

LAND O'LAKES, INC.
INTERNATIONAL DEVELOPMENT DIVISION

**APOYO COMERCIAL PARA LAS
PLANTAS LECHERAS
NICARAGÜENSES**

Submitted by:

Enrique E. Rieger., DVM.,PhD.
Consultor

Submitted to:

International Development Division
Land O' Lakes, Inc
1200 Co. Rd. F, Arden Hills, MN 55112

NICARAGUA, NOVIEMBRE DEL 2003

I. RESUMEN EJECUTIVO

Durante 76 días de trabajo, entre el 8 de Julio y el 4 de octubre del año 2003 se brindó asistencia, acompañamiento, capacitación, asesoría y apoyo comercial a 6 Plantas Lácteas de Nicaragua, socios activos de la empresa Comercial Exportadora Nicaragüense de Lácteos S.A. – CENILAC -.

Lácteos Santa Martha, Lácteos Alianza Nova, Lácteos Nicarao y Lácteos Santo Tomas incorporaron rápidamente las recomendaciones comerciales para mejorar la calidad del producto procesado, diversificar la producción representada en 22 nuevos productos, mejorar la calidad del empaque, mejorar sustantivamente el diseño de sus etiquetas y fortalecer el proceso de registro de marca, de acuerdo a la normativa oficial y de estricto cumplimiento con los mas altos estándares de calidad. Un esfuerzo similar iniciaron Lácteos San Francisco de Asís y Lácteos Masiguito.

Se realizaron dos Ferias de Queso como mecanismo de lanzamiento de los nuevos productos con los adecuados empaques, nuevas presentaciones y modernas etiquetas.

Se brindó capacitación grupal y personificada a los Gerentes Generales y Gerentes de Producción sobre acceso a los mercados y sobre conceptos y estrategias del diseño, utilidad y uso de las marcas registradas.

El análisis de las importaciones y exportaciones de productos lácteos establece claramente una sostenida y creciente demanda internacional de productos lácteos nicaragüenses, principalmente por parte de Honduras, El Salvador y Guatemala. Al mismo tiempo se observa, desde 1995, una baja muy fuerte de las importaciones lácteas, lo cual podría interpretarse como que la demanda interna de productos lácteos es cubierta por las procesadoras y plantas lácteas industriales nacionales.

La baja y dudosa calidad de la leche recibida por las Plantas Lácteas se define como la principal amenaza para garantizar la inocuidad del producto terminado.

II. ALCANCES DEL TRABAJO

Los objetivos y actividades de la Consultoría descritos en los Términos de Referencia (**Anexo #1**) se analizaron y concertaron con el equipo técnico contraparte del IICA. Se decidió focalizar el apoyo técnico a 6 Plantas Lácteas integrantes de la empresa “**Comercial Exportadora Nicaragüense de Lácteos S.A. – CENILAC**” : Lácteos San Francisco; Lácteos Masiguito; Lácteos Nicarao; Lácteos Alianza Nova; Lácteos Santo Tomas y Lácteos Lactosam.

En relación al objetivo obtener información sobre el mercado de lácteos de Nicaragua, cuyo resultado final fuese un estudio de mercado sobre los productos lácteos nicaragüenses, se acordó no dedicar tiempo a este rubro dado que el Proyecto de Competitividad PROCOMPE del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio MIFIC

con la colaboración y asistencia de la ONUDI, contrataron a la Empresa Consultora CINASE para elaborar un estudio de mercado para productos lácteos en Nicaragua. Se adjunta los hallazgos preliminares después de haber realizado 1450 encuestas en las 10 principales ciudades de Nicaragua (**Anexo #2**).

El consultor se concentro en dar cumplimiento a los siguientes objetivos y actividades: 1) Introducir nuevos productos lácteos al mercado de Nicaragua, 2) Proveer capacitación a las Plantas Lácteas, 3) Identificar diferentes blancos en el mercado y, 4) Facilitar la introducción de nuevos productos lácteos al mercado nicaragüense.

