las colmenas se mantienen más fuertes y vigorosas para soportar ataques de enfermedades y plagas.

SUPUESTOS DE PARTIDA: En este ejercicio suponemos que dedicamos a la producción de reinas únicamente una colmena de dos cuerpos.

- Vida útil de la inversión 5 años, por lo que nos da un valor de costos fijos anuales de L396.10.
- Período de producción 4 meses de enero a abril.
- Se harán 6 crianzas en el período de producción.
- Se transferirán 45 larvas por crianza, para un total de 270.
- 26 celdas pesan 4 gramos.
- Gramos de cera requeridos: 46.15.
- Vamos a comprar media libra de cera, para que nos sobre y no falte.
- Se espera un 50% de pegue de las transferencias, para un total de 135 reinas producidas.
- Eficiencia en la venta 80 %, o sea 110 reinas vendidas, a L50.00.

- Las reinas se venderán vírgenes 5 días después de nacidas.
- No se pone el costo de ir seleccionando las colmenas metódicamente.
- El apicultor deberá de tomar en cuenta que si vende reinas, de reinas mejoradas, incluir el costo de ella y los costos de compra de la misma.
- Recomendación: si va a importar reinas realicen todos los trámites y la respectiva cuarentena para que no vengan al país enfermedades y plagas que aún no se presentan en Honduras, tal es el caso del escarabajo de la colmena.

PLAN DE INVERSIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Colmena	1	u.	1200	1200
Aguja de transferencia	1	u.	225	225
Marco portacelda	1	u.	10	10
Molde de celdas	2	u.	10	20
Sierra	1	u.	5	5
Listones	3	u.	1	3
Chapitas	45	u.	0.5	22.5
Marco portajaula	1	u.	20	20
Jaulas	25	u.	15	375
VARIOS				100
			TOTAL	L 1,980.5

COSTOS FIJOS ANUALES DE L 396.10

COSTOS DE CRIANZA

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cera	0.5	Lbs.	50	25
Leña	1	Carga	40	40
Mano de obra	30	Horas	10	300
Alimentación	1	Lbs.	300	300
Gastos varios				200
Total de costos				L 865

COSTOS DE MANO DE OBRA	HORAS
Huerfandad, hechura de celdas, cortar pegar,etc.	3
Enjaular y alimentar	0.5
Alimentar y revisar	0.5
Extra	1
TOTAL en 1 crianza	5
Total de 6 crianzas	30

UTILIDAD BRUTA DE LA CRIANZA DE REINAS

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
INGRESOS	110	Reinas	50	5500
EGRESOS				
COSTOS FIJOS				396.10
COSTOS DE CRIANZA				865
GASTOS DE VENTA	110	Reinas	5	550
UTILIDAD BRUTA				L 3,688.9

La utilidad de L 3,688.90 se alcanzaría sin tener en cuenta que a lo largo de ir acumulando experiencia, se logrará reducir los costos al mínimo por medio de incrementos en el porcentaje de pegue de las celdas reales que darán reinas listas para la fecundación.

El apicultor deberá de ser metódico en la selección de sus colmenas para esta actividad, pero la alternativa más fácil sería comprar una reina mejorada y vender reinas vírgenes de reinas seleccionadas, que posteriormente se fecundarán con zánganos de las colmenas de los apicultores que las compren.

Evitar lo siguiente: La poca diversidad genética de sus colmenas y evitar la consanguinidad, pues sino verá los efectos más tarde, abejas susceptibles a enfermedades y abejas con deformidades no aptas para la apicultura competitiva de Honduras que se quiere alcanzar con este proyecto de reactivación agrícola.

COSTOS E INGRESOS DE LA PRODUCCION DE JALEA REAL

SUPUESTOS DE PARTIDA

- Se usarán 4 colmenas para producción de jalea real.
- Se usarán dos marcos portaceldas por crianza/colmena.
- Cada marco portaceldas tendrá 45 celdas, para un total de 90 celdas/crianza/colmena.
- Celdas a transferir por crianza 360 en 4 colmenas.
- Crianzas por año 65.
- Celdas a utilizar: $65 \times 360 = 23,400$
- 26 celdas pesan 4 gramos
- Gramos de cera a usar en 23,400 celdas: 3,600
- Libras de cera a usar: 9
- Porcentaje de pegue 75%, 270 celdas con pegue.
- Celdas cosechables por crianza en cuatro colmenas: 270.
- Celdas cosechables por año: 17,550
- 1 gramo de jalea real se produce con 4 celdas cosechables.

- Se producirán 67.5 gramos de jalea real por crianza en las cuatro colmenas.
- Total de jalea real producida 9.66 libras/año en 17,550 celdas cosechables.

PLAN DE INVERSION

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Colmenas perla	4	u.	1350	5400
Succionador	200	u.	200	200
Aguja de transferencia	1	u.	225	225
Marco portacelda	8	u.	10	80
Molde de celdas	10	u.	10	100
Sierra	2	u.	5	10
Listones	12	u.	5	60
Chapitas	360	u.	0.5	180
Gastos varios				200
TOTAL				6,455

Vida útil de la inversion 5 años. Total de costos fijos anuales L 1,291.00

COSTOS DE MANO DE OBRA	HORAS
Huerfandad, hechura de celdas, cortar pegar, etc.	3
Enjaular y alimentar	0.5
Alimentar y revisar	0.5
Extra	1
TOTAL en 1 crianza	5
Total de 6 5 crianzas	325

COSTOS DE CRIANZA

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cera	9	Lbs.	50	450
Leña	12	Carga	40	480
Otros				300
Mano de obra	325	Horas	8	2600
Alimentación	4	Qq	300	1200
Gastos varios , Mano de obra de mantenimiento y refrigeración				2,000
Total de costos				L 7030

En cuanto a los costos observemos que en la crianza de las reinas para la extracción de la jalea real, la mano de obra es el 37%, el cual si la mano de obra no es contratada se queda en la familia del apicultor. El apicultor deberá de ser más eficiente en la mano de obra y recursos para maximizar sus utilidades. En la siguiente tabla observemos como fluctúa la utilidad bruta cuando cambia el precio de la libra de jalea real.

UTILIDAD BRUTA POR AÑO

Precio por libra de JALEA REAL	L 2000.00	L 2500.00	L 3000.00
INGRESOS	19,320	24150	28980
EGRESOS			
COSTOS FIJOS	1,291.00	1,291.00	1,291.00
COSTOS DE CRIANZA	7030	7030	7030
GASTOS DE VENTA	500	500	500
UTILIDAD BRUTA	L 10499.0	L 15329.0	L 20159.0

Por libra de jalea real vendida quedaría de utilidad L 1086.85, a L2500.00/libra quedaría de utilidad L1587 y a L3000.00 queda por libra L .2087.00. La utilidad puede ver maximizada vendiendo una mezcla de jalea real al 2-3% con miel. Si ponemos un sueldo mínimo de L1,500.00/mes el apicultor tiene ganancias a un precio de L2,000.00/libra de jalea real, 7 meses de sueldo mínimo.

Se justifica la búsqueda del mercado y producir jalea real?

COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ENVASAR UN BARRIL DE MIEL DE ABEJA

La miel de abeja es un producto de alta demanda en Honduras, demanda no satisfecha por los apicultores nacionales por lo que muchas empresas deciden importar y envasarla; pero otros prefieren importarla ya envasada, y se pueden encontrar mieles de Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Argentina, las cuales en muchos casos están a precios inferiores a los cuales vende el apicultor Hondureño, muchos apicultores se preocupan en llegar a exportar miel, pero ese no debe ser el objetivo del apicultor, pues los precios en el mercado internacional no son alentadores por la alta oferta que presentan México, China, Argentina, Australia, Canadá, URSS y Hungría que exportan el 60% del mercado mundial (Jean-Prost y Medori,1995.)

SUPUESTOS DE PARTIDA:

- Un barril de miel de abeja equivale a 275 botellas.
- Precio por botella de 750 cc al por mayor es de L55.00.
- Puede ver en los anexos la etiqueta modelo para un envase para venta de miel, a esa etiqueta solo le falta el logotipo que usted mismo puede crear.

COSTOS DE MANO DE OBRA

MANO DE OBRA	HORAS
Envasado	5
Etiquetado	4
Fechado	1
Empacado	2
Varios	4
Total	16

DEPRECIACION DE EQUIPO

Estufa	5
Colador	5
Barriles	5
Varios	35
Total	50

COSTOS

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Miel	275	Botellas	30.91	8500
Etiquetas	275	u.	2	550
Envase	275	bot.	3	825
Mano de obra	16	Horas	6.25	100
Leña	1	Carga	40	40
Depreciación de equipo				50
Gastos de compra				100
Varios				200
Total				L 10365

UTILIDAD BRUTA

Ingresos por venta de 275 botellas	15,125.00
Costos totales	10,365
Utilidad Bruta	L 4,760.00

La utilidad por botella de miel de abeja por envasarla sería de: L17.30. Y si ahorita nosotros le contamos que hay envasadores o apicultores que venden la botella de miel a precios hasta los L70.00/botella de 750 cc. En estos números no se incluye depreciación de construcción, gastos de comercialización, impuestos, registro sanitario, código de barras y marca registrada.

