



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA



Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

Elaboración y comercialización de concentrados caseros para la alimentación de aves de corral (*Gallus gallus domesticus*) en la comunidad de Moropoto, Madriz

Proyecto para optar

al grado de

Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible

Autores

Br. Walter Manuel González Umanzor

Br. Jonnys Alexis Sánchez García

Tutora

MSc. Delia del Socorro Moreno

Estelí, 13 de diciembre de 2018



AVAL

Por este medio estoy manifestando que el Proyecto de Graduación sobre: *“Elaboración y comercialización de concentrados caseros para la alimentación de aves de corral (Gallusgallusdomesticus) en la comunidad de Moropoto, Madriz;* contiene las sugerencias del Comité Examinador, para optar al Título de Ingeniero en Desarrollo Rural Sostenible.

Los autores de este trabajo son los estudiantes: Br. Walter Manuel González Umanzor y Br. Jonnys Alexis Sánchez García; de quien puedo afirmar han mostrado dedicación e interés en su proyecto de vida, lo cual fue motivador para el desarrollo del estudio.

El proyecto de graduación fue realizado en el I semestre de 2018, en la asignatura de Modalidad de Graduación de la Universidad del Campo (UNICAM) de la UNAN Managua y cumple con los requisitos establecidos en la normativa para la elaboración de proyectos de graduación, que contempla 60 horas permanentes y 240 horas de trabajo independiente.

Considero que el documento contiene los elementos establecidos en el reglamento y reviste de especial importancia para beneficio de los proyectos de vida de los estudiantes, sus familias, la comunidad de Moropoto, San Lucas, departamento de Madriz, en el fortalecimiento de la seguridad alimentaria a partir de los emprendimiento económicos; extendiendo la presente a los trece días del mes de diciembre del año dos mil diez y ocho.

Sin más

MSc. Delia Moreno, Docente Tutora

UNAN Managua/FAREM Estelí

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Dedicamos nuestra carrera de ingeniería de desarrollo rural sostenible primeramente a Dios a nuestros Padres de Familia, maestros y a nuestro Gobierno.

Damos gracias a Dios por ayudarnos a concluir nuestra carrera de ingeniería de desarrollo rural sostenible por darnos sabiduría, entendimiento una mejor salud , vida en abundancia a nuestros padres por su apoyo incondicional día a día en las buenas y en las malas por sus consejos que han dado buenos resultados; por habernos inculcados valores cristianos, a nuestros maestros por compartir sus conocimientos y concluir hasta al final de nuestro estudios y a nuestro buen gobierno por hacer realidad nuestro sueños de ser profesionales a través del programa de UNICAM (universidad en el campo) UNAN MANAGUA FAREM Estelí.

Resumen ejecutivo

El proyecto de comercialización y producción de concentrado pretende crear un negocio de concentrado casero para aves de corral en la comunidad de Moropoto, municipio de San Lucas departamento de Madriz, Nicaragua en el marco de la modalidad de graduación para optar al título de Ingenieros en Desarrollo Rural Sostenible, carrera impartida en el Programa Universidad del Campo (UNICAM) de la UNAN Managua.

El proyecto nace de una iniciativa de nosotros, tomando en cuenta que la comunidad carece de un lugar donde se adquiriera concentrado casero para aves de corral y de esta manera contribuir a que las aves obtengan una mejor alimentación y por ende sus huevos y carne sean de mayor calidad en la nutrición de las familias.

Nuestro proyecto inició en el mes de septiembre del presente año, proyectando una vida útil de 2 años, en los primeros meses del proyecto se iniciará con la producción 4 quintales y se espera alcanzar una producción de 7 en el desarrollo del proyecto. Los fondos de inversión del proyecto son fondos propios.

El proyecto se hizo para dar cobertura a la necesidad manifestada de 80 Familias de la comunidad de Moropoto. El mismo estará ubicado en el sector número 2 en la vivienda de uno de los ejecutores; significando un gran paso para nosotros y nuestras familias como protagonistas para el bienestar, la mejora alimenticia y el desarrollo comunitario en general.

Índice de Contenido

1. Generalidades del Proyecto	1
1.1. Nombre del Proyecto	1
1.2 Entidad ejecutora	1
1.3 Monto	1
1.4 Plazo de ejecución:	1
1.5 Cobertura y Localización	1
1.6 Justificación	5
1.7 Enfoque del proyecto y línea que atiende.	6
2. Diagnóstico y Problema	6
2.1 Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto	6
2.2 Identificación, Descripción y Diagnóstico del problema	8
Identificación del problema.....	9
2.3 Línea base del proyecto	11
2.4 Análisis de oferta y demanda	13
2.5 Identificación y Caracterización de la población objetivo	14
3. Objetivos	15
3.1. Objetivo general y objetivos específicos	15
3.2 Indicador de resultados	16
3.3 Marco lógico	18
4 Viabilidad y Plan de sostenibilidad	22
4.1 Viabilidad técnica	22
4.2 Viabilidad económica financiera	26
4.2 Viabilidad financiera	28
5. Análisis de sostenibilidad	29
5.1 Sostenibilidad económica y financiera	29
5.2 Análisis de impacto ambiental y de riesgo	29
5.3 Sostenibilidad social: equidad, género, participación ciudadana.	31
6. Presupuesto detallados fuentes de financiamiento	32

7. Estrategia de ejecución	33
7.1 Estructura operativa	33
7.2 Arreglos institucionales.....	34
7.3 Cronograma valorado por componentes y actividades.....	35
8. Estrategia de seguimiento y evaluación.....	36
8.1 Monitoreo de la ejecución.....	36
8.2 Evaluación de resultados e impactos	36
8.3 Actualización de línea de base.....	37
9. Aspectos legales y jurídicos	38
10. Materiales complementarios	39
10.1 Bibliografía	39
10.2 Anexos	40
Anexo 1. Guía de Entrevista.....	41
Anexo 3. Árbol de objetivos.....	43
Anexo 4. Materia prima: vainitas de carbón	44
Anexo 5. Egresos del Proyecto	45
Anexo 6. Ingresos esperados del proyecto.....	45
Anexo 7. Análisis de involucrados	47
Tabla 1, Componentes nutricionales del concentrado	17
Tabla 2 . Componentes nutricionales del concentrado	28
Tabla 3. Análisis de Riesgos	30
Ilustración 1, Ubicación del proyecto.....	1
Ilustración 2, Mapa del municipio	2
Ilustración 3, Diseño de la planta de producción	23

1. Generalidades del Proyecto

1.1. Nombre del Proyecto

Elaboración y comercialización de concentrados caseros para la alimentación de aves de corral (*Gallus gallus domesticus*) en la comunidad de Moropoto, Madriz

1.2 Entidad ejecutora

Estudiantes de la comunidad de Moropoto, municipio de San Lucas, Departamento de Madriz, del Programa Universidad en el Campo (UNICAM) de la Universidad Autónoma de Nicaragua, UNAN–Managua, Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí, FAREM – Estelí, que actualmente cursamos la carrera de Ingeniería en Desarrollo Rural Sostenible.

1.3 Monto

La inversión inicial del proyecto es de C\$ 26,090.00 (Veinte y seis mil noventa córdobas netos) para la compra de materiales e insumos, equipamiento y recursos humanos.

1.4 Plazo de ejecución:

Está previsto a dos años comprendidos de septiembre 2018 a 2020

1.5 Cobertura y Localización

El proyecto se ejecuta en la comunidad de Moropoto, ubicado en el municipio de San Lucas en el departamento de Madriz, y beneficiará a 80 familias teniendo como objetivo atender la demanda del producto y su fin de contribuir en el desarrollo de los habitantes, las familias y la comunidad en general.

El Proyecto se ubicará a 8 mts de la vía de acceso principal de la comunidad de Moropoto. Cuenta con muy buenas vías de acceso, lo cual es una ventaja para el desarrollo de nuestro proyecto, esto nos

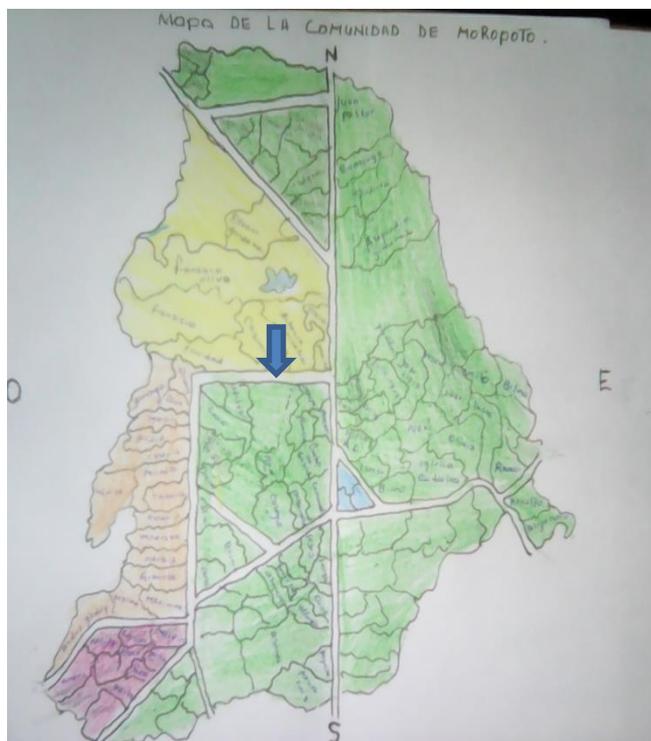


Ilustración 1, Ubicación del proyecto

permitirá tener un mejor nivel económico, comunitario y una buena comercialización.