III. IMPACTO DE LOGROS

1. A continuación se detallan los principales impactos y logros de la Consultaría:

- 1.1 Se brindo asistencia técnica y acompañamiento permanente durante los 76 días de duración de la Consultaría a las 6 Plantas Lácteas, en el desarrollo y mercadeo de **22 nuevos productos lácteos** ente los cuales sobresale: Queso Crema para Untar Tipo Danés; Queso Feta; Queso Blando Riverense p'Freír; Queso Ricota, Mantequilla y Leche Agria. (**Anexo # 3**).
- 1.2 Se obtuvo, analizó y procesó datos, información, sugerencias, orientaciones y opiniones de 58 personas especialmente escogidas, las cuales fueron contactadas y entrevistadas sobre la selección de los nuevos productos a desarrollar. Se construyó y concertó con los interesados, la estrategia de introducción al mercado y el diseño de nuevos empaques y etiquetas modernas y atractivas de acuerdo a la Normativa Obligatoria Nicaragüense, incluyendo la adopción del código de barra, la información de ingredientes, la tabla de factores nutricionales, los registros sanitarios, el diseño y el registro de la marca registrada. (**Anexo # 4, # 5, # 6, # 7**)
- 1.3 Se comprobó un adecuado estado general de operación de las 6 Plantas Lácteas. Todas están realizando esfuerzos sostenidos para el cumplimiento de los requisitos HACCP. Sin embargo se reconoce una baja y dudosa calidad de la leche que reciben las plantas lácteas, poniendo en alto riesgo la calidad final del producto y un mal uso de los desperdicios y de los residuos, principalmente el suero.
- 1.4 Se realizaron 2 visitas programadas de terreno a cada una de las Plantas y a algunas fincas proveedoras de materia prima. Se organizó y participó en 5 Reuniones formales de CENILAC. Durante las visitas y las reuniones se capacitó a los Gerentes Generales y de Producción sobre el acceso a los mercados, el diseño de etiquetas y el uso de empaques de nylon regulares y termoencogibles.

- 1.5 Se construyeron e impartieron recomendaciones a cada Gerente de Producción de las Planta Lácteas para efectuar los cambios de presentación y etiquetas y facilitar la introducción al mercado de los nuevos y antiguos productos lácteos. Las recomendaciones se aceptaron y se obtuvo cambios significativos y de gran impacto. **(Anexo # 5)**.
- 1.6 Se organizo una Mini Feria Local del Queso en la ciudad de Jinotega, patrocinado por Lácteos Santa Martha, AGRICORP , Land O'Lakes y el IICA. Participó la empresa distribuidora de quesos D'risa de Guatemala. El esfuerzo empresarial de Lácteos Santa Martha, la alta calidad de sus productos y la adopción de las sugerencias y recomendaciones formuladas en la consultaría, le ayudaron a esta empresa a identificar, acceder y firmar contratos formales de venta con cadenas de supermercado de Guatemala y El Salvador. **(Anexo # 8)**
- 1.7 Se organizo una Feria del Queso en la Cámara de Industrias de Managua, el Viernes 3 de Octubre del 2003, donde las 6 Plantas miembros de CENILAC realizaron el lanzamiento oficial de los 22 nuevos productos lácteos. Participaron mas de 150 personas , Chef de prestigiosos Hoteles y consumidores varios.
- 1.8 Se logro crear y/o mejorar 5 marcas registradas de las siguientes Plantas: Lácteos Santa Martha; Lácteos Nicarao; Alianza Nova; Lácteos Santo Tomas y Lácteos Masiguito.
- 1.9 Se promovió y concreto alianzas de apoyo con SWISSCONTAC para financiar parte de los costos de los registros de código de barra para cada uno de los nuevos productos elaborados por de las Plantas Lácteas. Se construyeron y fortalecieron acuerdos formales de comercialización de productos lácteos entre las 6 Plantas y CENILAC; además entre AGRICORP y Lácteos Santa Martha, Lácteos Nicarao, Lácteos Masiguito y Lácteos San Francisco de Asís.
- 1.10 Se realizo un análisis del indicador relación de exportaciones e importaciones de productos lácteos en comparación a las exportaciones e importaciones totales de Nicaragua desde el año 1994 hasta el año 2002 (**Anexo # 9**). A partir de 1995, el indicador de importaciones de productos lácteos disminuye drásticamente y el indicador de exportaciones aumenta sostenidamente año a año, alcanzando el valor mas alto el año 2000 y el 2002, lo que representa US\$22.785.000 y US\$17.586.000 respectivamente. Este análisis comprueba la existencia de una clara demanda internacional de productos lácteos nicaragüenses de buena calidad. Se comprueba que Honduras, El Salvador y Guatemala son los nichos o blancos de mercado mas importantes para Nicaragua.

IV. HALLAZGOS SIGNIFICATIVOS Y CONCLUSIONES

Las facilidades de ubicación, distancia, energía eléctrica, agua potable y construcciones de las 6 Plantas Lácteas, son aceptables y susceptibles de ser mejoradas. El uso industrial del suero no es general. Lácteos Santo Tomas lo utiliza para alimentación de cerdos; Lácteos Nicarao lo vende a terceros y otros lo desechan.

Todas la Plantas están haciendo esfuerzos significativos para la implementación de la normativa HACCP y así dar cumplimiento de los requisitos de inocuidad de alimentos. Son asesoradas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Sin embargo este esfuerzo puede verse disminuido y en peligro de no alcanzar los resultados esperados porque aun casi todas la Plantas reciben leche caliente de baja calidad microbiológica.

