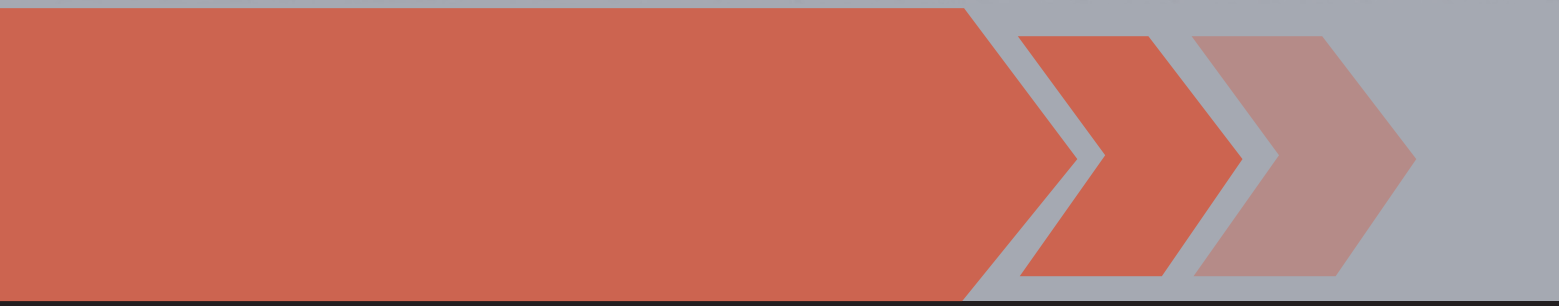




CREANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO A PARTIR DE LA APICULTURA EN NICARAGUA

ESTUDIO DE CASO



CRÉDITOS



Autores:

Este documento ha sido elaborado por Swisscontact y su publicación financiada por el Proyecto FOCAPIS BID FOMIN Swisscontact “Mejora del acceso a mercados globales y al financiamiento para pequeños apicultores” ATN/ME-15243-RG. Cualquier reproducción total o parcial deberá ser autorizada por Swisscontact.

Colaboradora técnica:

Xenia Ortiz

Diseño y revisión:

Saúl Díaz
Walter Flores
Eunice Martínez
Pedro Vargas
Carlos Andrade

Para mayor información dirigirse a:

Proyecto FOCAPIS Swisscontact
Residencial Escalonia y calle Escalonia, casa 14-E, Colonia Escalón,
San Salvador, El Salvador.
Teléfono: (503) 2262-0680
www.swisscontact.org/americancentral

Aclaración:

En el presente manual se utiliza lenguaje incluyente, mediante la incorporación de términos y conceptos neutros que incluyan a hombres y mujeres. También evita generalización del masculino para situaciones o actividades donde aparecen mujeres y hombres.

CONTENIDO



| | | | |
|---|---|---|----|
| Resumen Ejecutivo | 4 | 3. El ahorro y la inversión: estrategias para crear negocios resilientes | 10 |
| Introducción | 5 | 4. Las buenas prácticas en la apicultura como base para la rentabilidad | 11 |
| 1. Los primeros pasos del negocio | 7 | 5. Conclusiones | 12 |
| 2. El crecimiento del negocio | 8 | Fuentes Consultadas | 13 |



Resumen ejecutivo

Este estudio de caso presenta la historia de Uriel Jarquín Ortega, un agrónomo originario del municipio de Muy Muy, en el departamento de Matagalpa - Nicaragua, quien aprovechó las oportunidades de mercado para impulsar una iniciativa de negocios a través del aprendizaje, dedicación y esfuerzo. Con apoyo del proyecto FOCAPIS este emprendedor logró consolidar con éxito la actividad apícola.

Uriel comenzó con tan sólo cuatro colmenas, pero, al comprobar que la apicultura podía ser una actividad rentable, renunció al trabajo que tenía como empleado en una institución y enfocó sus esfuerzos en hacer crecer su negocio apícola.

En la medida que fue creciendo su negocio, fue experimentando dificultades para adquirir equipos apícolas de madera que cumpliera con la calidad y medidas estándares de la colmena Langstroth, situación que motivó a este apicultor a aprender de manera autodidacta la elaboración de sus propios equipos apícolas de madera, y poco a poco fue creando su propio taller.