El clima es cálido poco montañoso y con características climáticas que beneficiaran al desarrollo del proyecto, la economía familiar ya que las aves criollas son parte del alimento cotidiano de las familias.

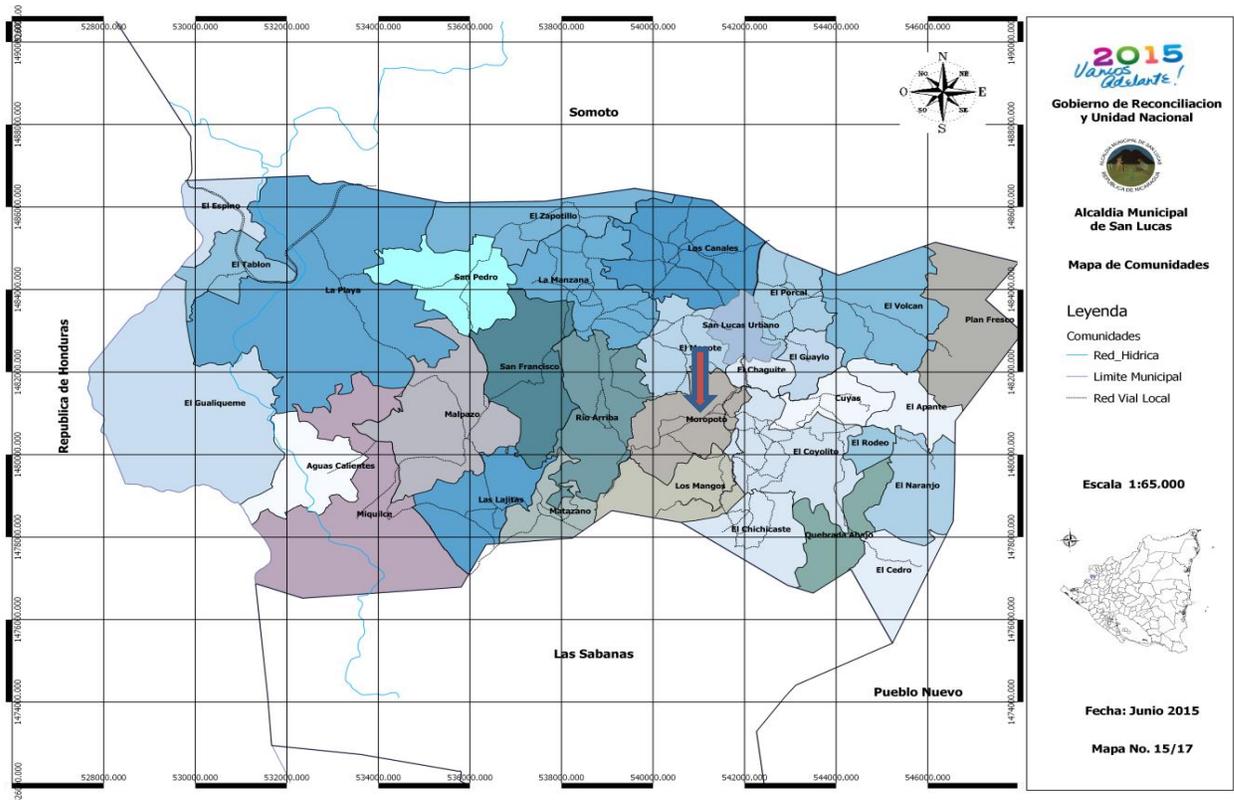


Ilustración 2, Mapa del municipio de San Lucas

Fuente: Alcaldía de San Lucas. Septiembre 2018

Generalidades del Municipio

Los primeros poblados provienen de tribus de origen chorotegas, provenientes de Matagalpa en los años 1662 Y 1662, recibido 13 títulos reales, expedidos por el Rey de España, conservándolos secretamente según la tradición 1901, Sr Pablo José Moreno, dono el terreno que hoy ocupan los pobladores del casco urbano, constituyéndose el municipio en 1913 el título de pueblo, le fue conferido al asentamiento urbano de este nombre por ley el 07 de febrero de 1913 (Altamirano, 2018).

Como hecho curioso, por decreto legislativo el e 18 de agosto de 1942, desaparece legalmente el municipio fue restablecido por ley legislativa el de agosto de 1945 independizándose del pueblo de Somoto.

La población del Municipio de San Lucas celebra fiestas patronales en honor a San Lucas el 18 de octubre de cada año.

El municipio se localiza a 227 km de la ciudad de Managua; en las coordenadas 13° 25 C^a OO N 86° 36 C^a 00 13.41__86.6. Fue elegida a pueblo en 1913; cuenta con una superficie total 152 km². La referencia geográfica es colindante con Somoto al norte, al sur con el municipio de Las Sabanas; por el este el municipio de Pueblo Nuevo, y al oeste con Honduras.

La Altitud media es de 1030 m.s.n.m, con una tasa anual de crecimiento del 4% y una población total de 12,975 habitantes según registro del año 2005, de los cuales 2,124 son urbanos. Tiene una categoría de pobreza media.

Posee una naturaleza y clima tipo tropical seco, tornándose húmedo en las elevadas montañosas, la temperatura promedio oscila entre los 25 y 27° C, la precipitación media anual baria entre los 1,000y 1,400 mm cuenta con vegetación semidesértica, compuesta por maleza, arbustos, robles, en la zona más elevada se puede encontrar café y pino.

En el casco urbano tiene 4 sectores, en las localidades existe un total de 30 comunidades rurales ,organizadas en 6 micro regiones Malpaso, Rodeo, La Fuente, Cuyas, El Chichicaste, Miquilce, Coyolito, Moropoto, Los Mangos, Rio Arriba, Las Lajitas y San Francisco Camayra.

En el municipio predomina la agricultura, destacándose en el cultivo de granos básicos.

La biodiversidad del municipio presenta una flora predominante de catifolia, siendo la cobertura más notoria los matorrales, combinada con una escasa cobertura de árboles de tamaño considerado, el territorio se encuentra deforestado, presenta problemas de erosión, activa en sus suelos, y alta erodabilidad potencial. Hay áreas empastadas y áreas destinadas para subsistencia, El tipo de suelo son mixto. (Esta información fue investigada en googleweblight.COM)

La flora predominante del área protegida se compone por variedad de plantas mayores, roble especie principales tempisque, pino, quebracho, carbón, madero negro, cedro en muy poca cantidad, presencia de matorrales, pastos hay áreas de la flora que son densa.

Fauna: posee una fauna reducida debido a la acción de deforestación, el avance de la frontera agrícola, casería foránea, debido al proceso evolutivo, términos de extinción y evolución cambia su habitat, de un lugar; animal (venado, conejo, ardilla, cusuco, guarda tinaja, guatusa, garrobo, paloma corralera, zopilote, y zanate).

Extinción territorial 153.57 km² presenta potencial alimenticio así como estético para contemplación y estudio científico.

Presenta vegetación boscosa en las comunidades: Naranjo, Rodeo, Cuyas, Cerro Volcán de Somoto y Gualiqueme.

Principal vía de acceso la constituye la carretera Somoto San José de Cusmapa.

1.6 Justificación

El proyecto nace con el fin de mejorar la dieta alimenticia de nuestros núcleos familiares en nuestra comunidad satisfaciendo la demanda de alimento para las aves (gallinas), que sirven para la venta y consumo de la población que habita en Moropoto y sus colindantes.

De igual manera, con el proyecto se aminorarán los costos en cuanto a la movilización para la compra de concentrado, ya que actualmente las familias tienen que viajar, 7 km hasta la ciudad de Somoto lo que representa en pasaje de bus un costo de 30 córdobas, lo cual genera más costos en la manutención de las gallinas, que impacta en el bolsillo de los pobladores.

En ese sentido es oportuna atender la necesidad a la que dará cobertura el proyecto con la elaboración y comercialización de concentrado casero para aves criolla ponedoras. A la vez que se pretende contribuir al rescate de las raza de aves de corral (*Gallus gallus domesticus*), a la mejora de la dieta alimenticia e incrementar el alto valor nutritivo de la carne y los huevos que son de consumo en el balance nutricional de las familias.

El concentrado será puesto a la venta en la comunidad de Moropoto, este producto le dará valor agregado a la materia prima, ofertándolo a un precio y un peso justo, el servicio se le brindará a la población en general. De igual manera este tipo de concentrado ayudará a los habitantes que hay 630 de la comunidad de Moropoto, en sus ingresos económicos a través de la venta de sus huevo y sus aves la estrategia para promover dicho producto es el servicio a domicilio y la promoción a clientes continuos.

Es importante destacar que la elaboración de concentrados caseros para alimentar las aves de corral, disminuirá el costo en la compra del producto, y viene a fortalecer la crianza de gallinas criollas que son conservadas en la mayoría de las familias como alimento y contribuyen a su economía. Estas aves a diferencia de las de granja son más resistentes a las enfermedades y su contribución nutricional es más sana por ser libres de hormonas.