La estructura organizacional de CENILAC es un mecanismo valido para favorecer la comercialización en conjunto de los productos lácteos, sin embargo, se percibe alto grado de desconfianza y la falta de capital operativo para garantizar su rápido y eficiente desempeño. CENILAC se encontraba en el diseño de un proyecto de fortalecimiento para ser presentado a fuentes de financiamiento. Varias Plantas Lácteas, miembros de CENILAC, prefieren comercializar sus productos en forma individual o bien por medio de otra empresa comercializadora privada como AGRICORP.

Todas las empresas Lácteas respondieron positivamente al apoyo brindado por el Consultor. Se elaboraron 22 nuevos productos, sobrepasando la meta propuesta de 5 nuevos productos. La velocidad de respuesta fue mas rápida y comprometida con Lácteos Santa Marta, Lácteos Nicarao y Lácteos Alianza Nova. Fueron las que introdujeron los cambios en forma mas rápida y así fue reconocido ese esfuerzo con la apertura de nuevas oportunidades comerciales a a nivel local y regional con El Salvador y Guatemala. Lamentablemente el Consultor no dispone de la información precisa sobre montos y acuerdos logrados por estas Plantas Lácteas por tratarse de información confidencial.

Todas las Plantas Lácteas reconocieron el impacto positivo de sus ventas cuando se diversifica las líneas de producción, se mejora la presentación, se coloca en un mejor empaque y se rotula con una etiqueta que cumpla con todos los requisitos y normativa legal.

El estilo de trabajo de concertación y diseño conjunto fue lento al principio, pero muy efectivo y rápido en la medida que los Gerentes observaban los cambios propuestos.

Falto mas tiempo para continuar apoyando a otras Plantas Lácteas como Masiguito, San Francisco y la Empresa de Helados Artesanales Belén de Esteli, entre otros.

Los esfuerzos de tener y mantener una alta calidad a nivel de los procesos en la Planta, son positivos y necesarios. Sin embargo se debe implementar a la brevedad posible un mecanismo dirigido a mejorar la calidad de la leche desde la finca misma, con la implementación de centros recolectores y enfriamiento de leche, cercanos a las fincas de los pequeños ganaderos.. Se recomienda estudiar y analizar el modelo de los Centros Recolectores de leche, establecidos con éxito en Honduras.

V. RECOMENDACIONES PARA QUE LAND O'LAKES DE SEGUIMIENTO

Ver hoja adjunta.

VI. RECOMENDACIONES PARA IICA.

Ver hoja adjunta.

VII. ANEXOS.

Hoja Adjunta para Land O' Lakes

Enrique E. Rieger., DVM.,PhD

Recomendaciones.

- 1. Continuar el apoyo de Land O'Lakes al sector lácteo nicaragüense con énfasis en mejorar la calidad de la leche, la inocuidad de los procesos de agroindustria y la comercialización de los productos lácteos.**
- 2. Land O' Lakes goza de un buen prestigio entre los productores y los Gerentes de las Plantas Lácteas de Nicaragua. Sin embargo las intervenciones han sido de corto plazo, coyunturales y discontinuas lo que produce desanimo entre los beneficiarios de este proyecto. Se recomienda gestionar la forma de establecer una presencia de la empresa con actividades a mas largo plazo.**
- 3. Los ganaderos y los Gerentes de las Plantas Lácteas solicitan además un accionar mas directo entre ellos y Land O'Lakes. Se recomienda abrir una oficina propia de Land O'Lakes en Nicaragua.**
- 4. Iniciar gestiones al mas alto nivel político y financiero para implementar el modelo CREL de Honduras en Nicaragua, empezando por una iniciativa pequeña demostrativa y continuar creciendo.**
- 5. Ampliar la intervención de Land O' Lakes en Nicaragua bajo un concepto mas integral: apoyar el área de los AGRONEGOCIOS por medio del fortalecimiento de la organización, la producción, el procesamiento, la comercialización y promoción del consumo de leche y productos lácteos.**

Hoja Adjunta para IICA

Enrique E. Rieger., DVM.,PhD

Recomendaciones.

- 1. Aumentar los montos del contrato y alargar los plazos al menos a 240 días hábiles.**

TERMINOS DE REFERENCIA
APOYO COMERCIAL PARA LAS PLANTAS LECHERAS NICARAGÜENSES

A. INTRODUCCION

Las plantas lecheras en Nicaragua tienen una infraestructura ya instalada y una materia prima que puede ser utilizada a corto plazo para aumentar la presencia de lácteos en el mercado nacional. En años recientes, la industria láctea local (más que todo la de queso blanco) se ha desarrollado en función de la exportación a dos principales países de Centro América, quienes, a pesar de esto, recientemente han cerrado sus puertas para proteger su propia industria (en el caso de El Salvador) y como medida ante los impuestos aplicados por Nicaragua (en el caso de Honduras).