En otros proyectos se han sacado costos de:

Marca y patente	3135
Registro sanitario	2875
Código de barras	1400
Total	L 7410

FUENTE:

PROEMPRESAH

TAREA: Cuales serán los costos de los adulteradores de miel de abeja?

O los que venden mieles de abeja provenientes de enjambres capturados en el campo?

ANALISIS DE COMPRA DE UNA ESTAMPADORA DE PLANCHA DE CEMENTO PARA UN APIARIO DE 30 COLMENAS

La cera estampada es un insumo escaso y caro en las comunidades, trayendo por consiguiente que el pequeño apicultor no reemplaze sus panales viejos, por no tenerla y muchas veces aún teniendo el dinero, pues muy poca gente se dedica a venderla.

Se recomienda que por lo menos exista una estampadora de láminas de cera por cada grupo de apicultores, para ello pueden organizarse para comprarla o mandarla hacer. Hay estampadoras de rodillo, de plancha de metal y de cemento.

Se recomienda también sacar un molde de las celdas del panal en metal, para hacer estampadoras de cemento de alta calidad y a bajo precio.

Tal vez el ahorro monetario no es alto que amerite la compra de la estampadora, pero no tendrá que comprar cera procesada, sino que el mismo producirá de los panales viejos y opérculos. El ahorro también está en que no tendrá que viajar para comprarla, y puede hacer sus láminas cuando y cuanto necesite, además puede dedicarse a la venta de láminas o alquilar su máquina estampadora de láminas de cera.

SUPUESTOS DE PARTIDA:

- Costo estampadora L500.00, con una vida útil: 5 años. Dando el valor a depreciar por año: L100.00
- Producción anual destinada a satisfacer un apiario de 30 colmenas.
- Láminas requeridas por colmena/año: 3
- Láminas requeridas total: 90
- Rendimiento de cera: 5 láminas de cera estampada/libra.
- Libras de cera para 90 láminas: 18

TAREA: Usted Puede hacer una estampadora de cemento hasta por L200.00, haga nuevamente los cálculos utilizando este precio y determine la conveniencia de tener una estampadora de cemento.

COSTOS DE PRODUCCIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cera	18	libras	50	900
Leña	2	Cargas	40	80
Mano de obra	8	Horas	10	80
Depreciación de fogón	1		5	5
Depreciación de barriles	2		15	30
Depreciación de estampadora	1		100	100
Varios				100
TOTAL				L 1295.00

COSTOS DE MANO DE OBRA:

Según don Leonidas Carvajal el en su estampadora de cemento hace aproximadamente 40 láminas en 2 horas y media, pero el es un apicultor de bastante experiencia así que utilizaremos para fines de cálculo 3 horas por 40 láminas. O sea que 90 láminas se nos van 6.75 horas, por lo que le vamos a poner valor de mano de obra 1 día completo.

AHORRO A DIFERENTES NIVELES DE PRECIO DE LA LAMINA

Precio/lámina	L 12.00	L 14.00	L 15.00	L 17.00
Egresos por compra	1080	1260	1350	1530
Egresos por producción	1295	1295	1295	1295
Ahorro por producir cera Estampada para 30 colmenas	L -215.00	L -35.00	L 55.00	L 235.00

Por tanto y debido a que el precio de mercado de una lámina de cera estampada oscila entre L11.00 y L 17.00, al apicultor le conviene tener una estampadora de concreto para atender sus 30 colmenas no solo por el ahorro monetario, sino por la facilidad de tenerla disponible siempre.

En estos cálculos usted ve que a L14.00 la lámina usted todavía pierde, pero no es así, porque la cera usted no va a comprar la cera sino que la produce, por lo que el costo de la cera disminuye, el costo de la mano de obra si usted hace las láminas son un costo en dinero.

A estos costos de compra no se le han puesto los costos de transporte en ir a comprarlas, el día de trabajo que se pierde en viajar a traerlas, las ganancias no percibidas por no poner láminas de cera en el momento adecuado.

En una entrevista con una ejecutiva de INFOP, recomendé que se mandase a construir en metal el molde de una lámina de cera estampada para que sirviese de base para hacer estampadoras de cemento, que permitan hacer láminas de cera de altos estándares de calidad; y de esta manera cada apicultor pueda suplirse de su propia estampadora de cemento de láminas de cera.

LIDERAZGO Y LAS ABEJAS

Líder se le llama a la persona que ejerce liderazgo, cualidad humana de inducir a un grupo al trabajo para el logro de objetivos y metas de un grupo, en nuestro caso de los apicultores de Honduras. No nos enfoquemos en los líderes sino en el liderazgo de la apicultura hondureña, para lo cual necesitamos líderes íntegros capaces de eliminar intereses personales y así trabajar por los intereses colectivos.

Sostengo que como humanidad hemos logrado una cantidad de conocimientos que permiten a la sociedad mundial tener niveles adecuados de satisfacción de sus necesidades; pero no lo logramos por no tener líderes íntegros, capaces de hacer los cambios necesarios y por estar inmersos en un conjunto de hechos desfavorables.

Los líderes y directivos, electos y no electos, contratados o asignados, apicultores de Honduras, y todos los involucrados en la apicultura somos responsables de llevar este sector a donde queramos y para ello tendremos muchos retos y ante todo trabajo grupal, o sea no solo de los líderes y directivos sino de todos los que estamos para lo que estamos. Este es un error de muchos miembros de las organizaciones es que le dejan la responsabilidad y trabajo a los líderes y directivos o viceversa, cuando debería ser compartida a través de una adecuada distribución del trabajo.

Acaso las abejas no se distribuyen el trabajo?

Acaso algunas abejas acaparan trabajo para presumir?

Acaso solo algunas abejas son responsables de la sobre vivencia de la colmena?

Acaso hay abejas despreocupadas, desmotivadas y sin ganas de ver el progreso de su colmena?

Acaso hay abejas egoístas?

Acaso hay abejas prepotentes, que no logran consenso?

Acaso hay abejas sin visión de futuro? Que no ven las flores?

Acaso no hay abejas comprensivas?

Acaso hay abejas que no motivan, capacitan, coordinan, comunican y apoyan?

Acaso hay abejas que no quieren progreso?

Acaso hay abejas que por sentimientos de competencia no capacitan y dan conocimientos a sus compañeras y compañeros?

Acaso hay abejas que buscan sus intereses?

Acaso hay abejas que no dan crédito?

Acaso hay abejas inmersas en un egoísmo de conocimientos, que no los facilitan y transmiten a sus compañeras y compañeros, por estar en una envidia intelectual.

“Todos los involucrados en la apicultura de Honduras somos abejas, abejas responsables de la sobre vivencia, progreso y avance de una gran colmena: La apicultura de Honduras”.

LA ORGANIZACIÓN: REDUCTORA DE COSTOS

Organización es la capacidad de lograr objetivos y metas con un ordenamiento bajo una estructura divisoria del trabajo. Organización también se le llama a un grupo de personas que trabajan bajo una estructura, donde los individuos se dividen las funciones para el logro de los objetivos y metas de la misma. Así que una organización puede ser una fundación, partidos políticos y sindicatos, empresa pública, empresa privada, asociación industrial, asociación campesina, asociación estudiantil, etc. Hay organizaciones por tipos y fines, buenas o malas, funcionales y no funcionales, existen a lo largo y ancho de nuestros países; se agrupa la gente para lograr un efecto mayor comparado si no estuviesen dentro de un grupo, pues cada uno daría esfuerzos aislados.

Así observamos que organizaciones de productores de café gestionan un puente en la quebrada Cobán; la organización de ganaderos logra un crédito para sus afiliados, la organización de exportadores de café logran reducir los impuestos de exportación, la organización de sindicatos logra que las jornadas agotadoras de 12 horas se pasen a 8 horas, logran que se cumplan los derechos humanos, logran salarios y sueldos acordes al costo de la sobre vivencia; como ven las organizaciones están para maximizar la capacidad de realizar los objetivos y metas individuales por medio de consenso del grupo y esfuerzo de todos.

Por lo tanto si hacemos una organización es por que hemos identificado soluciones a problemas, actuales y potenciales; problemas que individualmente no se pueden resolver o sea que la organización satisface ciertas necesidades de sus miembros, razón de su existir. Las organizaciones tienen una forma de operar, una clasificación y asignación de funciones de sus miembros (división del trabajo), un modo de operar según sus funciones, una manera de tomar decisiones; todo esto permite como dice el dicho jalar la carreta juntos en el mismo camino.