Con base a lo manifestado por (FAO, 2005); las aves de corral necesitan nutrientes para permanecer sanas y lograr una buena producción de huevos y carne, y por ende se reafirma que son importantísimas en el consumo y la alimentación de las familias.

1.7 Enfoque del proyecto y línea que atiende

El proyecto se enmarca en la línea de producción agroalimentaria definidas por la UNAN Managua/FAREM Estelí, que en este caso está enfocado en la producción y comercialización de concentrado para las aves de corral (*Gallus gallus domesticus*) en la comunidad de Moropoto Municipio de San Lucas Departamento de Madriz.

Esta línea agroalimentaria tiene una relación importante con el proyecto, ya que tiene la finalidad de apoyar las iniciativas de emprendimiento para el desarrollo de las familias en las comunidades y mejorar la seguridad alimentaria, promover el empleo y el desarrollo local, asegurando el bienestar en general y a si le damos mejor utilidad a la materia prima que no le damos importancia al darle valor agregado y utilizar algunas cosas de la basura (cascara de huevo).

2. Diagnóstico y Problema

2.1 Descripción de la situación actual del área de intervención del proyecto

La comunidad de Moropoto geográficamente se encuentra ubicada a 3 km de la cabecera municipal de San Lucas Departamento de Madriz, se caracteriza por tener un clima cálido el proyecto está ubicado en la comunidad de Moropoto sector número 2. Limita al norte con el municipio de San Lucas, al sur con la comunidad Los Mangos; al este con la comunidad El Coyolito y al oeste con la comunidad El Regadillo. La población en esta comuna es de 170 familias y un número de habitantes de 630, entre estos 294 son mujeres y 306 hombres.

La comunidad de Moropoto cuenta con su puesto de salud público que brinda el servicio a otras comunidades tales como: Coyolito, Los Mango, Chichicaste, mogote en el cual hay un total de 3 persona que brinda este servicio entre ellos dos mujeres y un varón, atienden de 8 a 3 de la tarde, cuando hay casos de emergencia utilizan la ambulancia municipal para acarear los enfermos se realizan pesa de niño, mensual en la edad de 0 a 24 meses, de 0 a 6 años hay 52 niños en total varones 22 y 30 mujeres; también hay cuatros brigadistas 3 mujeres y 1 varón, hay 4 mujeres embarazada, se realiza, abatización cada 2 meses, se le brinda medicamento a las personas crónicas, se desarrollan jornadas de vacunación cada año y

limpieza comunitaria cada mes (se realizó la investigación en el puesto de salud de Moropoto)

Educación

En la comunidad de Moropoto cuenta con un instituto público en el cual se brinda la educación de preescolar con un total de 23 estudiantes en general de los cuales 12 son niñas y 11 niños en primaria hay un total de 92 estudiantes de estos 47 mujeres y 45 hombres también se da la educación de secundaria tenemos un total de 107 estudiantes 54 mujeres y 53 hombres.

El Instituto de la comunidad de Moropoto tiene un total de 222 estudiantes en los niveles de preescolar, primaria y secundaria de diferentes comunidades: Chichicaste, Coyolito Los Mangos, Mogote y Moropoto que es la escuela base.

Moropoto tiene su propio colegio público en la cual también beneficia otras comunidades vecinas, cuenta con vía de acceso que transcurren los vehículos que inicia de Somoto, San Lucas, Las Sabanas, Cusmapa (la información fue brindada de la dirección del colegio 15 de septiembre (MECD) ministerio de educación cultura y deportes

Servicios básicos

En esta comunidad se brindan los servicios de energía eléctrica, agua potable, 222 estudiantes en educación, vía de acceso en buenas condiciones, caminos rurales, 30 usuarios tv cable, estos servicios ayudan a mejorar el desarrollo de la comunidad y el de los núcleos familiares.

Empleo

Los empleos de las familias en la comunidad están centradas fundamentalmente en instituciones del gobierno, la agricultura y la ganadería. Con base a información recabada se constató que 20 laboran para la Policía Nacional, 15 en el Ejército Nacional y 55 familias

se dedican al rubro de la agricultura. También algunas familias obtienen otros ingresos de la ganadería. En el caso de los rubros maíz, frijoles y millón se produce en menos cantidades debido a las condiciones del clima.

La población que requiere de concentrado para aves es toda la comunidad, dado a que no existe otra fuente que lo provea.

Clima

El clima de la comunidad de Moropoto es cálido debido a que no hay montañas en la comunidad, ni fuentes hídricas que pasen por la comunidad. Su geografía es semi plana, la economía de esta comuna es baja debido al punto geográfico donde está ubicada, ya que se produce en dos estaciones de primera y postrera en mayor cantidad se dedica a la agricultura

Flora y Fauna

La flora y fauna de esta comunidad es escasa debido a la deforestación, el avance de la frontera agrícola, aumento de la población, corte de algunos árboles para la construcción de la vía de acceso principal de la comunidad.

Suelos

Los suelos de la comunidad de Moropoto son mixtos por lo que son utilizados para la agricultura y la ganadería.

2.2 Identificación, Descripción y Diagnóstico del problema

En la comunidad de Moropoto identificamos que no existe un negocio de comercialización de concentrado para aves de corral, ya que las amas de casa son las encargadas del cuidado de la alimentación de las aves, utilizando millón (*Sorghum vulgare*). Cada familia tiene aproximadamente 10 aves de corral (gallus, gallus) y para alimentarlas viajan hasta Somoto para adquirir el concentrado cuyo costo es de C\$10 córdobas. Según la información

proporcionada por los pobladores, las compras las realizan por cantidades de 12 libras para 15 días para aminorar los costos de transporte, calculándose que gastan C\$160 córdobas cada vez que viajan.

Las amas de casa se les presenta la necesidad de viajar en busca del concentrado para la alimentación de las aves el cual genera más costos en la compra de este ya que las aves de corral son utilizadas para la sostenibilidad de los hogares en suplir otras necesidades básicas que son necesarias en la familias.

Nosotros como estudiantes de la carrera ingeniería en desarrollo rural sostenible al identificar esta problemática iniciamos con 13 encuestas realizadas a las familias para dar respuesta a la producción y comercialización de concentrado que permita disminuir los gastos de las familias en la adquisición de este producto, mejorando la economía familiar y nutricional

Identificación del problema

En la comunidad de Moropoto se carece de un sitio de producción y comercialización de concentrado para la alimentación de las aves, lo que ocasiona que se tiene que viajar 9.5 km a la ciudad de Somoto para poder adquirirlo. Las causas que sustentan esta problemática se deben fundamentalmente a que no ha existido una iniciativa que oferte este producto, la falta de conocimientos y recursos para hacerlo lo cual ha ocasionado que algunos productos que se pueden utilizar del ambiente se desperdicien.

Debido a que el producto hay que adquirirlo fuera de la comunidad los costos se encarecen y las familias compran de manera limitada, ocasionando que las aves no alcancen el peso adecuado y a la hora de vender obtienen menor precio por estos; esto ocasiona menores ingresos a las familias y por ende disminución en la capacidad adquisitiva hacia los otros productos básicos que se requieren para la alimentación.

Otro elemento importante a destacar es que en esta comunidad las familias consumen huevos y carne en poca cantidad por que la producción de estas aves se reproduce a poca escala por los costos del concentrado; lo cual induce a que la poca ingesta afecta el crecimiento y

desarrollo de los niños al carecer de una alimentación balanceada y nutritiva, lo cual impacta de manera negativa en su rendimiento en general, al igual que la población adulta.

Descripción del problema

En la comunidad de Moropoto se carece de negocios de producción y comercialización de concentrado para bovinos y granjas avícolas, por lo que con base a la información proporcionada en las encuestas realizadas a las amas de casa y productores, queda en manifiesto que la compra de concentrado les generaba más costos en comprarlo ya que tenían que viajar hasta la ciudad de Somoto. Además ante la imposibilidad de adquirirlo las aves son alimentadas con alimentos tradicionales como el sorgo, que solo contiene fibra.

Con la ejecución del proyecto permitirá disminuir los gastos a las familias porque podrán adquirir el concentrado en la comunidad y generar más ingresos al núcleo familiar a través de la producción y venta de huevos y aves con mejor peso.

De igual manera beneficiará a las familias ya que este concentrado contiene propiedades como: proteínas, azúcares calcio, potasio, cereales, vitamina B y E, con el cual podrán alimentar sus aves de corral para obtener una mejor producción de huevos y engorde en las mismas el cual estimula a la ave para un mejor desarrollo, mejorando los ingresos económicos.

Diagnóstico del problema

La problemática que el proyecto aborda es crear un negocio de producción y comercialización de concentrado para aves de corral ya que no existe en la comunidad. Tomando en cuenta que la mayoría de la población vive de la agricultura de granos básicos como: el frijol, maíz, sorgo, esto es para autoconsumo de la familia y entre otros rubros la ganadería.

Entre la población de Moropoto 60 familias cuentan con terrenos propios para trabajarlos 70 familias alquilan para realizar sus labores de trabajo como la agricultura que esto sirve como ingreso para nuestras familias y 40 no producen ningún tipo de rubro por que emigran dentro y fuera del país para sobre vivir con su familia.