FOCAPIS apoyó a este emprendedor capacitándolo en la elaboración de equipos apícolas de madera, para que cumpliera con las medidas estándares de la colmena Langstroth y aprendiera a elaborar nuevos equipos como trampas de polen, soportes de colmenas, marcos rectangulares para realizar trashumancia, alimentadores, reductores de piqueras, entre otros. Actualmente Uriel ha diversificado su negocio produciendo miel, convirtiéndose en un proveedor de equipos apícolas estandarizados y de mejor calidad y brindando servicios de asistencia técnica a otros apicultores.

Uriel afirma que pasó de producir 11 barriles de miel en el año 2015 a producir 65 barriles en el año 2018, y el cambio en los rendimientos lo atribuye al mejoramiento en el manejo apícola aplicando nuevas técnicas y las buenas prácticas apícolas. Actualmente este emprendedor contrata a cinco jóvenes de su comunidad para que le apoyen en atender los apiarios, así como en la elaboración de materiales apícolas en su taller.

Introducción

Nicaragua es el país centroamericano más grande en extensión territorial y con condiciones climáticas favorables para la producción apícola. Eso lo sabe muy bien Uriel Jarquín Ortega, un emprendedor que vio en la apicultura una oportunidad para hacer negocios.

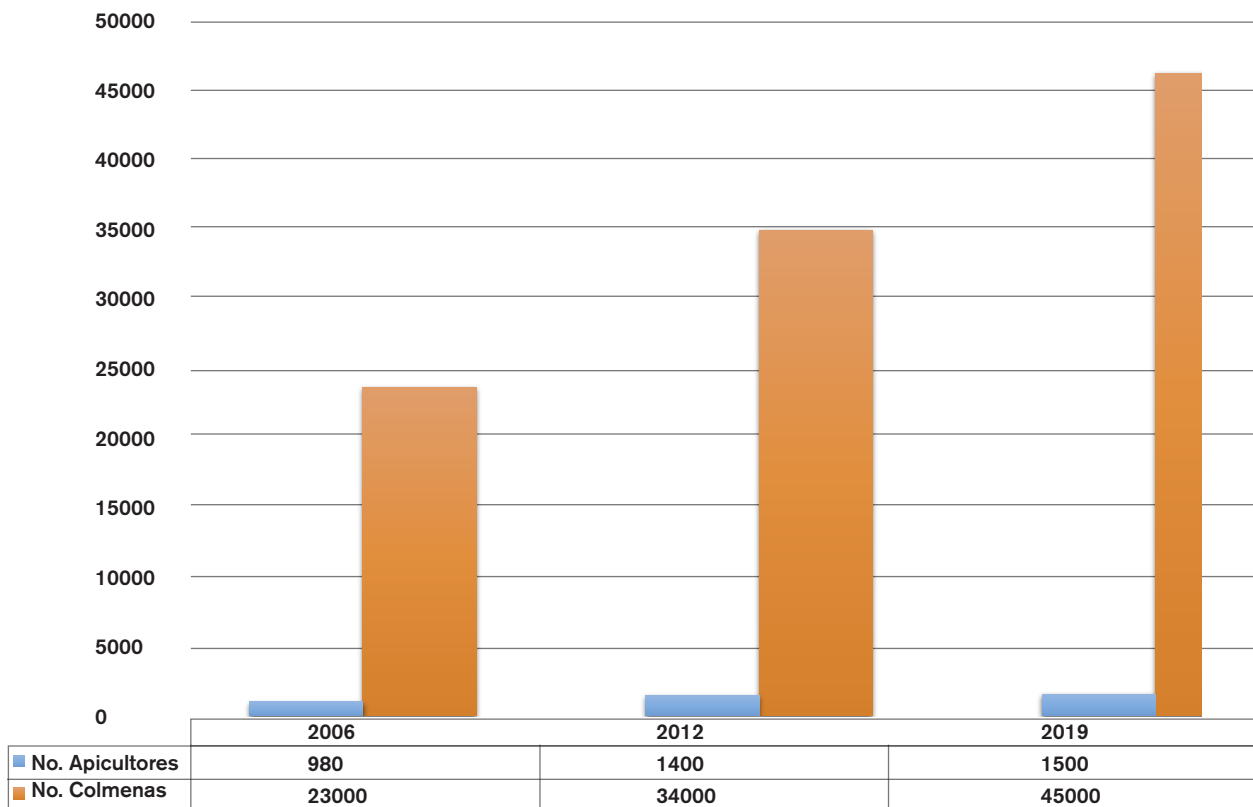
La actividad apícola de Nicaragua está orientada principalmente a los mercados internacionales, especialmente la exportación de miel de abeja natural a granel, comercializándose entre el 80 al 85% del total de su producción principalmente a países como Alemania, Bélgica, Francia y España, y en menor medida al mercado centroamericano, principalmente a Costa Rica. (ITC, 2018). La miel representa una oportunidad de mercado para Nicaragua, considerando que es un producto con una demanda creciente e insatisfecha (sólo la demanda europea excede