Las organizaciones apícolas de Honduras después de la llegada de la abeja africanizada según el profesor Roberto Salas, en 1,985 empezaron a desaparecer pues ya no tenían razón de ser pues muchos apicultores dejaron su actividad, hasta tal punto imagínense ustedes que se observa en el nuevo milenio, solo la Cooperativa Agropecuaria Apícola Pionera De Honduras Ltda. COAPILH, la recién impulsada Asociación Nacional de Apicultores de Honduras ANAPIH y la naciente Asociación de Apicultores de Valle. Los Proyectos de Apicultura en que Zamorano se ha visto involucrado, ha recalado en sus capacitaciones y asistencia técnica la formación de organizaciones funcionales, sus frutos han sido haber impulsado conjuntamente con las instituciones de apoyo la formación de:

Asociación Regional de Apicultores de Oriente ARAO, (EACPA)
 Grupos de mujeres.
 Asociación de Apicultores del Valle de Sensenti AAVAS
 Asociación de Productores Apícolas de Olancho APAO
 Cooperativa Apícola de Choluteca COAPICH (Provisionalmente)
 Empresas asociativas campesinas
 Apoyo a la empresa privada y exportadoras de hortalizas.
 Fortalecimiento y asesoramiento de ANAPIH y APIV
 Fortalecimiento y asesoramiento de COAPILH

Lo que he encontrado en algunas organizaciones no necesariamente a las que apoyamos, es que se ponen objetivos y metas inalcanzables trayendo el efecto desmotivante y no satisfacen las necesidades de sus miembros. Algo que también he experimentado en ciertas organizaciones, son el efecto motivador de los resultados a corto plazo, es increíble pero esto fortalece y une más a la organización y el efecto es mayor en organizaciones que empiezan a funcionar, imagínense si no se tienen. Una organización debe saber identificar los problemas a solucionar, necesario también es una priorización de los mismos para después hacer una adecuada planificación asignando a los encargados su forma de operar, su estructura de toma de decisiones por el consenso del grupo.

Otro obstáculo de algunas organizaciones es su cobertura (área de acción), es necesario recalcar que en primer lugar se deben fortalecer las organizaciones locales y después las regionales, nacionales e internacionales. Otro obstáculo es el acaparamiento de responsabilidades y trabajo de parte de algunos miembros de las organizaciones, o por el contrario todo se lo dejan a las directivas. Entonces nos preguntamos: Y los demás miembros? En toda organización vamos a encontrar a los líderes, los cuales deben de estar concientes de que deben satisfacer las necesidades de la organización y todos deben de estar bien sabidos que a todos nos toca trabajar.

VENTAJAS DE QUE LOS APICULTORES SE ORGANICEN

- Abastecimiento adecuado de cera estampada, insumos y equipos.
- Conseguir fácilmente información de mercados y créditos grupales.
- Poder sistematizar la información de los mercados.
- Comprar insumos más baratos, por el volumen a comprar.
- Comprar maquinaria conjuntamente para uso en común y así disminuir los costos fijos.
- Lograr que se cumplan las leyes apícolas.
- Lograr proyectos y programas que fortalezcan el sector apícola.
- Poder migrar a otras zonas de floración, entre varios se disminuyen los costos de traslado, revisión, cosecha, etc.
- Conseguir créditos a bajos intereses y dar crédito a sus miembros por medio de la intermediación.
- Fijación de precios mínimos de los productos de la colmena y procesados.
- La organización permitirá un adecuado ordenamiento y repartición de las zonas de floración.
- La organización permite reducir costos de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología; y a la vez hace estas tareas más eficientes.
- Comunicación entre apicultores, además se realiza un intercambio de los conocimientos.
- La organización puede tener apiarios modelos para enseñanza, capacitación, asistencia técnica, transferencia de tecnología, días de campo, etc.
- Evitar que mieles de abeja adulteradas se vendan como mieles puras de abeja.
- Otras ventajas pronúncielas usted.

Vea en los anexos la propuesta para la creación de un organismo para la cooperación inter-institucional para el fortalecimiento de la apicultura de Honduras **ORCIAH**.

EL CREDITO APICOLA

La apicultura de Honduras esta envuelta en un conjunto de hechos que la han dejado en el olvido tanto por el gobierno, los inversionistas y los mismos apicultores a pesar que es una actividad muy prometedor por las utilidades que le puede generar a cualquier nivel de producción. Esta situación se debe a que la apicultura en Honduras a venido en decaimiento primeramente por la llegada de la abeja africanizada en 1,986 lo cual repercutió en el número de apicultores que tenía el país que paso de casi 1200 a 80 apicultores según Salas, 2000. La segunda razón es la llegada de la terrible plaga la varroa en 1998 (Quan y Salas, 2000), lo cual a desmotivado a los pocos apicultores que quedaban después de la llegada de la abeja africanizada.

Si a esta situación se le anexa el poco involucramiento del Gobierno de Honduras al sector y los daños causados por el Huracán Mitch en 1998, la situación se miraba agudizada, hasta que con el apoyo de la Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos y Zamorano se inició un programa de reactivación agrícola dentro del cual se encuentra el componente apicultura, este proyecto a tenido tanto éxito que son muchas las personas que se han beneficiado directamente y el efecto multiplicador que ha tenido es tremendo, realmente se a reactivado y animado al sector apícola de Honduras, muchas organizaciones han colaborado para ello por lo que se predice que la apicultura va a tener en el próximo quinquenio un crecimiento sustancial.

El interés por la apicultura a sido tanto que el efecto multiplicador de algunos apicultores capacitados por el Programa USAID/Zamorano, ha sido capacitar y asistir hasta 2 personas las cuales ya han instalado colmenas.

Dado este incremento en el interés por la apicultura, surge la necesidad de crear en los apicultores una cultura empresarial y hacerlos competitivos. Para ello deberán no solo organizarse, sino tener una línea de costos que le permitan tener utilidades para capitalizar su empresa, tener una recuperación pronta de la inversión, poder pagar sus prestamos a tiempo y por ende contribuir al desarrollo de sus familias y de Honduras.

Junto a esta situación la cultura exportadora de países como México, China, Argentina , Australia, Canadá, URSS y Hungría que exportan el 60% del mercado mundial (Jean-Prost y Medori,1995). Estos países tienen la capacidad para mover la oferta exportable y los precios internacionales, lo que obliga a los productores nacionales a la competitividad, y el más ineficiente tendrá que dejar la actividad. Pero hay algo interesante ellos no producen y venden miel hondureña.

El crédito se ha identificado como un problema para reactivar la apicultura desde que se hicieron los diagnósticos preliminares para el proyecto (Salas y Quan, 2001). Ese problema lo hemos corroborado los técnicos del proyecto en carne propia. Hay gente que quiere aumentar su apiario, pero no tiene dinero, es un factor de producción escaso, caro y aún habiendo una sobre liquidez en el país.

El dinero no es un problema exclusivo de la apicultura sino de muchos rubros, no es de ahora sino que ha estado en el tiempo, Alexander Keipo en 1,983 dijo:

“Los problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas son numerosos y diversos. Sobre todo están los financieros, debidos a fondos insuficientes. Para que la pequeña y mediana empresa puedan sobrevivir, es indispensable que el ambiente sea favorable y que se establezca una estimulante política económica”. Mensaje tomado de Spencer, G.,1,986.

Como ven las pequeñas y medianas empresas han estado en una coyuntura que no les ha permitido un sustancial crecimiento, a sabiendas que son ellas las más abundantes y además son importantes generadoras de empleo. Para la reactivación de las empresas y organizaciones apícolas se debe tomar en cuenta el crédito, más si esa reactivación se compone de capacitación y asistencia técnica puesto que sino se llevan de la mano, trae el efecto desmotivante en los que tienen la ilusión de criar abejas.

Nos hemos dado cuenta de que algunas entidades financieras no apoyan a este sector, por denominarlo de alto riesgo, pues asumen de que las abejas hoy están y mañana enjambran. En parte tienen razón, las abejas africanizadas tienen un comportamiento enjambrador e increíblemente mayor comparado a las abejas europeas. Lo que no comprenden es de que a muchos apicultores se han beneficiado de capacitación y asistencia técnica de parte del Proyecto De Reactivación Agrícola Zamorano/USAID-Apicultura para que puedan manejar de una forma técnica y rentable su actividad.

Los apicultores de Honduras en su mayoría pertenecen a una economía rural potencial muy esperanzadora, son empresas familiares las que tienen, son pobres y escasos en recursos para poner de garantías. En el caso de las mujeres, no solo están inmersas en esta coyuntura sino que simplemente no tienen garantías. Además son agricultores con mucha sensibilidad al riesgo, pues para tomar una decisión económica la piensan una y otra vez, y se van a lo seguro; es un comportamiento natural, pero ellos como sector se acentúa esta cualidad humana.

Las mismas colmenas, cosechas de los productos y equipo pueden servir de respaldo para los créditos, para lo cual vean más adelante como hacer un buen trato y avalúo de las colmenas. Por lo que el crédito apícola debe de tratarse de una manera muy diferente a otros sectores productivos, su naturaleza no permite que se le de un trato igualitario, por lo menos en estos procesos de reactivación de esta actividad amigable al ambiente. Por lo menos se debe de buscar créditos accesibles para los próximos cinco años. Los apicultores no andan buscando crédito regalado, pero tampoco créditos que lo consuman y no permitan el desarrollo de la unidad familiar campesina. Además sabemos muy bien que los campesinos son buenos pagadores y más si están siendo apoyados con capacitación y asistencia técnica de parte de una de las instituciones líderes en América Latina, El Zamorano.