Las principales oportunidades de la familia con la compra de concentrado es que obtendrán una mejor producción de huevos de sus aves. Las familias de la comunidad tienen entre 10 y 8 aves de corral; produciendo entre de 4 a 6 huevos diarios, sin embargo esto puede variar debido a una mala nutrición que afecta la económica del hogar porque sus ventas no son las esperadas.

El concentrado casero ayudara a las familias campesinas a aminorar gastos en la compra del concentrado y con la demanda de este producto es una oportunidad ofertarlo en comunidades aledañas en la medida en que el negocio se desarrolle.

2.3 Línea base del proyecto

Nuestra línea de base del proyecto es de:

701 personas en total en la comunidad beneficiadas de las cuales 361 Hombres y 340 mujeres el cual la población objetiva es de 80 familias en el primer periodo y en el segundo periodo aumentara a 100 familias según la demanda de nuestro producto del concentrado e y se implementara a comunidades vecinas tales como: el Coyolito y Chichicaste.

En tiempos de producción almacenaremos cantidades suficientes de materia prima para la elaboración del concentrado casero.

El proyecto dará inicio con un quintal de concentrado para aves criollas, elaborado por los autores según la demanda del producto elaboraremos más de un quintal para ofertarlos, elaborar de 4 a 6 quintales por mes.

Cantidad de sitios ubicados para la venta

El negocio se ubicara en la comunidad de Moropoto sector 2, en la vivienda de Jonnys, uno de los integrantes del proyecto. En un futuro se considera construir un local propio para el negocio y durante el transcurso se proyecta el establecimiento de otros puntos de venta en comunidades aledañas como el Coyolito y Chichicaste.

Cantidad de concentrado producido

Iniciaremos con un quintal de concentrado para venderlo durante una semana y en un mes venderíamos 4 quintales y según la demanda se aumentaríamos la producción.

Cantidad de familias abastecidas

De acuerdo a las entrevistas realizadas y la información brindada por las familias nuestro proyecto incide con la población en general pero les daremos cobertura con la venta del concentrado a una población objetiva de 80 familias de la comunidad de Moropoto ya que la crianza de aves criollas funciona como ingresos económicos al núcleo familiar, cuya costumbre es tradicional.

En esta comunidad hay 10 pulperías que ofertan productos perecederos y que complementan la canasta básica, ninguno de estos negocios vende concentrado incluyendo una cooperativa cuando el negocio crezca ponerlo a la venta en cualquiera de estos de este negocio.

En un futuro cuando el negocio crezca se prevé expandirlo en otras comunidades vecinas y realizar locales dentro de estas comunidades para poner a la venta el concentrado.

En el área de influencia del proyecto, la influencia que habitan (136) familias de la comunidad de Moropoto de este total de familias nuestro proyecto iniciara abasteciendo 80 familias a partir del año 2018 previendo tener un crecimiento más de 80 familias a unas 200 familias en un futuro .

2.4 Análisis de oferta y demanda

Demanda

- a) La población referente o población total para la implementación del proyecto es de 170 familias las que habitan en la comunidad de Moropoto. Las familias que demandan este producto de concentrado o que requieren este producto al ser ofertados por dicho proyecto son de 80 familias que tienen un gran interés en este proyecto para no viajar hasta la ciudad de Somoto para adquirir este producto.
- b) Si las familias están obteniendo este producto de otra parte como lo es del Municipio de Somoto, es porque no hay en la comunidad un negocio estable de venta de concentrado para aves de corral, de acuerdo al crecimiento poblacional de las aves en cada familia, sería ampliar más el negocio para cubrir la demanda mejorar el producto, y servicio a domicilio; para darle seguimiento durante la ejecución del proyecto.

Es sumamente importante tomar en cuenta el comportamiento y, evolución que presenta el concentrado que ofertamos dentro de la comunidad a través de charlas comunitarias que sea un producto interesante, si la demanda crece, la producción de concentrado tiene que aumentar para abastecer a los familias para la alimentación de sus aves de corral.

Se considera recopilar la materia prima del concentrado en el tiempos de cosecha del maíz y sorgo en la comunidad; de la cual se espera acopiar 5 quintales de cada uno , con el propósito de asegurar que la producción se mantenga.

Estimación de déficit o demanda insatisfecha (oferta- demanda).

Las familias demandan el concentrado para sus aves de corral, por lo que en la comunidad no hay un negocio que oferte este; por ende, es una gran ventaja para nuestro proyecto, porque por primera vez vamos a establecer un negocio que oferte dicho producto y que las familias y los productores lo adquieran a bajos precios.

El déficit a atender es de 80 familias, cada semana se venderá un quintal, al mes se venderán 4 quintales.

La presentación del producto se ofertará por libras

El negocio iniciara vendiendo un quintal de concentrado y beneficiara a 80 familias de la comunidad de Moropoto durante una semana se venderá este quintal de concentrado casero para las aves criollas y se elaborará 2 quintales para abastecer si hay más demanda de este producto.

2.5 Identificación y Caracterización de la población objetivo

Con base al déficit identificado y la demanda insatisfecha la población objetivo es de 80 familias, a la cual se le dará cobertura con el proyecto.

La población objetivo es la comunidad de Moropoto, dentro de la misma 80 familias son las que tienen la posibilidad de adquirir este producto que oferta el proyecto, la población objetivo es de religión evangélica y católica, las edades oscilan entre 18 a 50 años, tienen sus propias culturas y con una situación social muy aceptable.

Las principales actividades económicas a las que dedican es la agricultura y la ganadería, y la crianza de ganado menor así obtienen estos ingresos para su auto subsistencia y para mejorar su calidad de vida.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general y objetivos específicos

General

Establecer un negocio para la producción de concentrado casero para la alimentación de aves de corral en la comunidad de Moropoto, municipio de San Lucas, Departamento de Madriz, a fin de contribuir a la seguridad alimentaria y la economía de las familias.

Específicos

1. Acondicionar un espacio para la producción de concentrado casero para aves de corral.
2. Producir concentrado casero para la alimentación de las aves de corral de las familias.
3. Implementar la comercialización del concentrado para hacerlo llegar a las familias.

3.2 Indicador de resultados

Nosotros en la organización de este proyecto pretendemos producir 1 quintal de concentrado casero para abastecer entre 80 familias de la comunidad de Moropoto donde demandan este producto debido a la necesidad que existe de acuerdo a la demanda realizaremos de 1 a 4 quintales mensual .

- ✓ Un espacio creado para la producción de concentrado casero.
- ✓ 80 familias abastecidas de concentrado casero.
- ✓ La cantidad de quintal que ofertaremos cuando inicie el proyecto dentro de la comunidad de Moropoto y dando una cobertura a 80 familias será de un quintal de concentrado para aves criollas y a un futuro a comunidades aledañas si estas tienen interés sobre el producto.
- ✓ Durante la primer semana venderemos un quintal del producto elaborado y al final del mes se valorará la demanda del concentrado y a si elaborar más de lo establecido en esta comunidad.

Divulgaremos nuestro producto elaborado a través de una reunión comunitaria, afiche, paleógrafos, se le brindara una breve explicación sobre el producto ofertado a los clientes.

- ✓ En nuestra comunidad se ve la necesidad que todas las familias necesitan este producto de concentrado pero no todos tienen la capacidad de adquirirlo.
- ✓ Un puesto de venta de concentrado casero establecido.
- ✓ En la comunidad realizamos un sondeo para comercializar el producto y el numero de visitas realizadas fue a 80 familias que demandan el producto.

Tabla 1, Componentes nutricionales del concentrado

Ingrediente	Tipo de nutrientes
Maíz amarillo	Potasio, fosforo,
Sorgo	Azucare, vitamina B y E,
Soya	Vitaminas y minerales
Vainilla de carbón	Proteínas bruta
Guácimo	Proteínas
Cascara de huevo	Calcio
Sal mineral (Pecutrin) (PAISES ANDINO, s.f.)	Fósforo, Calcio y elementos menores, Vitaminas A, D3, E
Sal común	Cloruro de sodio, yodato de potasio carbonato de calcio,

3.3 Marco lógico

Estrategia de intervención	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos o riesgos
Establecer un negocio para la producción de concentrado casero para la alimentación de aves de corral en la comunidad de Moropoto, municipio de San Lucas, Departamento de Madriz, a fin de contribuir a la seguridad alimentaria y la economía de las familias	Al finalizar el proyecto se cuenta con un espacio de producción de concentrado casero abasteciendo a 80 familias de Moropoto.	Documento de entrevista a familias. Registros de venta	El proyecto está expuesto a la escasez de materia prima debido al fenómeno del cambio climático.
OE1. Acondicionar un espacio para la producción de concentrado casero para aves de corral.	En el primer año del proyecto queda establecido un espacio de producción de concentrado casero. 48 quintales de	• Informe de evaluaciones sobre el primer semestre	Estabilidad en los precios de la materia prima.
OE2. Producir concentrado casero para la alimentación de las aves de corral de las familias.	concentrado casero producidos anualmente en el primer año del proyecto hasta alcanzar 84	• Registros de producción. • Registros de venta	Contar con un registro permanente de ventas del producto que