la oferta mundial de miel) con precios estables, e incluso con tendencia alcista.

Según estimaciones del Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria (IPSA), en Nicaragua existen actualmente 1500 productores, de los cuales más del 90% son micro y pequeños apicultores (con menos de 20 colmenas), con un total de 45 mil colmenas.

Uriel inició en la apicultura en el año 2009 con cuatro colmenas, ubicándose en la categoría de micro productor. Sus colmenas manejaba de manera empírica, aprovechando luego la oportunidad de participar en el curso de habilitación en Apicultura Tropical con nfasis en las Buenas Prácticas Apícolas (BPA's) facilitado por Swisscontact. Poco a poco, con la aplicación de las nuevas tecnologías y las BPA's en su

Nicaragua: Evolución del Sector Apícola
Periodo 2006 -2019 (Hasta Enero)





apiario, este emprendedor vio la necesidad de utilizar equipo apícola de madera con medidas estándar. En este momento, el emprendedor experimentó una dificultad compartida por varios apicultores, la falta de acceso a equipo de madera que cumpla con las medidas estándar para realizar la extracción de miel. A partir de esa situación, Uriel decidió aprender a elaborar su propio equipo y aprovechó la identificación de un nuevo nicho de negocios como proveedor de equipo apícola de madera, y de esta manera diversificar sus fuentes de ingresos. en.

Este emprendedor afirma que el proyecto “Fomento de la Competitividad para una Apicultura Sostenible” (FOCAPIS) le permitió

mejorar la calidad y la estandarización de los equipos, porque le enseñaron a elaborarlos usando las medidas y los materiales adecuados para su fabricación, contribuyendo de esta manera a la aplicación de las buenas prácticas apícolas.

Actualmente Uriel es propietario de 300 colmenas, pasó de producir un promedio de 30 kilos a 55 kilos por colmena y diversificó sus fuentes de ingresos convirtiéndose también en proveedor de equipo apícola de madera como cajas, marcos, fondos, tapas, marcos para trashumancia y trampas de polen. Este emprendedor hoy contrata a cinco personas más de la localidad para que le apoyen en su negocio.

1. Los primeros pasos del negocio

Uriel Jarquín empezó trabajando con el apoyo de una persona, hoy da empleo a cuatro personas más en la localidad.

Fuente: (Swisscontact, 2018)



Uriel empezó a desarrollarse en la apicultura desde hace diez años, cuando compró cuatro colmenas para aprender el negocio de la producción de miel, actividad realizada de manera empírica. Poco a poco este apicultor logró incrementar el número de colmenas hasta llegar a 50 y fue en este momento cuando tomó la decisión de renunciar al trabajo fijo que tenía en una institución financiera para dedicarse a tiempo completo a la apicultura.

Este emprendedor utilizó su indemnización laboral y un crédito obtenido para realizar la inversión inicial del negocio que incluyó la compra de 30 colmenas, centrifugas, trajes,

ahumadores y una camioneta para la movilización de las colmenas.