El crédito apícola puede estar dentro de programas de diversificación agropecuaria, en programas de conservación del ambiente, en programas que apoyan a la mujer, proyectos para pequeñas y medianas empresas, proyectos de protección al consumidor puesto que hay muchos adulteradores de miel, pueden ser financiados con capitales de riesgo en todo caso.

Experiencias de crédito apícola en Honduras, han demostrado según algunos apicultores, ser beneficiosas en la década de los ochentas. Se les daba tanto a mujeres como a hombres, se les daban las colmenas, centrifugas, equipo, etc. por medio de BANADESA. En la misma década platicando con apicultores, dicen de que las exportadoras de miel de abeja y cera, les daban apoyo financiero para el mantenimiento de sus apiarios.

En una plática con un amigo apicultor, se expresaba de que el trabajaba con apicultura estacionaria, hasta que un amigo le comento que llevará sus colmenas a Siguatepeque, pues la floración estaba muy buena, así que lo animo bastante. Había una situación para transportar esas 25 colmenas tenía que pagar un transporte por L2000.00, que buscar un lugar, adecuarlo para instalar el apiario y revisar por lo menos quincenalmente las colmenas mientras entraban a cosecha. Pues eso lo desanimó y buscó a un amigo que también tenía 25 colmenas para trabajar conjuntamente. Así que no tenían dinero e hicieron un crédito por L4,000.00 a un “amigo” que les cobraría L500.00 de interés, en un período de 3 meses o sea 50% de interés anual. Cual fue la sorpresa que en las primeras 6 semanas habían cosechado en promedio 5 botellas por colmena, o sea 125 botellas cada uno; vendieron la miel y sacaron L4,375.00 cada uno, para un total de ingreso de L8,750.00.

Pagaron el crédito en 2 meses, L4000 más los intereses L333.33 para un total de L4,333.33. Tuvieron 4 cosechas adicionales y mayor número de botellas de miel/colmena/cosecha. Demuestra pues que los ingresos de la actividad apícola permiten saldar los créditos y queremos invitar a las entidades financieras que están en proceso de otorgar crédito a la apicultura a que nos visiten, para conversar y apoyarlos en sus decisiones, pues estamos para apoyar a los apicultores de Honduras y entidades que los apoyan.

En una conferencia que di a Heifer Project International, organización sin fines de lucro que financia proyectos pecuarios, en presencia y solicitud de directivos de AHPROCAFE, OCDI y COAPIHL, les hacía ver de que hay una demanda insatisfecha de los productos de la colmena, y prueba de ello son los altos precios nacionales, importaciones, venta de mieles adulteradas y testimonio de los apicultores de que pasan de 6 a 8 meses sin vender pues se les termina en corto tiempo la producción.

Para que necesitan crédito los apicultores?

Para la compra de colmenas y equipo, para mantenimiento del apiario, para expandir operaciones, para hacer apicultura migratoria, para el procesamiento y comercialización de sus productos. Si habiendo mercado para los productos de la colmena porqué necesitan dinero los apicultores? Les presento algunas observaciones, a veces terminado el período de cosecha venden toda su miel a granel, obteniendo precios por botella bajo, por la falta de valor agregado añadido al producto. Algunos lo hacen por obtener todo el dinero junto y no andarse preocupando por andar vendiendo al por menor; otros por no saber donde y cómo vender.

El dinero lo gastan en una y otra cosa, se olvidan de que tienen colmenas y un mercado con alta demanda que hay que satisfacer, demanda en cantidad y calidad. Por lo que las organizaciones apícolas pueden crear un fondo a base de ahorros de las ventas de sus miembros, para que ellos mismos sean beneficiados de acuerdo a lo que ahorro cuando necesiten el dinero.

Otras respuestas a la pregunta anterior (Por qué necesitan dinero los apicultores?):

Pocas técnicas implementadas en el manejo del apiario.

La apicultura para la gran mayoría es una actividad secundaria.

La apicultura esta administrada inadecuadamente.

Hay desmotivación, por el hurto y vandalismo.

La mayoría de apicultores no realizan la migración a otras zonas de floración.

Algunos apicultores están inmersos en una situación de que ya tengo para los frijoles y tortillas, así que trabajen los pobres. No hay aspiración a un futuro mejor.

Con los nuevos apicultores se ha observado que sus apiarios los aumentan hasta 30 colmenas, pero esta situación no se debe a la casualidad pues además de estar animados, usan las técnicas aprendidas, hay apoyo en crédito y organizaciones que les dan un seguimiento especial.

MODALIDADES DE CREDITO APICOLA SEGÚN LA FAO

CREDITOS DE SUBSISTENCIA:

Son anticipos de fondos para las necesidades de subsistencia de los apicultores y su familia.

CREDITOS DE FOMENTO:

Son créditos para la adquisición de colmenas, núcleos y material de trabajo para los apicultores que van a iniciar sus actividades, previamente capacitados en los cursos de entrenamiento por el organismo de extensión.

CREDITOS PARA ADQUISICIÓN DE MATERIALES:

Son para aquellos apicultores establecidos y que en un determinado momento necesitan materiales, para expansión o mantenimiento.

CREDITOS PARA AYUDA Y COLABORACIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS:

Son créditos otorgados para facilitar la comercialización de los excedentes de la producción generada del programa de desarrollo y fomento apícola.

En los materiales puede haber un efecto benéfico, al reducir precios por el volumen a comprar. También se observan casos en Honduras en los cuales el crédito es necesario para el fomento, desarrollo y formación de organizaciones apícolas. Por lo que para futuros proyectos es necesario tomar en cuenta las necesidades financieras y hacer investigaciones para desarrollar un modelo de crédito apícola para Honduras. El modelo de crédito deberá fomentar la diversificación de los productos de la colmena, la organización de los apicultores, hacer más eficiente la cadena de comercialización, el desarrollo de las habilidades administrativas de los apicultores, capacitación y asistencia técnica si fuera posible. El modelo de crédito deberá contemplar diferentes tasas de interés, períodos de gracia, frecuencia de los pagos, monto de los pagos, formas de pago, requisitos y garantía del préstamo; dependiendo de las diferentes líneas de crédito que se formen según el objetivo de las diferentes actividades apícolas que se quieran fomentar.

DIRECTORIO APÍCOLA DE HONDURAS

Este directorio es parte prácticamente de un estudio de mercado de los factores de producción, los cuales son los bienes y servicios que la empresa utiliza para producir. En la empresa apícola están los insumos para mantener un apiario y todo lo que se necesita para su instalación. Ver plan de inversión para instalar un apiario.

En muchas regiones apícolas de Honduras hay una escasez de estos bienes y servicios para la producción o factores de producción. Por ejemplo en El Paraíso nos encontramos a apicultores que no sabían donde comprar un ahumador o un par de guantes. A esta falta de conocimiento hay que añadir que la gente que vende estos bienes y servicios los vende regularmente entre 20 y 100% más caros que las fabricas. Por ejemplo un AHUMADOR en la fábrica cuesta entre L90.00 y L100.00, pero el revendedor lo da entre L150.00 y L180.00. Sus razones tiene pues el ahumador es un artículo de baja rotación en comparación a las láminas de cera estampada que son necesarias reemplazarlas en todos lo períodos de producción.

Las láminas de cera estampada hemos visto que cuesta entre L11.00 y L15.00 al por mayor y hemos visto revendedores que las vende hasta L18.00. Y así muchos insumos apícolas presentan escasez provocando que se estén usando técnicas apícolas arcaicas. Si va a comprar equipo y material apícola, el mejor consejo que le doy es que haga por lo menos cuatro cotizaciones, para poder negociar con el proveedor que usted elija.

NOTA: Este trabajo no incluye precios de los productos de las empresas consultadas para evitar confrontaciones comerciales.

EQUIPOS Y MATERIALES APÍCOLAS

ANDRES VALLADARES

Barrio Guanacaste Junto a Quinta Regina Lardizábal, por el estadio
El Paraíso, El Paraíso
Vende overoles, espátulas, cajas, ahumadores, velos, cera estampada.

APIPLAN- DAVID MEJIA

AP 30195 Toncontin, Comayagua
Tegucigalpa, Honduras CA
Tel. 00504 226 8808, 00504 2341223 Fax 00504 2265480
apiplan@hotmail.com

COAPIHL COOPERATIVA AGROPECUARIA APICOLA PIONERA DE HONDURAS.

Barrio Santa Marta, calle 21 de Agosto
Siguatepeque, Comayagua
Tel. 7734259 Fax. 7732764
Venden desde espátulas hasta cajas, marcos, colmenas, etc.