Estrategia de intervención	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos o riesgos
	quintales en el último año del proyecto.		ofertamos y visitas que realizamos. Las familias
OE3 Implementar la comercialización del concentrado para hacerlo llegar a las familias.	En el primer año del proyecto se fortalece la comercialización con las 80 familias a través de la venta directa. Al menos 40% de las familias conocen la importancia que tiene el concentrado casero.	<ul style="list-style-type: none"> • Registros de producción. • Registros de venta 	adquieren el producto.
Resultados: R1 Acondicionado un espacio en la comunidad de Moropoto con capacidad de producción de 4 quintales mensuales de concentrado y abasteciendo a 80 familias.	Un espacio de 35m2 organizado para la producción y comercialización de concentrado casero. Un negocio establecido con capacidad de producción de 4 quintales mensuales.	Registro de venta Fotos Fotos Registros de producción.	Condiciones del espacio para la capacidad requerida Los clientes se mantienen

Estrategia de intervención	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos o riesgos
R2 Producido y comercializándose 48 quintales de concentrado casero para las aves de 80 familias	48 quintales de concentrado producidos y comercializados anualmente.	Registro de producción	El almacenamiento del concentrado es óptimo. Las familias adquieren el producto.
R.3 Implementada la comercialización del concentrado abasteciendo a 80 las familias y dos comunidades aledañas.	80 familias abasteciéndose 2 comunidades: El Coyolito y El Chichicaste adquiriendo el producto	Registros de venta Fotos	
Actividades: A.1.1 Acondicionamiento para el espacio de la producción de concentrado casero	Material de construcción: zinc ,madera ,adobe (talquezal)	Recibos Registro de venta Fotos	Materiales disponibles en la zona

Estrategia de intervención	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos o riesgos
A.1.2 Acondicionamiento de bodega con capacidad de 7 quintales	Material de construcción: madera, clavos, zinc, adobe.	Recibos Registro de venta Foto	Aumento de precios de los materiales para la construcción
A.1.3 Adquisición de la materia prima	Materiales e insumos: maíz, soya y sales.	Recibos	Escasez de insumos.
A.2.1 Producir concentrado y comercializarlo.	Materiales e insumos, herramientas: maquina, mano de obra	Registros de producción. Recibos	La materia prima este disponible.
A.2.2 Recolección de la materia prima,	Materia prima : guácimo ,carbón ,cascara de huevo, sal mineral sal mineral	Registros de producción Registros de materia prima.	Escases de aves por la baja economía en las familias de la comunidad.
A.3.1 Venta de concentrado	Maquinaria manual (molino de mano), empaques	Registros de venta Recibos	Las familias adquieren el producto.

Estrategia de intervención	Indicadores	Medios de verificación	Supuestos o riesgos
A.3.2 Abastecimiento a dos comunidades aledañas.	Transporte a 2 personas, producto elaborado	Planillas	Las comunidades aceptan el producto.

4 Viabilidad y Plan de sostenibilidad

4.1 Viabilidad técnica

Ingeniería del proyecto

En el proyecto utilizaremos como materia prima: maíz amarillo (*Zea mays*), sorgo, (*Sorghum vulgare P.*) soya (*Glycine max* (L) Merr), guácimo de ternera (*Guasuma, ulmifolia Lam*) carbón (*Acacia pennatula*) , cascara de huevo, sal común, sal mineral, se trabajará con una máquina o molino de mano al inicio de este proyecto, por el cual no contamos con un monto financiero, sino que será por esfuerzo propio (Biblioteca del Campo, 2002).

Se les brindará un servicio a domicilio, si hay pedido por los demandante del producto, a tiempo completo venderemos en el negocio, ofertamos un producto accesible, precios favorables a pobladores, en un inicio se venderá de forma personal, el producto del concentrado a clientes que lo requieran y por mayor cantidad..

El proyecto tiene una inversión inicial de 26,090 córdobas; El quintal se pretende vender en una semana satisfactoriamente, cuando de inicio el proyecto.

Cuando inicie el proyecto venderemos nuestro producto en casa de unos de los ejecutores; alquilaremos semanalmente las máquinas de un vecino de la comunidad de Moropoto, con costo de C\$100 córdobas cuando estemos transformando la materia prima de nuestro

producto. Cuando el negocio se desarrolle compraremos materiales para construir un establecimiento para el negocio, seguidamente compraremos una máquina para transformar la materia prima para elaborar el concentrado

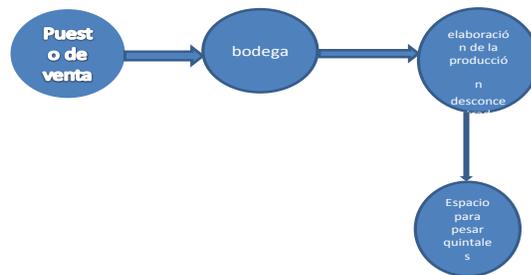


Ilustración 3, Diseño de la planta de producción. Distribución de los diferentes espacios del proceso de producción. Se puede observar el punto de venta, bodega, ubicación de la maquinaria y el empaque final.

Especificaciones técnicas

A continuación se exponen los nutrientes del concentrado y las proporciones de los ingredientes que contendrá el producto para la alimentación de las aves.

Material del proyecto	Proteína
Sorgo	8.9%
Soya	35.6%
Guácimo	5.1%
Carbón	5.1%
Cascara de huevos	2.2%
Sal común	5%
Sal mineral	15.2%

Empaques del concentrado casero: El producto se empacará en sacos de un quintal (100libras), su presentación será por arroba (25 libras) y libras (16 onzas) utilizando bolsas plásticas de una libra.

Etiqueta: concentrado casero para aves de corral.

Almacenamiento: se tomaran las precauciones de almacenamiento del producto en lugares seco con poca ventilación de aire y fuera del alcance de los niños.

La etiqueta del producto empacado contendrá información sobre los componentes nutricionales del concentrado y dirá lo siguiente:

Ingredientes	Proteína
Sorgo	8.9%
Soya	35.6%
Guácimo	5.1%
Carbón	5.1%
Cascara de huevos	2.2%
Sal común	5%
Sal mineral	15.2%
Maíz amarillo	8%

Elaborado en la comunidad de Moropoto

4.2 Viabilidad económica financiera

- **Viabilidad económica**

Nuestro proyecto se formula de acuerdo a la demanda de la población, ya que contamos con 80 familias, en cuanto a la necesidad que hay en la comunidad para ofertar este producto; se producirá de acuerdo a la demanda para mantener abastecida del producto a los demandantes, obtener materia prima a bajos precios.

Este proyecto en la comunidad de Moropoto es un beneficio, ya que ayudará en sus rendimientos de reproducción de gallinas y huevos; y así mismo a nosotros como ejecutores de este proyecto a través de la venta del concentrado casero

Egreso

Los egresos del proyecto están proyectados para 2 años, a partir de 2018 a 2020 en un total de C\$104,034.00 córdobas para los 2 años, siendo el mayor egreso en 2019 porque se realizarán los mayores gastos en equipamiento. **(Ver anexo 5).**

El equipamiento consistirá en compra de pesas, mesas de empaque y producción, molinos trituradores entre otros.

Ingresos

En los ingresos del negocio se espera obtener un monto total de C\$132,000.00 a lo largo de los 2 años del proyecto, con una proyección de incremento cada año, finalizando una comercialización de 56 quintales de concentrado en la comunidad y municipios aledaños. **(Ver anexo 6)**

Flujo de caja

El VAN (Valor Actual Neto) de nuestro proyecto es **de C\$ 50,495.04 córdobas** en el periodo establecido este resultado es el valor de los egreso más los ingreso y la **TIR es del 3%** lo cual nos muestra que nuestro proyecto es rentable para llevarlo a cabo, a partir de una inversión inicial de 26,090 córdobas.

PERIODO	INGRESO	EGRESO	FLUJO
0		-	(26,090.00)
1	16,000.00	17,328.00	(1,328.00)
2	60,000.00	51,560.00	8,440.00
3	56,000.00	35,146.00	20,854.00

VAN
C\$50,495.04

TIR
3%

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio del proyecto es la producción de **12 quintales de concentrado** mensuales y la venta de **C\$ 10,532 córdobas** igualmente mensuales, a partir de un precio de venta de C\$ 1000.00 córdobas el quintal.. Esto representa que para que el proyecto sea rentable se debe producir más de 12 quintales de concentrado cada mes.

Costo – Beneficio del Proyecto

El costo –beneficio del proyecto es de 1.35, lo cual significa que por cada córdoba invertido se obtendrá C\$1.36 córdobas de ganancia.

PERIODO	0	1	2	3		
BENEFICIO		16,000.00	60,000.00	56,000.00	VAN	C\$91,944.77
GASTOS	(26,090.00)	17,328.00	51,560.00	35,146.00	VAN	C\$67,539.73

BENEFICIO COSTO: B/E 1.36

B/E ES MENOR QUE 1 ES PERDIDA

B/E es igual que 1 es indiferente no gana de pierde

B/E es mayor que 1 el py es rentable

4.2 Viabilidad financiera

La viabilidad financiera de este proyecto en su totalidad es de aumentar los egresos invertidos en el cual se asumirán los gastos de: salarios de personal, servicios básicos, materia prima, recuperar capital invertido, ampliar más la cobertura a otros beneficiarios directos e indirectos.