Para el año 2012, este apicultor tenía 70 colmenas, de las que cosechó ocho barriles de miel. Este producto vendió a una empresa exportadora a precio de 870 dólares nortamericanos por cada barril. Sin embargo, ese mismo año tuvo la pérdida de 18 colmenas (siete colmenas por quema y 11 por destrucción y robo de la producción), lo cual significó la pérdida del 25% de sus ingresos. A pesar de lo ocurrido, este apicultor logró recuperarse con fondos propios y con el apoyo de su principal comprador se certificó como productor de miel orgánica.

2. El crecimiento del negocio



Uriel Jarquín muestra parte de los materiales que elabora en su taller.

En los últimos tres años, Uriel ha incrementado cuatro veces la cantidad de colmenas productivas, y en el año 2017 llegó a alcanzar las 300 colmenas con una producción de 65 barriles anuales. La comercialización de la miel no es un problema para este apicultor, quien actualmente coloca su producción en la principal empresa exportadora del país y también les vende producto a dos cooperativas (Tierra Nueva de Boaco y Javier Matus de San Dionisio, Matagalpa).

Uriel señala que, a medida que el número de colmenas creció, también aumentó la exigencia de equipos apícolas, y este fue el momento cuando él experimentó la dificultad de conseguir equipos. A partir de esta situación, Uriel decidió aprender a elaborar sus propios equipos de madera para autoabastecerse en su actividad apícola.

“Yo me iba a los talleres donde hacían materiales y ahí me fijaba cómo lo hacían y así fui aprendiendo algunas cosas, hasta que tuve la oportunidad de recibir las capacitaciones impartidas por el proyecto FOCAPIS, lo cual me ha permitido irme perfeccionando más en la elaboración de los equipos a base de madera. En estas capacitaciones

es donde nos dimos cuenta de que las colmenas Langstroth tienen sus medidas exactas y con eso hay que trabajar.” (Jarquín, 2018)

Uriel relata que antes de dedicarse a hacer sus propios equipos, él debía llevar el material de madera donde el carpintero o ebanista para que le hicieran las cajas, pero la elaboración se demoraba hasta dos meses y las medidas del equipo no estaban estandarizadas, y esto le generaba problemas a la hora de procesar la miel, porque los marcos de las colmenas no se ajustan a la máquina de extracción. Esta situación motivó a Uriel a elaborar sus propios equipos apícolas.

Poco a poco, este apicultor pasó de elaborar sus equipos, a proveer equipos a otros apicultores que, así como él, experimentaban la dificultad de obtener equipos apícolas con las medidas estándares, convirtiendo una necesidad insatisfecha en una oportunidad de negocio.

Lo manifestado por el emprendedor es confirmado por Félix Linarte, vicepresidente de la Asociación de Productores Nacionales de Miel (PRONAMIEL), quien sostiene que “uno de los mayores logros



Los apicultores combinan las tareas de campo (manejo de colmenas) con la elaboración de equipos apícolas de madera

del proyecto FOCAPIS en Nicaragua es la estandarización de equipos apícolas, porque a partir del proyecto los proveedores elaboran equipos con medidas estandarizadas y de mejor calidad, y los apicultores actualmente disponen de mayor oferta de equipos que cumple con las medidas estandarizadas, lo que permite la aplicación de las buenas prácticas apícolas". (Linarte, 2018)

Así mismo, Wilfredo Otero, facilitador del curso sobre elaboración de equipos apícolas de madera, coincide con Félix Linarte al señalar que la capacitación a los proveedores de equipos apícolas incidió en el proceso de estandarización de equipos en todo el país. "El proyecto ha jugado un factor importante en la estandarización de los materiales apícolas, porque antes habían diversas medidas y cuando se debía renovar o sustituir algún material, se tenían problemas, porque las medidas no eran estándares, y eso incluso dificultaba el manejo de la colonia y el proceso de cosecha (extracción)". (Otero, 2018).