FABRICA DE AHUMADORES

PAULINO SORTO

Barrio El Parnaso

Costado sur Escuela Renacimiento

Siguatepeque, Comayagua

Tel. 7732208

Fabrica y vende al por mayor y menor AHUMADORES.

FUNERARIA y CARPINTERIA SAN JUAN ISMAEL LORENZO RICO

Colonia San Juan Bloque J casa 26

Frente a la escuela, camino a Dificultades

El Paraíso, El Paraíso. Tel. 8934978

Vende: Trampas de polen, cajas, marcos, puentes, tapaderas,

GUANTES DE CENTRO AMERICA

Barrio la Libertad. Ap. # 4.

Preguntar por San José Obrero

Tel. y fax : 8823640 Tel.: 8820064, 8820069

Choluteca, Choluteca

Fabrica y vende al por mayor y menor: Velos, guantes, overoles.

HELMUTH LUTZ

Siguatepeque, Comayagua Vende todo tipo de materiales y consultoría.

Tel.:7731464

HERNESTO PEREZ

Barrio Suyapita

9a. av. Y 7a. Calle Atrás de la escuela Ernestina Flores

Siguatepeque, Comayagua Tel. 7734846

Vende overoles, espátulas, cajas, ahumadores, velos, etc.

MATERIALES APÍCOLAS DEL SUR

Propietario: Tomas Esquivel Colonia 9 de enero

Contiguo a COHDEFOR ver rótulo

Camino a Guasaule una cuadra después del presidio.

Choluteca, Choluteca

Contactar con: Henry Rodas al Tel.: 8823253

MADERAS SARAI

Carretera Panamericana, 1 cuadra al este de Ferretería Herco

Choluteca Tel. 882 3829

Vende cajas, marcos, fondos y tapaderas de buena calidad a precios cómodos pues la fábrica empieza.

WALTER AVILA

Barrio La Ceiba a una cuadra al oeste del Kinder Jardín el Niño

Choluteca, Choluteca Tel. : 8822696

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES QUE APOYA ZAMORANO

AAVAS Asociación de Apicultores del Valle de Sensenti
Contactar AESMO
Victor Saravia o Carlos García
San Marcos de Ocotepeque
Tel.: 663 43 08
Fax.: 663 43 08

ANAPIH Asociación Nacional de Apicultores de Honduras
Contactar con:
MARIO SANDOVAL TESORERO
2ª. Av. Entre 4ª. Y 5ª. Calle
El Paraíso, El Paraíso.
Tel. 8934262

APAO Asociación de Productores Apícolas de Olancho
Contactar con:
Santos Pineda Juticalpa Olancho Tel. 8851824
Enma Lobo Tel. 8852873
Fax.: 885 2823

APIV Asociación de Apicultores de Valle
Contactar con:
Ramón Pineda
Barrio Delicias
Nacaome, Valle
Tel. 8954147
Fax.: 8954200
Cel. 9835842

Ever Rubio
Jicaro Galan
600 metros del Hotel Oasis Colonial
Nacaome, Valle
Tel. Y Fax 8954218

EACPA Empresa asociativa campesina para la Apicultura de Oriente
Mario Aguilar
Barrio Buenos Aires Abajo
Contiguo a casa de Federico Mendoza
Tel. 8833691
Danlí, El Paraíso

CLUB APICOLA ZAMORANO

Contactar por medio de la Oficina de Servicios Estudiantiles
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA EL ZAMORANO
El Zamorano A. P. 93
Honduras, C.A.
Tel. 00 504 7766140-50
FAX. 00 504 776 62 40
E-mail: clubapicolazamorano@yahoo.com
Página web: <http://www.geocities.com/clubapicolazamorano>

COAPICH Cooperativa Apícola de Choluteca (Provisionalmente)

Contactar con:
Efraín Girón
Barrio Guadalupe media cuadra al sur del restaurant TIO RICO
Casa No. 230
Tel. 8820962

COAPIHL COOPERATIVA AGROPECUARIA APICOLA PIONERA DE HONDURAS
LTDA.

Barrio Santa Marta, calle 21 de Agosto
Siguatepeque, Comayagua
Tel. 7734259
Fax. 7732764
Venden desde espátulas hasta cajas, marcos, colmenas, etc.

•

TÉCNICOS

Esto demuestra que técnicos para proyectos futuros de apicultura ha habido y habrán.

ALVARO CRESPO, Agr.

Correo Electrónico: alvarocrespo87@yahoo.com

ARMANDO GUEVARA

Apicultor de la planta de mieles y derivados de Zamorano

BERTHA RUIZ, M Sc

Líder de proyectos de apicultura en Zamorano

Correo Electrónico: bruiz@zamorano.edu.hn

BYRON SALAZAR, Agr.

Correo Electrónico: ebsalazar@hotmail.com

ESTEBAN BRITO, Agr.

Correo Electrónico: carbritman@yahoo.com

FRANCISCO LINO, Agr.

Correo Electrónico: agrozamo99@yahoo.com

GERMAN ERAZO

Apicultor de la planta de mieles y derivados de Zamorano

IGNACIO GARCIA

Correo Electrónico: igaji@hotmail.com

PAGINA WEB: [HTTP://www.geocities.com/igaji](http://www.geocities.com/igaji)

JAVIER QUAN, Ing.

Coordinador de campo Proyecto de reactivación agrícola Zamorano/USAID-Apicultura

Correo Electrónico: javier_quan@yahoo.com

MARTIN LANZA, , Agr.

Coordinador de campo Proyecto apícola CORDAID

Correo Electrónico: mlanza@hotmail.com

OSCAR RAMOS, Agr.

Correo Electrónico: oramos97@hotmail.com

ROLANDO ZEBALLOS, Agr.

Correo Electrónico: rzeballos97@hotmail.com

Todos los anteriores contactar a:
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA
El Zamorano A. P. 93
PLANTA DE MIELES Y DERIVADOS
Honduras, C.A.
Tel. 00 504 7766140-50 ext 2341
FAX. 00 504 7766363

APIPLAN
DAVID MEJIA
AP 30195
Toncontin, Comayaguela
Tegucigalpa, Honduras
CA
Tel. 00504 226 8808, 00504 2341223
Fax 00504 2265480
apiplan@hotmail.com

HELMUTH LUTZ
Siguatepeque, Comayagua
Tel.:7731464

HENRY ROLANDO RODAS MUÑOS
Barrio nueva esperanza
Choluteca, Choluteca
Tel.: 8823253

WALTER AVILA
Barrio La Ceiba a una cuadra al oeste del Kinder Jardín el Niño
Choluteca, Choluteca
Tel.: 8822696

Las mayoría de instituciones que apoyan la apicultura de Honduras que se listan a continuación, tienen por lo menos un técnico capacitado por Zamorano. La institución que más técnicos ha capacitado el Proyecto de Reactivación Agrícola Zamorano/USAID-Apicultura fue INFOP.

INSTITUCIONES QUE APOYAN A ZAMORANO EN LA REACTIVACION DE LA APICULTURA DE HONDURAS

En esta sección también se incluyen las organizaciones de productores que se mencionaron anteriormente.

ASOPROAT

Trojes, El Paraíso
Tel.: 8877434

AHPROCAFE

Contactar con Nelson Hernández
Tel.: 2368687
Fax.: 2368310

EDECOT

Luis Ponce
Teupasenti, El paraíso
Tel.: 9835176

ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA EL ZAMORANO

El Zamorano A. P. 93
Honduras, C.A.
Tel. 00 504 7766140-50
FAX. 00 504 776 62 40
Página web: <http://www.zamorano.edu.hn>

ICADE INSTITUTO PARA LA COOPERACIÓN Y AUTODESARROLLO.

Oficina Principal: Barrio abajo, contiguo Hotel Mac-Arthur, casa No. 444,
Apto. Postal 4079 Tegucigalpa, M.D.C.
Tel.: 2223435, 2387060
Fax.: 2387080
Correo electrónico: icade@rds.org.hn
Zamorano trabaja con las agencias de Danlí y Choluteca.
Atención: Leonidas Avila, ICADE Choluteca y Danlí

ICADE DANLI

Tel. : 8832128, 8832672
Fax : 8832938

ICADE CHOLUTECA

TEL.: 8822217
Fax : 8822217

INFOP

Ing. Alcides Maradiaga (alcidesmaradiaga@yahoo.com)

Diany Guerrero (guerrero_diany@hotmail.com)

Oficinas en Tegucigalpa, salida a El Paraíso. Tel.: 2300684 Fax: 2300684

PRODERCO

Oficinas en Danlí, salida a El Paraíso

El Paraíso.

Tel. 8832482, 8833722 Fax.: 8832412

Correo Electrónico: proderco@optint.hn

Atención: Federico Trece, ASOPROAT y EDECOT

**DIRECCIONES IMPORTANTES DE LAS INSTITUCIONES
PARTICIPANDO EN EL PROYECTO APICOLA
ZAMORANOCORDAID**

Datos proporcionados por el Ing. Agr. Byron Salazar.