Iniciaremos el proyecto con recursos propios tendremos una inversión inicial de C\$ 26,090 en total (veinte y seis mil noventa córdobas) y su costo a la venta de un quintal de concentrado será de C\$ 100.

Estos precios que se reflejan en el cuadro son para la compra de la materia prima.

Tabla 2 . Cantidades requeridas para un quintal de concentrado

Materia prima	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario C\$	Costo total C\$	Requerimiento producción anual en lb (48qq)	En quintales
Maíz amarillo	Libra	60	4.00	240.00	2880	28.8
Sorgo	Libra	10	6.00	60.00	480	4.8
Cascara de huevos	Libra	1	3.00	3.00	48	0.48
Sal común	Libra	1	5.00	5.00	48	0.48
Sal mineral	Libra	2	70	140.00	96	0.96
Guácimo	Libras	10	1	10.00	480	4.8
Carbón	Libras	10	1	10.00	480	4.8
Soya	libras	6	15	90.00	288	2.88
TOTAL				558.00		

Para producir un quintal de concentrado se requieren C\$558 córdobas, si se vende a C\$10.00 obtendremos una ganancia por quintal C \$442.00, con una ganancia mensual de C\$1768.00, lo que significa que en los 48 quintales anuales se esperan obtener C\$21,216 .00 córdobas.

5. Análisis de sostenibilidad

5.1 Sostenibilidad económica y financiera

Se pretende elaborar un quintal, pero según su desarrollo se aumentará más la elaboración de la producción para la sostenibilidad económica y financiera, nuestro proyecto tiene como vida útil 2 años, pero al paso del tiempo desarrollarlo a largo plazo. El proyecto abastecerá a 80 familias, eso calculado representa aproximadamente ventas de 4 quintales al mes y 48 al año, luego del primer mes del año siguiente del proyecto se elaborarán 6 quintales de concentrado casero si la demanda aumenta, se le dará seguimiento a la vida útil del proyecto a través de abastecer a las familias.

5.2 Análisis de impacto ambiental y de riesgo

Nuestro proyecto no tiene impacto negativo al medio ambiente, en cambio aportamos al cuidado de la misma, ya que nos proporciona diferentes recursos de la materia prima como: carbón, guácimo, que utilizamos en la elaboración del concentrado y que nuestro proyecto sea auto sostenible, utilizamos recursos como la cáscara de huevo que ya no van a la basura y las obtenemos de nuestras familias y personas vecinas

La materia prima que utilizaremos (maíz amarillo, sorgo, soya, guácimo, carbón, sal común, sal mineral, cascara de huevo) no generará desechos que impacten negativamente si no que sean de utilidad como realizar abono orgánico utilizando estiércol de gallina el cual es utilizado en las plantas.

Tabla 3. Análisis de Riesgos

Probabilidad de ocurrencia	Nivel de Impacto			Estrategia de mitigación o administración de riesgo.
	Bajo	Medio	Alto	
Sequia			X	Almacenamiento de materia prima, compra en temporada de abundancia (maíz amarillo y sorgo). Asegurar captaciones de agua.
Inundaciones		X		Prevenir enfermedades en las aves de corral (pero que harán al respecto). Construcción de instalaciones con protección a daños. Enfermedades de las aves por gripe aviar puede bajar las ventas. Informar a las familias sobre el manejo.
Escasez de materia prima			X	Acopio en época de abundancia.
Falta de compra en la comunidad.		X		Ofertar el producto en comunidades vecinas

5.3 Sostenibilidad social: equidad, género, participación ciudadana.

La ejecución del proyecto tiene como objetivo obtener un resultado del capital social para su área de influencia, estar en comunión con los productores, tener sostenibilidad ambiental, presentarles una mejor información a los pobladores de la alimentación para sus aves de corral y que las familias mejoren sus ingresos con la venta de gallinas con mejor peso y huevos con mayor nivel nutricional.

Las mujeres son las que generalmente se encargan del patio y las gallinas por ende están a su cargo, por lo tanto el proyecto viene a beneficiarlas ya que no incurrirían en costos para viajar en la búsqueda del alimento de sus aves. De igual manera las mujeres recogen los huevos y los dan en alimentos a la familia, por lo que estarían garantizando mejores nutrientes en la dieta alimenticia.

El proyecto fortalece que la mujer sea tomada en cuenta en las decisiones familiares, comunitarias y que roten sus roles al ofertar y consumir un producto de mayor calidad; lo cual contribuye al establecimiento de relaciones sociales en la comercialización en el mercado en el que se desenvuelva. A la vez se promueven diversos valores para que sea tomada en cuenta dentro de las organizaciones para que las mujeres tomen sus propias decisiones dentro y fuera del hogar.

6. Presupuesto detallados fuentes de financiamiento

El proyecto se realizara por estudiantes de la universidad UNAN MANAGUA FAREM ESTELI programa UNICAM, que cursan la carrera de Ingeniería en Desarrollo Rural.

Estos cálculos son la inversión inicial del proyecto, donde incluye mano de obra, compra de materia prima, materiales para la elaboración del concentrado casero,

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Precio total C\$
Maíz amarillo	Qq	1	5	500.00
Sorgo	Qq	1	5	500.00
Cascara de huevos	Libra	3	3	9.00
Sal común	Libra	4	4	16.00
Sal mineral	Kl	2.5kl	140	140.00
Guácimo	Libras	8	1	8.00
Carbón	Libras	8	1	8.00
Soya	Libras	2	12	24.00
Sub total				1205.00
Panas	Unidad	2	30-10	40.00
Sacos	Unidad	5	5	25.00
Pesa	Unidad	1	300	300.00
Bolsas	Paquete	1	20	20.00
Mesas	Unidad	1	300	300.00
Días trabajados	Días	2	100	200.00
Sub total				845.00
Total				2090.00
RECURSOS HUMANOS				
Personas coordinadores	Mes	2000	12	24,000.00

Los socios del proyecto son 2 personas y estas estarán a cargo de toda la ejecución y desarrollo del proyecto, y a lo interno se distribuirán las tareas que correspondan con asegurar la producción y comercialización del concentrado.

7. Estrategia de ejecución

Nos esforzamos en que el producto que ofertamos sea de calidad y sobre todo que tenga un precio justo para toda la población,. Se ofertará el producto con servicio a domicilio para ello se elaborarán y pegarán papelones en diferentes sectores de la comunidad, se atenderá a los clientes sin horario establecido de forma rápida y amable.

7.1 Estructura operativa

Se utilizaran métodos diferentes a la competencia en cuanto a precio y peso exacto en el producto adquirido por las familias de la comunidad, asegurando que el proyecto tenga un excelente resultado en diferentes ámbitos social, económico y productivo, para que el ejecutor y el comprador trabajen de la mano para un mejor desarrollo familiar y productor de la comunidad.

Atender a la población en cualquier momento que lo necesite, tener un reglamento establecido para que el proyecto tenga su criterio social.

Los ejecutores hemos considerado establecer algunos aspectos que faciliten el buen funcionamiento y responsabilidades en el equipo.

- Descuento al cliente que compre más de un quintal.
- No se fía al inicio del negocio.
- Se venderá el producto a tiempo establecido.
- Se analizaran los registros económicos del proyecto por los integrantes del negocio para tomar decisiones de desarrollo.
- Responsabilidad.
- Si un socio quiere integrarse tiene que ser mayor de 20 años.

- Se venderá en horario establecido de 6am _5pm.

Nos organizaremos de la siguiente manera para funcionar dentro del proyecto.

Presidente: Walter Manuel González Umanzor

Tesorero: Jonnys Alexis Sánchez García

De inicio cada ejecutor ha acordado aportar para la elaboración del concentrado casero lo siguiente:

Walter: maíz, sorgo, cascara de huevo

Jonnys: guácimo, carbón, sal común, sal mineral, soya

Realizaremos evaluaciones semestrales para observar resultados de la asimilación de la alimentación del concentrado en las aves criollas de las familias de la comunidad de Moropoto, para lo cual estableceremos fichas de registro con los compradores para obtener datos evidentes como peso o calidad del huevo, que nos permitan fortalecer nuestra estrategia de producción y comercialización. Esto permitirá conocer la percepción de las familias y a nosotros valorar el impacto del producto.

Es importante destacar que la materia prima como: maíz, sorgo, cascara de huevo los producimos en nuestra parcela; en el caso del carbón, guácimo lo encontramos en algunas parcela de la comunidad, y la sal común, sal mineral, soya los compraremos en la ciudad.

7.2 Arreglos institucionales

El proyecto se puede relacionar con instituciones como el MEFCA (Ministerio de la Economía Familiar Comunitaria Cooperativa), Alcaldía Municipal de San Lucas, INPRHU (Instituto de Promoción Humana,) con estas instituciones públicas o privadas, de acuerdo a convenios que favorezcan al desarrollo del proyecto que ayuden a mejorar la vida útil de este y así contribuir con el desarrollo económico de nuestras familias y de la comunidad.