Desde la perspectiva de Wilfredo Otero, los procesos de capacitación en diversos territorios han incrementado la oferta de equipos apícolas de mayor calidad que cumplen con las medidas estándar. De esta manera el proyecto FOCAPIS contribuye a fortalecer dos eslabones de la cadena; por un lado, se fortalece al eslabón de proveeduría de equipos apícolas con capacitaciones, y por el otro, al eslabón de producción facilitando el acceso de los apicultores a equipos de calidad con las medidas establecidas. Esta situación, a su vez, reduce los costos de producción, porque se crea oferta en los diversos territorios donde hay producción apícola. Por este motivo, Wilfredo afirma que FOCAPIS le ha dado un salto cualitativo al trabajo de la apicultura, y que según él, "ha sido indiscutiblemente una acción de fortalecimiento de la cadena de valor del sector apícola".

Uriel afirma que su participación en el curso de proveeduría le ha permitido mejorar la calidad de los equipos de madera, incorporando nuevos productos a su oferta como trampas de polen y marcos para trashumancia. Actualmente, este emprendedor combina las tareas de producción con la elaboración de equipo apícola y para ello ha contratado a cinco jóvenes de la localidad, a quienes los ha capacitado para que le ayuden en su negocio.



Fuente: (Swisscontact, 2018)

3. El ahorro y la inversión: estrategias para crear negocios resilientes



Uriel Jarquín relató que recurrió al crédito para comprar el vehículo que utiliza para distribuir sus productos.

Uriel señala que el ahorro y la inversión son claves para crecer en el negocio y para manejar el riesgo. Según el emprendedor, los apicultores no tienen la cultura de ahorro, y debido a ello varios apicultores no tienen los recursos suficientes para cuidar sus colmenas en los tiempos difíciles. Esta es la razón de contar con escasa capacidad para prevenir y manejar el riesgo.

A medida que Uriel se fue perfeccionando en las técnicas de elaboración de equipos apícolas de madera, decidió invertir recursos en su taller y adquirir herramientas que le permitieran producir piezas con mayor precisión y calidad. Esto ya no solo para autoabastecerse, sino también

para vender y distribuir sus productos a otros apicultores de los departamentos de Matagalpa y Jinotega.

Actualmente en el país hay limitado acceso a financiamiento al sector apícola, y por este motivo el proyecto FOCAPIS realizó acciones para promover el crédito en el sector, diseñando un producto financiero y articulando esfuerzos con dos instituciones financieras (FUNDESER y LA BASE) con el fin de facilitar el acceso de los apicultores a financiamiento. De esta manera se logró el otorgamiento de 74 créditos a apicultores, de los cuales el 22% fueron otorgados por FUNDESER y el 78% por LA BASE.

4. Las buenas prácticas en la apicultura como base para la rentabilidad



En la foto se observa la aplicación de las Buenas Prácticas Apícolas: limpieza de apiario, manejo de la altura de la colmena respecto al suelo (uso de soporte de colmena), relación sol - sombra y control del pequeño escarabajo de la colmena.

Las buenas prácticas en la apicultura son un referente para que los productores manejen factores biológicos, productivos, genéticos y de sanidad con el objetivo de aumentar la productividad y ofrecer un producto de alta calidad.

Uriel Jarquín señala que “el conocimiento es básico para emprender cualquier tipo de negocio” y el negocio apícola no es la excepción. Desde la perspectiva del emprendedor, la apicultura es una actividad que depende mucho del clima, pero reconoce que la adopción de buenas prácticas apícolas es fundamental para lidiar con el cambio climático y para sostener y/o aumentar la productividad.

A manera de ejemplo, este apicultor relata: “con manejo tradicional de la colmena yo producía de 30 a 35 kilos de miel, pero aplicando las buenas prácticas apícolas he aumentado la producción a 60 kilos por colmena”. Según este apicultor, el cambio de reina, la trashumancia, manejo de registro de las colmenas, la nutrición, la sanidad apícola y la utilización de equipos apícolas estandarizados, le han permitido incrementar significativamente sus rendimientos.

En el año 2014 Uriel produjo ocho barriles de miel y en el período 2017-2018 produjo 65 barriles,

lo cual implica un crecimiento significativo de volumen y de ingresos. Actualmente, él emplea en su taller a varios jóvenes de la localidad para que le apoyen tanto en las tareas apícolas (manejo de colmenas) como en la elaboración de equipos que hoy comercializa en varias zonas del país. Así como Uriel, otros apicultores capacitados por el proyecto ya empezaron a obtener mayores rendimientos por colmena y mayores ingresos por sus ventas.