Institución	Persona contacto	Dirección	Tel.(s)	Fax
AESMO	Víctor Saravia o Carlos García	San Marcos de Ocotepeque	6634308	6634308
AHPROCAFE	Nelsón Hernández Bertilio Mancia	Tegucigalpa, Santa Bárbara	2368687 6432139	2368310
APAO	Santos Pineda Enma Lobo	Juticalpa Proyecto Guayape	8851824 (Santos) 8852873 (Enma)	8852823
CONAGROH	Nery Gómez o Marcelino Espinal	2½ al Este de Alcaldía, Catacamas Olancho	8994950	8994950
FOPRIDE	Daniel Moreno	Apartado postal 3348 (Tegucigalpa)	2328364 2328339	2328364
INEHSCO	Alberto Díaz	Santa Rosa de Copan	6620826 6621453	6620826
Instituto San Martín de Porres	Hugo Padilla	Coyoles Central, Yoro	9986991 4466667	4466151
Pastoral de la Diócesis de Trujillo	Mario Argueñal, Antonia Gerónimo o Carmen Recarte	Tocoa, Colón	4443865	4443865
Pastoral de la Mujer	Luz Zulema Murillo	Colonia Bernardo Dazi. Apartado Postal 2071 (Tegucigalpa)	2305003 2303246	2303124

CORREOS ELECTRONICOS

Pastoral de Trujillo (PRODELICAS)

Pastoral de la Mujer

AHPROCAFE

AESMO

APAO

INEHSCO

FOPRIDE

prodelcas@yahoo.com

caritas@comtelca.hn

ahprocaf@sdnhon.org.hn

aesmo@hn2.com

pdavguf@hondutel.hn

inehsco@hondudata.com

fedopds@sdnhon.org.hn

FUENTES:

*Datos de CORDAID fueron proporcionados por el Ing. Agr. Byron Salazar.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las organizaciones apícolas a que se opongan rotundamente a las mieles adulteradas, por medio de un plan de concientización del consumidor y aplicación de las leyes sanitarias.
- Se recomienda hacer un estudio de mercado de productos de la colmena, nacional e internacional.
- Desarrollar un método para sistematizar la información de los mercados de los productos de la colmena para las organizaciones apícolas.
- Desarrollar una metodología de avalúo de las colmenas para Honduras el cual deberá servir para las entidades crediticias o dentro de las mismas organizaciones apícolas para otorgamientos de crédito y para que las colmenas puedan servir de garantías.
- Hacer un estudio sobre los canales de comercialización de los productos de la colmena para determinar las estrategias a tomar para impulsar este sector emergente en un país emergente.
- Hacer un estudio sobre el impacto de los tratados de libre comercio que esta firmando Honduras dentro del ALCA y TLC.
- Que por lo menos cada organización apícola tenga su estampadora de láminas de cera, una centrífuga, taller de carpintería, una marca registrada para la comercialización de los productos de la colmena.
- Siendo la apicultura dentro de las ciencias agropecuaria bien compleja y diferente, se debe crear un modelo crediticio que permita desarrollarla, pues tras de ella hay muchas familias y sociedad que se beneficia de sus deliciosos productos y un medio ambiente más sano.
- Se recomienda que los líderes de las organizaciones apícolas sean capacitados en organización, liderazgo, planificación, identificación y solución de problemas para que las organizaciones sean fortalecidas.
- Se recomienda la creación de un fondo para prestamos para los apicultores para apicultura migratoria, para mantenimiento, expansión de operaciones, diversificación apícola, incluso dentro de la misma organización.
- Apoyar a las personas que quieran aprender apicultura pues son potenciales ambientalistas, a corto y mediano plazo. Además tendrán un efecto multiplicador concientizador a los miembros de su comunidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, R.; SERRANO, A. 1991. Los costes en los procesos de producción agraria. Madrid, España. Ediciones Mundi Prensa. 147 p.
- CARVAJAL, LEONIDAS. 2001. La apicultura de Valle. Comunicación personal.
- COOPERATIVA AGROPECUARIA APICOLA PIONERA DE HONDURAS Ltda. 2000. Comunicación escrita.
- ECKSTEIN, SHLOMO; SYRQUIN, MOSHE. 1981. Introducción al análisis económico. Jerusalén, Israel. AICI-CECL. 265 P.
- GUANTES DE CENTRO AMERICA. 2001. Comunicación escrita.
- GUEVARA, ARMANDO; ERAZO, GERMAN. 2000. Apicultores de la planta de mieles y derivados de Zamorano. Comunicación personal.
- GUEVARA, ARMANDO; ERAZO, GERMAN. 2001. Apicultores de la planta de mieles y derivados de Zamorano. Comunicación personal.
- QUAN, JAVIER; SALAS, ROBERTO. 2000. La llegada de la varroa a Honduras. Comunicación personal.
- HICS, DOUGLAS. 1997. El sistema de costos basado en las actividades (ABC). Barcelona, España. Alfaomega. 297 p.
- JEAN-PROST, PIERRE; MEDORI, PAUL. 1995. Apicultura. Madrid, España. Mundi Prensa. 741. p
- KOTLER, PHILLIP; ARMSTRONG, GARY. 1994. Mercadotecnia. D.F. México. Prentice Hall. 826 P.
- LOS APICULTORES MIEMBROS DE ANAPIH. 2000. Costos de producción. Comunicación personal.
- PORTER, MICHAEL. 1998. Ventaja competitiva. D.F. México. Compañía editorial continental S.A. de C. V. 550 p.
- Proyecto Zamorano para el desarrollo empresarial de Honduras PROEMPRESAH. 2000.
- SALAS, ROBERTO. 2000. Apicultura en Honduras. Comunicación personal.
- SALAS, ROBERTO; QUAN, JAVIER. 2001. Estrategias del proyecto.. Comunicación personal
- SPENCER, GALEN. 1,986. Guía para la pequeña empresa. Tendencias en una economía global. D.F. México. Ediciones Gernika. 195 p.

ANEXOS

- A) TAREAS
- B) TEMAS PARA LA PROXIMA EDICIÓN
- C) COSTOS E INGRESOS DE LAS ACTIVIDADES PARA UN APICULTOR MIGRATORIO DEL DEPARTAMENTO DE CHOLUTECA.
- D) REGISTRO DE APIARIO (Hecho por Ing. Byron Salazar).
- E) REGISTRO PARA LA DETERMINACIÓN DE COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN EN LOS APIARIOS.
- F) REGISTRO DE LOS ACTIVOS DE UNA EMPRESA APICOLA
- G) CANALES DE COMERCIALIZACION DE MIEL DE ABEJA
- H) ETIQUETA MODELO PARA MIEL DE ABEJA
- I) PROPUESTA PARA LA FORMACION DE ORCIAH

ANEXO A - TAREAS

1) Mencione más ventajas y desventajas de que los apicultores nos organicemos?

Vale la pena que nos organicemos?

Haga una discusión en grupo de la tarea.

2) Conteste:

Cómo ser un líder?

El líder nace o se hace?

Cual es mi función o papel en la actividad apícola de Honduras?

Para que la actividad apícola en Honduras florezca que tengo que hacer de acuerdo a mi función?

Que objetivos y metas tengo que lograr?

Determine que cualidades deben tener los líderes y directivos, directos o indirectos para la reactivación del sector?

3) Determine los costos e ingresos para un apiario de 10 colmenas exclusivamente para producción de miel de abeja. Haga el cuadro de plan de inversión, saque los costos en base a todas las actividades que conlleva el apiario. La miel la vende al por mayor a los mismos precios que vende usted sus productos. Pero de 8 colmenas el primer año no obtiene cosecha.

ANEXO B - TEMAS PARA LA PROXIMA EDICIÓN

Usted esta invitado a sugerir temas e información para la próxima edición, esperamos que sus comentarios lleguen, y así tengamos una tercera edición con su crítica constructiva. Y que esta guía se convierta en una herramienta para el empresario apícola de Honduras.

1. Costos e ingresos de arrendamiento de colmenas.
2. Costos e ingresos del vino de miel.
3. Costos e ingresos de mezclas de miel, jalea real, propoleo y polen.
4. Contrato de arrendamiento de colmenas.
5. Zonas de floración de Honduras y curvas de producción para apicultura migratoria.
6. Cronograma de actividades de un apiario.
7. Análisis de compra de una estampadora moderna de rodillos.
8. Análisis de compra de una estampadora de plancha para un apiario de 30 colmenas.
9. Análisis de riesgo para un proyecto de 30 colmenas.
10. Flujos de proceso para cada producto de la colmena.
11. Diseño de etiquetas para productos apícolas.
12. Cómo establecer y operar legalmente una micro-empresa apícola en Honduras.
13. Listado de cultivos que necesitan polinización por las abejas.
14. Sitios apícolas en internet y costos de la fabricación de materiales.