Con las instituciones públicas se ofertará el producto para obtener un desarrollo más amplio dentro y fuera de la comunidad, realizar actividades en conjunto con las diferentes

instituciones públicas y privadas para obtener financiamiento para dicho proyecto tales como: La Alcaldía, a través de ferias municipales ofertaremos nuestro producto, ONG INPRHU (instituto de promoción humana) financiamientos a través de proyecto que sean dirigidos con las amas de casa (granjas avícolas).

7.3 Cronograma valorado por componentes y actividades.

Actividad	Unidad de medida	Metas	Tareas	Cronograma por semana				Recursos				Responsable		
				1ra	2da	3ra	4ta	H U	M a t	s/	F F			
Recolección de ingredientes	Qq	Abastecimiento 1qq												
			Proceso											
														Ejecutores
Elaboración	Qq arroba y libra	Producir 1qq												
			Vender										Ejecutores	
Venta.	Qq	Vender 1qq	Vender 1qq										Ejecutores	
Aumentar producción.	120 lbs.	Producir más de 1qq	Vender 120lbs										Ejecutores	

8. Estrategia de seguimiento y evaluación

8.1 Monitoreo de la ejecución

Monitoreo de la ejecución del proyecto está previsto realizarlo de la siguiente manera: .
Seguimiento a los productores que implementen alimentación del concentrado.

- Registros de ventas a las 80 familias a través de fichas por cada familia.(encuestas)
- Registros contables de gastos, ingresos y egresos.
- Realizar cronogramas de actividad, semanales, quincenales y mensuales.
- Hacer evaluaciones, trimestrales y anuales sobre el desarrollo del proyecto.
- Elaborar informes mensuales sobre el desarrollo del proyecto.

8.2 Evaluación de resultados e impactos

Condición	Nivel de impacto negativo		
	Alto	Medio	Bajo
Nuestro producto demandado no es de impacto negativo para el deterioro del medio ambiente			X
Por la alternativa que proveerá el producto será de manera positiva para el medio ambiente ya que parte de su materia prima será utilizada para la elaboración de concentrado.			X

Las condiciones ambientales determinan factores que favorecen a la ejecución del proyecto como lo es el clima.			X
--	--	--	---

8.3 Actualización de línea de base

La actualización de la línea de base del proyecto se realizará tomando en cuenta que:

701 Personas en total en la comunidad.

361 Hombres.

340 Mujeres.

Población objetivo serán 80 familias en total.

El proyecto cubrirá con la alimentación del concentrado 800 aves de corral de los 80 productores con un balance de 10 aves por cada productor nuestra línea de base se alimentara cada trimestre para analizar el impacto que ha tenido la demanda, asimilación en la alimentación de las aves criollas, en la economía de las 80 familias, en la economía de nuestro núcleo familiar. Para ello se tomaran en cuenta:

- Registro de ventas
- Registro de ingresos
- Registros de compras de insumos
- Flujo de caja
- Comportamiento del mercado para ir ampliando los sitios de venta y el espacio del negocio.

Algunas actividades donde se ofertará el producto en base a coordinaciones de actividades institucionales que ya se realizan en la zona.

Actividades	Instituciones	Lugar	Costo C\$ por libra
Feria	Alcaldía	Municipio	9C\$ lbs.
Mercadito verde	Alcaldía	Municipio	9C\$ lbs.
Ferias gastronómicas	INPRHU	Comunidad	9 C\$ lbs.

9. Aspectos legales y jurídicos

En este aspecto nuestros esfuerzos están encaminados a las siguientes metas:

- Aval de la Alcaldía (cuando tenga un mejor desarrollo el proyecto inscribiremos el negocio y según sus ingresos que genere el proyecto pagaremos la renta)
- Establecimiento propio.(Que el negocio tenga su propia escritura legal a nombre de los propietarios)
- Inscripción del negocio en la Alcaldía (Para tener una mejor estabilidad pública).

10. Materiales complementarios

10.1 Bibliografía

Altamirano, M. (20 de Julio de 2018). Caracterización del municipio de San Lucas. (J. Sánchez, & W. González, Entrevistadores)

Biblioteca del Campo. (2002). *Manual Agropecuario. Tecnologías Orgánicas de la Granja Integral Autosostenible*. Bogotá, Colombia: Quebecor World Bogotá, S.A.

FAO. (2005). *Con concentrados caseros mejore la alimentación de sus aves y aumente la producción*. Recuperado el 17 de Marzo de 2018, de Serie Divulgativa:
<http://www.fao.org/3/a-au201s.pdf>

PAISES ANDINO. (s.f.). *PECUTRIN*. Obtenido de
<https://andina.bayer.com/es/productos/salud/animal-health/pecutrin.php>