En Nicaragua, a partir de la formación impartida por el proyecto, un 87% de los apicultores aplicó al menos una BPA. Las BPA más aplicadas por los apicultores son: la inclinación a favor de la piquera, la reposición del material inerte, las revisiones rutinarias y el manejo de altura con relación al suelo.

Las ventas por cosecha de los apicultores capacitados han incrementado un promedio de 516%



Fuente: (Swisscontact, 2018)

5. Conclusiones



- La historia de Uriel Jarquín evidencia cómo los procesos de aprendizaje favorecen el cambio de prácticas en la producción apícola y en la elaboración del equipo apícola. Estos procesos facilitan métodos y herramientas prácticas en un espacio que, además, estimula el intercambio de información entre pares.
- El estudio de caso de este emprendedor permite ver cómo la visión empresarial, la formación, la tecnificación, el ahorro y la inversión son claves para desarrollar un negocio. En este contexto, es evidente que no todos estos factores van a coincidir o están a la mano de los apicultores. Por este motivo, la articulación de actores en los territorios es fundamental para impulsar procesos sostenibles y acumulativos que produzcan cambios en las condiciones de vida de la población atendida.
- Desde la perspectiva de Uriel, el aprendizaje es parte fundamental para el éxito de todo negocio, porque contribuye a definir la visión empresarial que, a su vez, orienta los procesos de tecnificación, ahorro e inversión.
- La decisión de Uriel de aplicar las buenas prácticas apícolas se basa en el conocimiento y la experiencia, sobre la cual hay evidencia de resultados positivos, tales como mayores rendimientos, menores costos de producción y mayores ganancias. De esta misma manera es que Uriel tomó la decisión de apostarle a la elaboración de equipo apícola de madera, porque a partir de su experiencia puso en valor el conocimiento en el área apícola para satisfacer una demanda insatisfecha en crecimiento.
- Desde la perspectiva de este emprendedor, el apoyo del proyecto FOCAPIS le permitió dar un salto cuantitativo y cualitativo en su negocio. Uriel señala que la aplicación de las nuevas tecnologías y las buenas prácticas apícolas han dado como resultado un incremento en la producción promedio de miel de 30 35 kilos a 55- 60, hasta 65 kilos por colmena. En el caso de los servicios de proveeduría, Uriel afirma que a partir de las capacitaciones brindadas por FOCAPIS él aprendió a elaborar equipo apícola de madera con las medidas estandarizadas y esto ha facilitado que él tenga más demanda en su taller y por consiguiente más ingresos por las ventas realizadas.
- La historia de Uriel ilustra cómo la visión empresarial, el aprendizaje, la inversión y el apoyo institucional en aspectos como asistencia técnica, acompañamiento, vinculación con mercados, gestión del conocimiento y otros son claves para desarrollar el potencial del sector apícola de Nicaragua.
- La expectativa de este microempresario a cinco años es crecer y consolidar su negocio, y para ello los planes que tiene son: incrementar el número de colmenas a 500, establecer un centro de acopio, adquirir una laminadora, tener buenos rendimientos por colmena y generar más empleos a nivel local.

Fuentes consultadas



- ITC. (17 de 10 de 2018). ITC Trade Map. Obtenido de trademaporg: <https://www.trademap.org>
- Jarquín, U. (31 de 08 de 2018). Experiencia en Proyecto FOCAPIS. (X. Ortiz, Entrevistador)
- Linarte, F. (31 de 08 de 2018). Experiencia con el Proyecto FOCAPIS. (X. Ortiz, Entrevistador)
- Otero, W. (30 de 08 de 2018). Experiencia en el Proyecto FOCAPIS. (X. Ortiz, Entrevistador)
- Swisscontact. (2010). Unidos por el Sector Apícola de Nicaragua . Managua: Swisscontact .
- Swisscontact. (2018). Datos de seguimiento del Proyecto FOCAPIS en Nicaragua. Managua: Swisscontact.