ANEXO C
COSTOS E INGRESOS PARA UN APICULTOR MIGRATORIO DEL DEPARTAMENTO DE
CHOLUTECA

Utilizando la metodología de flujo de actividades

COSTOS POR ACTIVIDADES DEL APIARIO

No.	ACTIVIDAD	FECHA	INSUMO	COSTOS			
				UNIDAD	CANTIDAD	CO/UNI	COSTO/TOTAL
1	Control de varroa	10/10/00	Bayvarol	cc	81	10	810
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
2	Control de loque	15/10/00	Terramicina	Bolsa 25 g.	1	51	51
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
3	Control de loque	23/10/00	Terramicina	Bolsa 25 g.	1	51	51
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
4	Control de varroa	25/11/00	Bayvarol	cc	81	10	810
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
5	Control de loque	28/10/00	Terramicina	Bolsa 25 g.	1	51	51
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
6	Control de varroa	10/11/00	Bayvarol	cc	81	10	810
			M.O.	Horas	1.5	16.67	25.005
7	Cosecha y extracción	01/11/00	M.O.	Horas	16	16.67	266.72
8	Colado y envasado	02/11/00	M.O.	Horas	2	16.67	33.34
9	Búsqueda de local a Siguatepeque	03/11/00	M.O.	Dia	1	100	100
			Transporte		1	100	100
			Alimentación	Tiempos	3	33.333	99.999
10	Cosecha y extracción	16/11/00	M.O.	Horas	16	16.67	266.72
11	Colado y envasado	17/11/00	M.O.	Horas	2	16.67	33.34
12	Cosecha y extracción	18/12/00	M.O.	Horas	4	16.67	66.68
13	Colado y envasado	19/12/00	M.O.	Horas	1	16.67	16.67
14	Traslado de colmenas a siguatepeque	22/12/00	Transporte	Flete	1	1600	1600
			M.O.	Horas	48	16.67	800.16
			M.O.MOZO	Dia	1	150	150
			Alimentación	Tiempos	2	30	60
			Alimentación	Tiempos	2	20	40
			Alimentación	Tiempos	2	30	60
			Frescos	Bot.	5	6	30
			Café	Taza	5	4	20
15	Alquiler del local de Siguatepeque	Varias	Miel	Bot. Miel	55	50	2750

COSTOS POR ACTIVIDADES DEL APIARIO

16	Cosecha y extracción	15/01/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175
17	Colado y envasado	16/01/01	M.O.	Horas	1	16.67	16.67
18	Cosecha y extracción	04/02/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175
19	Colado y envasado	05/02/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
20	Cosecha y extracción	24/02/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175
21	Colado y envasado	25/02/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
22	Cosecha y extracción	12/03/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175
23	Colado y envasado	13/03/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
24	Cosecha y extracción	27/03/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alim y otros		4	43.75	175
25	Colado y envasado	28/03/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
26	Cosecha y extracción	13/04/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175
27	Colado y envasado	14/04/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
28	Cosecha y extracción	25/05/01	Transporte	Flete	0.5	1200	600
			M.O.	Dia	2	150	300
			Alimentación	Tiempos	4	43.75	175

COSTOS POR ACTIVIDADES DEL APIARIO

No.	ACTIVIDAD	FECHA	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	CO/UNI	COSTO/TOTAL
29	Colado y envasado	26/05/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
30	Traslado de colmenas a San Lorenzo	15/06/01	Transporte	Flete	0.5	1100	550
			Transporte	Bot. Miel	5	50	250
			M.O.MOZO	Dia	1	150	150
			M.O.	Dia	1	150	150
			Alimentación	Tiempos	5	50	250
31	Alquiler del local de San Lorenzo	15/08/01	Local	Meses	3	100	300
			Miel	Bot. Miel	10	40	400
32	Revisión de las colmenas	15/08/01	M.O.	Dia	1	150	150
33	Cosecha y extracción	23/08/01	M.O.	Dia	2	100	200
			Transporte	Bot. Miel	5	40	200
34	Colado y envasado	24/08/01	M.O.	Horas	3	16.67	50.01
35	Revisión de las colmenas	27/08/01	M.O.	Dia	0.5	50	25
36	Cosecha y extracción	22/09/01	M.O.	Dia	2	100	200
			M.O.	Dia	1	75	75
37	Traslado de colmenas a Pespire	04/10/01	M.O.	Dia	2	100	200
			Transporte	Flete	1	300	300
			Alimentación	Tiempos	1	50	50
38	Mantenimiento del apiario		M.O.	Dia	5	100	500
39	Trasiego de 10 enjambres	Varias	M.O.	Horas	30	16.67	500.1
40	Estampado de láminas de cera.	Varias	M.O.	Horas	10	16.67	166.7
			Cera	Libras	18	45	810
			Leña	Cargas	2	25	50
41	Procesamiento de cera bruta.		M.O.	Horas	4	16.67	66.68
			Leña	Cargas	0.5	50	25
42	Reparación del material apícola	Varias	M.O.	Dias	3	60	180
43	Otros gastos						1140
	TOTAL						24006.879

COSTOS TOTALES POR INSUMO QUE SE UTILIZARON EN LAS ACTIVIDADES APICOLAS

COSTOS TOTALES/INSUMO		
INSUMO	UNIDAD	Total
Alimentación	Tiempos	1784.999
Total Alimentación		1784.999
Bayvarol	cc	2430
Total Bayvarol		2430
Café	Taza	20
Total Café		20
Cera	Libras	810
Total Cera		810
Frescos	Bot.	30
Total Frescos		30
Leña	Cargas	75
Total Leña		75
Local	Meses	300
Total Local		300
M.O.	Dia	3700
	Dias	180
	Horas	2733.88
Total M.O.		6613.88
M.O.MOZO	Dia	300
Total M.O.MOZO		300
Miel	Bot. Miel	3150
Total Miel		3150
Terramicina	Bolsa 25 g.	153
Total Terramicina		153
Transporte	Bot. Miel	450
	Flete	6650
	(vacías)	100
Total Transporte		7200
Otros costos	(vacías)	1140
Total Otros costos		1140
Total general		24006.879

COSTOS TOTALES POR ACTIVIDAD

ACTIVIDAD	INSUMO	Total
Alquiler del local de San Lorenzo	Local	300
	Miel	400
Total Alquiler del local de San Lorenzo		700
Alquiler del local de Siguatepeque	Miel	2750
Total Alquiler del local de Siguatepeque		2750
Búsqueda de local a Siguatepeque	Alimentación	99.999
	M.O.	100
	Transporte	100
Total Búsqueda de local a Siguatepeque		299.999
Colado y envasado	M.O.	450.09
Total Colado y envasado		450.09
Control de loque	M.O.	75.015
	Terramicina	153
Total Control de loque		228.015
Control de varroa	Bayvarol	2430
	M.O.	75.015
Total Control de varroa		2505.015
Cosecha y extracción	Alimentación	1225
	M.O.	3175.12
	Transporte	4400
Total Cosecha y extracción		8800.12
Estampado de láminas de cera.	Cera	810
	Leña	50
	M.O.	166.7
Total Estampado de láminas de cera.		1026.7
Mantenimiento del apiario	M.O.	500
Total Mantenimiento del apiario		500
Otros gastos	(vacías)	1140
Total Otros gastos		1140
Procesamiento de cera bruta.	Leña	25
	M.O.	66.68
Total Procesamiento de cera bruta.		91.68
Reparación del material apícola	M.O.	180
Total Reparación del material apícola		180
Revisión de las colmenas	M.O.	175
Total Revisión de las colmenas		175
Trasiego de 10 enjambres	M.O.	500.1
Total Trasiego de 10 enjambres		500.1
Traslado de colmenas a Siguatepeque	Alimentación	160

	Café	20
	Frescos	30
	M.O.	800.16
	M.O.MOZO	150
	Transporte	1600

Total Traslado de colmenas a Siguatepeque		2760.16
Traslado de colmenas a Pespire	Alimentación	50
	M.O.	200
	Transporte	300
Total Traslado de colmenas a Pespire		550
Traslado de colmenas a San Lorenzo	Alimentación	250
	M.O.	150
	M.O.MOZO	150
	Transporte	800
Total Traslado de colmenas a San Lorenzo		1350
Total general		24006.879

VALORACION Y CALCULO DE LOS COSTOS FIJOS DE MATERIAL Y EQUIPOS

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR DE COMPRA	TOTAL VALOR DE COMPRA	VALOR ACTUAL DE MERCADO	TOTAL DE VALOR ACTUAL DE MERCADO	VIDA UTIL RESTANTE	DEPRECIACION
Recipientes para almacenamiento	3	50	150	35	105	10	10.5
Cubetas de 5 galones	4	75	300	40	160	10	16
Ahumadores	2	150	300	250	500	4	50
Estampadora	1	20	20	200	200	5	20
Overol Blanco	1	150	150	150	150	3	15
Overol Azul	1	150	150	125	125	3	12.5
Velos	4	150	600	75	300		30
Espátulas	1	15	15	20	20	10	2
Escobilla	1	30	30	20	20	5	2
Saram	1	200	200	400	400	5	40
Centriguga	1	350	350	3000	3000	10	300
Materiales de reserva:							
Cajas	15	50	750	50	750	5	75
Marcos	150	3	450	3	450	5	45
Pisos	5	50	250	50	250	5	25
Tapaderas	4	50	200	50	200	5	20
Lazos	6	36	216	25	150	3	15
Tapaderas de Transporte	25	50	1250	30	750	3	75
Lazos para colmenas	36	6	216	5	180	3	18
							771
Otros activos 10%							77.1
Total de costos fijos por materiales y equipos							848.1