10.2 Anexos

Anexo 1. Guía de Entrevista

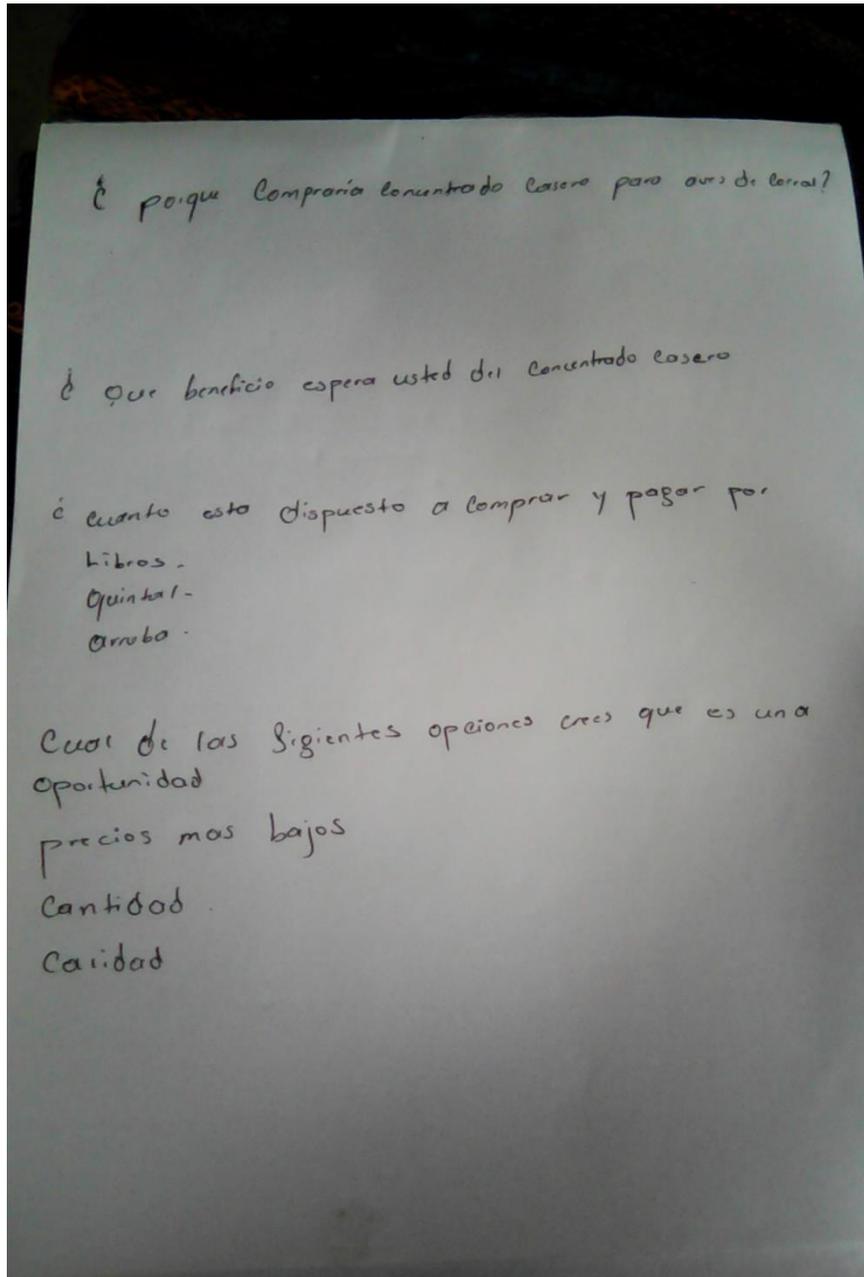
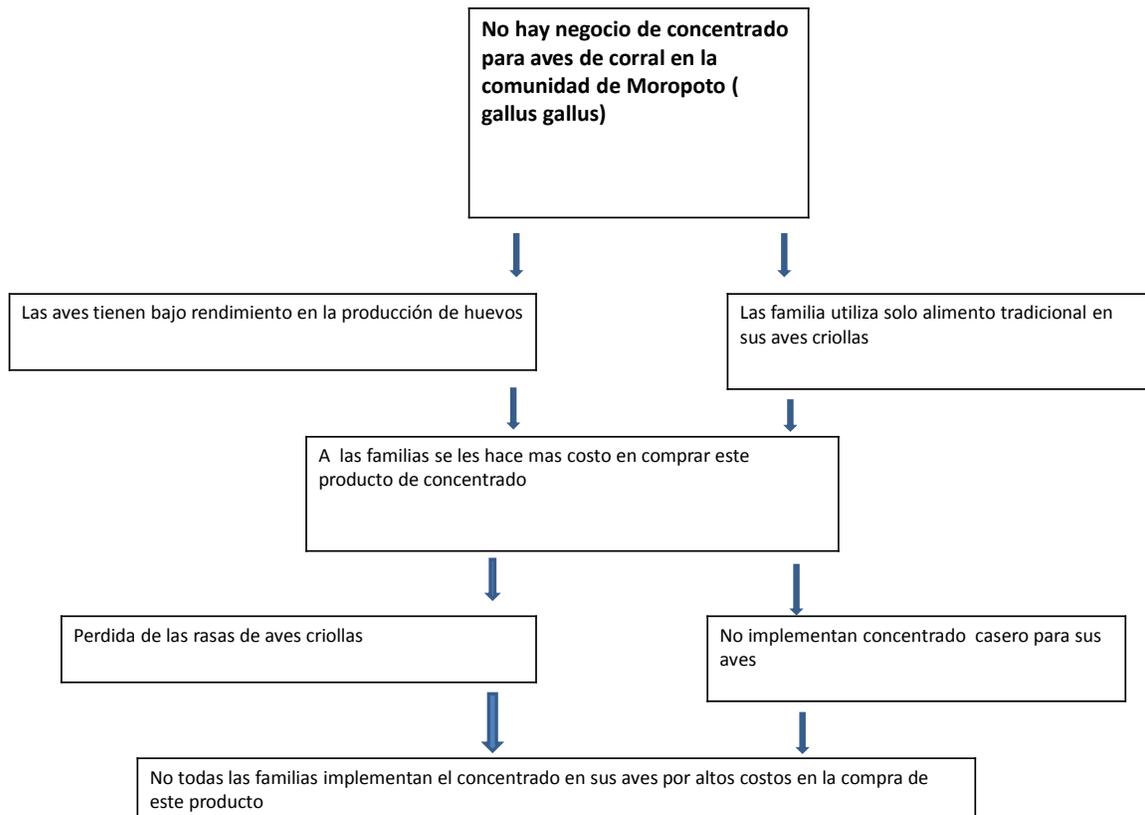
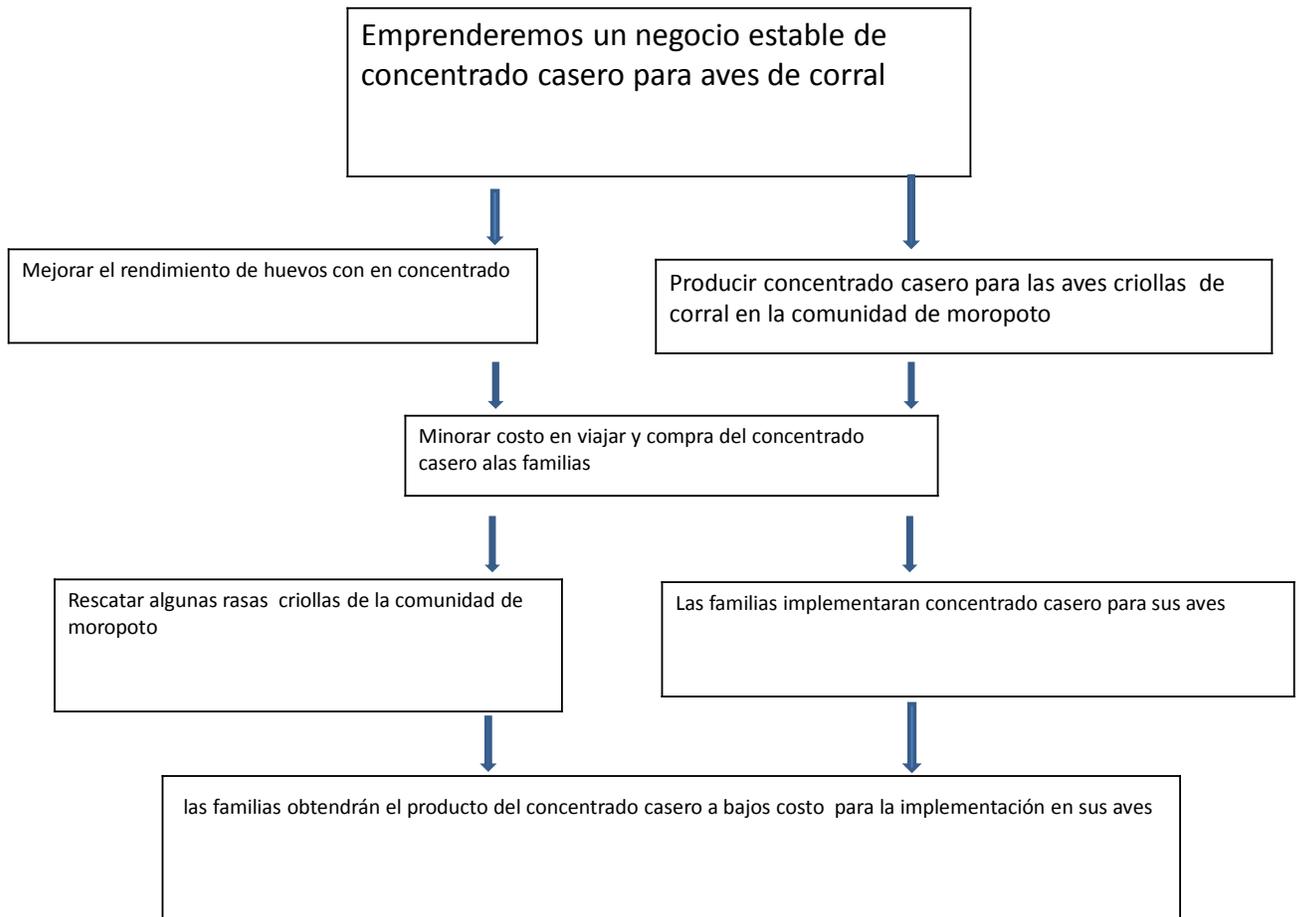


Figura 1. Matriz de encuestas dirigidas a familias visitadas de la Comunidad de Moropoto. Fuente: Propia

Anexo 2. Árbol de Problemas



Anexo 3. Árbol de objetivos



Anexo 4. Materia prima: vainitas de carbón



Figura 2. Vainitas del carbón

Anexo 5. Egresos del Proyecto

PROYECCIONES DE PRODUCCION DE CONCENTRADO

Descripcion	U/M	Precio	2017		2018		2019		2020	
			Fis	Fin	Fis	Fin	Fis	Fin	Fis	Fin
Materiales e insumos						8,928.00		25,920.00		17,856.00
maiz amarillo	quintal	400		0	9.6	3,840.00	28.8	11,520.00	19	7,680.00
sorgo	quintal	600		0	1.6	960.00	4.8	2,880.00	3.2	1,920.00
soya	libra	15		0	96	1,440.00	288	4,320.00	192	2,880.00
carbon	lbs	1		0	160	160.00	48	48.00	320	320.00
guasimo	lbs	1		0	160	160.00	48	48.00	320	320.00
casaca de huevo	lbs	3		0	16	48.00	48	144.00	32	96.00
sal comun	lbs	5		0	16	80.00	48	240.00	32	160.00
sal mineral	Libra	70		0	32	2,240.00	96	6,720.00	64	4,480.00
RECURSOS HUMANOS						8,400.00		25,200.00		16,800.00
Personas coordinadores	Mes	2000			4	8,000.00	12	24,000.00	8	16,000.00
Persona	Dia/H	100			4	400.00	12	1,200.00	8	800.00
Equipamiento						0.00		440.00		490.00
PESA	Unidad	300		-	0	0.00	1	440.00		0.00
PANA DE MEDIA ARROBA	Unidad	30		-	0	0.00	1	30.00	1	30.00
PANA DE UNA LIBRA	Unidad	10		-	0	0.00	1	10.00	1	10.00
SACOS	Unidad	5		-	0	0.00	80	400.00	90	450.00
MESA	Unidad	300		-	0	0.00		0.00	0	0.00
TOTAL						17,328.00		51,560.00		35,146.00

Anexo 6. Ingresos esperados del proyecto

INGRESO POR AÑO DEL PROYECTO										
DESCRIPCION			2017		2018		2019		2020	
	U/M	P/U	FISICO	FINANC.	FISICO	FINANC.	FISICO	FINANC.	FISICO	FINANC.
VENTA DE CONCENTRADO										
Concentrado	Libra	10.00	-	0	1,600	16,000.00	6,000	60,000.00	5,600	56,000.00
TOTAL				-		16,000.00		60,000.00		56,000.00

Anexo 7. Análisis de involucrados

Grupos	Intereses	Problemas percibidos	Recursos mandatos
Familias	Producción de huevos de mejoramiento en la alimentación de la dieta familiar mejor ingreso.	Se carece de un espacio de producción y comercialización en la comunidad.	Elaborarlo en la comunidad y venderlo en la misma
INPRHU	Implementación de granjas de ave de corral.	Poco financiamientos	No hay concentrado.
Comunidades vecinas	Producción de huevos mejorar ingresos	No existe negocio de concentrado para las aves para dar una buena alimentación.	Obtener más clientes para nuestro proyecto. Compradores potenciales
Comerciantes	Compra de huevos y de aves de corral.	Tiene demanda este tipo de producto.	Compradores potenciales