VALORACION Y CALCULO DE LOS COSTOS FIJOS DE LAS COLMENAS

ACTIVO----NUMERO DE COLMENA	CUERPOS	VALOR ACTUAL	VIDA UTIL RESTANTE	DEPRECIACION ANUAL
1	3	1000	5	200
2	3	1000	5	200
3	3	900	4	225
4	3	800	4	200
5	3	800	4	200
6	2	800	4	200
7	2	800	4	200
8	2	900	5	180
9	2	1000	5	200
10	2	1000	5	200
11	2	1000	5	200
12	2	800	4	200
13	2	1000	5	200
14	2	800	4	200
15	3	1000	5	200
16	1	500	5	100
17	2	800	4	200
COLMENAS CAPTURADAS				
18	1	500	5	100
19	1	400	4	100
20	1	400	4	100
21	1 N.	300	3	100
22	1	500	5	100
23	1	500	5	100
24	1	500	5	100
TOTAL				4005

CALCULO DE LOS INGRESOS DE LA PRODUCCION DE MIEL DE ABEJA

Fecha	Lugar de la cosecha	No. Colmenas	Galones de miel Producidos	Bot. Producidas	Bot/Colmena	Gal. Vendidos	Bot. Vendidas	Precio	Ingreso
01/11/00	Pespire	19	45	225	11.84	40	200	35	7000
16/11/00	Pespire	19	55	275	14.47	55	275	35	9625
18/12/00	Pespire	19	20	100	5.26	20	100	35	3500
15/01/01	Siguatepeque	27	8	40	1.48	8	40	40	1600
04/02/01	Siguatepeque	27	25	125	4.63	25	125	40	5000
24/02/01	Siguatepeque	18	30	150	8.33	30	150	40	6000
12/03/01	Siguatepeque	18	36	180	10.00	36	180	40	7200
27/03/01	Siguatepeque	18	30	150	8.33	30	150	40	6000
13/04/01	Siguatepeque	17	20	100	5.88	20	100	40	4000
25/05/01	Siguatepeque	17	20	100	5.88	20	100	40	4000
23/08/01	San Lorenzo	17	23	115	6.76	22	110	40	4400
22/09/01	San Lorenzo	17	22	110	6.47	20	100	40	4000
TOTALES		233	334	1670	89.3567251	326	1630	465	62325
PROMEDIO		19.416667	27.83333333	139.1666667	7.446394	27.1666667	135.8333333	38.75	5193.8
S									

No. Actividad	Lugar de la cosecha	Fecha	Bot. Vendidas	Precio de Venta	Ingresos
7	Pespire	01/11/00	200	35	7000
10	Pespire	16/11/00	275	35	9625
12	Pespire	18/12/00	100	35	3500
16	Siguatepeque	15/01/01	40	40	1600
18	Siguatepeque	04/02/01	125	40	5000
20	Siguatepeque	24/02/01	150	40	6000
22	Siguatepeque	12/03/01	180	40	7200
24	Siguatepeque	27/03/01	150	40	6000
26	Siguatepeque	13/04/01	100	40	4000
28	Siguatepeque	25/05/01	100	40	4000
33	San Lorenzo	23/08/01	110	40	4400
36	San Lorenzo	22/09/01	100	40	4000
INGRESO TOTAL					62325

UTILIDADES NETAS PARA UN APICULTOR MIGRATORIO DEL DEPARTAMENTO DE CHOLUTECA

Ingresos Totales	62325	
Total de ingresos		62325
Egresos:		
Costos Variables		
De las actividades	24007	24007
Costos Fijos		
Por las Colmenas	4005	
Por equipo y material de reserva	848.1	
Total de costos fijos	4853.1	4853.1
Pérdida por quema y robo de colmenas	5500	5500
Gastos administrativos	3600	3600
Gastos de venta	400	400
Total de egresos		38360.1
Utilidades Brutas		23964.9
Impuestos		0
Utilidades Netas		23964.9

Ingreso Familiar

Utilidades netas	23964.9
Ingresos por Mano de obra	
Trabajos de campo	6613.88
Gastos administrativos	3600
TOTAL	34178.78

A P I V

ASOCIACION DE APICULTORES DE VALLE

Asociación de
apicultores de Valle-
APIV

Barrio las Delicias
Calle Principal

Nacaome, Valle

Honduras, C. A.

Tel. 8954147

La cristalización de
la miel ocurre por el
frío y para
solubizarla necesita
baño maría a 40 C

**COLOQUE
ACA EL
LOGOTIPO**

**Miel de abeja
de la colmena a
su paladar:
dulce, nutritiva
y natural**

ANEXO H



**INGREDIENTES Y
PREAPRACION:** Miel de
abeja 100% pura,
centrifugada, decantada y
filtrada.

RSA:

PRODUCTO NO PERECEDERO, POR
EFECTOS DE LEYES COMERCIALES
SE ESTABLECE.

Fecha de elaboración:

Fecha de vencimiento:

LOTE:

CODIGO DE ASOCIADO:

Contenido neto:

750 gramos

ANEXO I

Organismo de Cooperación Inter-Institucional para la Apicultura Hondureña

ORCIAH

Debido a que organizaciones nacionales de apicultores no ha tenido un gran impacto en el desarrollo de este sector, debido a la falta de un liderazgo efectivo enmarcado en la búsqueda de resultados, tal vez porque el rubro no es significativo en sus ingresos. Dado a que organizaciones de apicultores con cobertura nacional y local no han podido darse a la acción debido a que tienen un área amplia de cobertura y los pocos recursos económicos y financieros con que se encuentran la mayoría de apicultores en Honduras resulta más fácil que las instituciones que están apoyando este sector se organicen para que conjuntamente puedan reactivar a este sector y puedan aprovecharse las fortalezas de cada una de ellas.

OBJETIVO DE ORCIAH

Coordinación y cooperación inter-institucional para el desarrollo económico del área rural por medio de la apicultura de Honduras. Por lo que cada institución se compromete a apoyar su área de influencia y ayudar en la medida de lo posible a otras instituciones

QUE FORTALEZAS TIENEN

- Las instituciones que están apoyando este sector ya han tenido contacto.
- Ya hay técnicos capacitados de cada una de las instituciones.
- Ya los apicultores han visto el apoyo de las instituciones de apoyo.
- Ya hay apicultores capacitados
- Hay mercado para los productos de la colmena.
- Capacidad instalada (equipos de oficina, vehículos, muebles e inmuebles)
- Cada institución tiene un área de influencia conocida.

QUE NECESITAN LAS INSTITUCIONES

Aprender de las fortalezas de las demás instituciones.

Información de:

Mercado

Técnica

Coordinación de programas de asistencia técnica

Intercambio de experiencias.

Financiamiento para sus apicultores.

Disminuir esfuerzos

Disminuir costos de transferencia de tecnología

MODO DE OPERACIÓN

Tomarla en consenso por las instituciones participantes.

- Reuniones bimestrales.
- Comunicación efectiva

COMUNICACIÓN

- Primer paso:
 - Intercambio de direcciones
- Correo electrónico, medio barato, fácil, eficaz,
- Hacer un grupo de correo electrónico entre todas las instituciones.
- Expresión de intereses de cada una de las instituciones

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

Tomarla en consenso por las instituciones participantes.

FUTUROS MIEMBROS

USAID Y ZAMORANO, Por ser las instituciones líderes en reactivar la apicultura en Honduras.

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERÍA: Por ser la máxima institución de apoyo del gobierno a la agricultura y ganadería.

HEIFER PROJECT INTERNATIONAL: Por ser una ONG que ha empezado a financiar instituciones

INSTITUCIONES QUE TRABAJAN CON PROYECTO USAID/ZAMORANO

PRODERCO
COAPIHL
APIV
INFOP
ICADE
EACPA-ARAO
AHPROCAFÉ
ANAPIH

INSTITUCIONES QUE TRABAJAN CON PROYECTO CORDAID/ZAMORANO

OCDI
AESMO
INEHSCO
AHPROCAFE

CONAGROH
APAO
FOPRIDE
INSTITUTO SAN MARTÍN DE PORRES
PASTORAL DE LA DIÓCESIS DE TRUJILLO
CARITAS
PASTORAL DE LA MUJER

INSTITUCIONES ADICIONALES QUE SE PUEDEN INVITAR

OIRSA

BANCOS: Puesto que tienen que ser aliados al financiamiento de la apicultura, y si son miembros, el financiamiento puede ser más fácil.