El IICA cree que una manera de mejorar la demanda de los productos lácteos de Nicaragua es a través de la diversificación, junto con una fuerte campaña nacional de mercadeo. Además de esto, la meta del IICA es que los nuevos productos desarrollados se concentren en presentar estándares altos, un buen gusto, calidad y atracción visual para que puedan ser ubicados en centros de compras más módicos.

B. OBJETIVOS

El IICA obtendrá información sobre el mercado de lácteos de Nicaragua, y proveerá capacitación para las plantas y los productores.

El IICA deberá identificar diferentes blancos en el mercado incluyendo preferencias por diferentes sabores para que así se facilite la introducción de nuevos productos al mercado nicaragüense.

C. ACTIVIDADES

Objetivos del IICA	Resultado final	Primeros indicadores de progreso	Segundos indicadores de progreso	Terceros indicadores de progreso
Obtener información sobre el mercado de lácteos de Nicaragua	Un estudio de mercado sobre los productos lácteos nicaragüenses	- Un equipo organizado de LOL. - Un bosquejo del documento - Información sobre historial de precios y	- Información obtenida sobre: - competidores nacionales e internacionales - Información sobre la demanda local,	- Borrador del estudio de mercado presentado y comentarios por parte del IICA

Anexo 1-1

		<p>tendencias, fluctuaciones en precios y el precio mejor aceptado. Además el precio pagado a los productores comparado con el precio pagado por los consumidores finales.</p> <p>- Tipos de productos lácteos presentes en el mercado: quesos, cremas, yogures, leche fluida, y otros.</p>	regional e internacional	<p>- Completar las pruebas de mercadeo para los nuevos productos con resultados documentados.</p> <p>Recomendaciones y asistencia sobre cambios a ser hechos a los nuevos productos para facilitar su introducción al mercado, según las preferencias del consumidor documentadas.</p> <p>- Asistir a las plantas en el lanzamiento de los nuevos productos</p>
Introducir nuevos productos lácteos al mercado de Nicaragua	El consultor habrá brindado asistencia en el desarrollo y mercadeo de cinco nuevos productos introducidos al mercado.	<p>- El equipo de LOL estará preparado para brindar consultorías en nuevos productos que sean desarrollados.</p> <p>- Asistencia a tres plantas en el desarrollo de cinco nuevos productos</p> <p>-Cinco productos preparados y estandarizados por las plantas</p>	<p>- Proveer asesoría y asistencia en el diseño de empaques para los nuevos productos.</p> <p>- Iniciar pruebas de mercadeo para los cinco nuevos productos.</p>	Cinco días de capacitación sobre acceso de mercados impartidos a las plantas por LOL
Proveer capacitación para plantas	Capacitación para cinco plantas lácteas	Cinco días de capacitación sobre acceso de	Cinco días de capacitación a las plantas	

Anexo 1-2

lácteas y productores	para que logren acceso al mercado	mercados impartidos por LOL	sobre acceso de mercados impartidos por LOL	
Identificar distintos blancos en el mercado incluyendo preferencias por distintos gustos para facilitar la introducción de nuevos productos al mercado.	El consultor habrá asistido a las plantas en el desarrollo de tres nuevas marcas con diferentes empaques que serán introducidas en el mercado	Brindar asesoría sobre marcas registradas para que las plantas puedan realizar este proceso.	Seminario sobre marcas registradas incluyendo conceptos y estrategias. - Brindar asesoría sobre marcas registradas para que las plantas puedan registrar otras marcas.	Darle continuación al seminario sobre marcas registradas

Estudio de Mercado para Productos Lácteos en Nicaragua

HALLAZGOS PRELIMINARES

1. Demanda Internacional y Nacional de Productos Lácteos

1.1. Demanda Internacional (Exportaciones)

1.1.A. - Exportaciones e Importaciones de Leche y Productos Derivados

Para los primeros cinco años inicios de la década de los años 90 (del 90 al 95) las exportaciones de leche y sus derivados eran relativamente bajas en correspondencia con las importaciones realizadas por Nicaragua. Las importaciones durante esos primeros cinco años fueron 8,9 veces más que las exportaciones realizadas por Nicaragua, lo cual reflejaba un balance comercial negativo de Nicaragua con respecto al mercado internacional. En este mismo período Nicaragua exportó US \$ 8,2 millones de dólares.

A partir del año 1996, el balance comercial se vuelve positivo al lograr Nicaragua aumentar sus exportaciones, de leche y productos derivados, a niveles mayores que las importaciones. Desde 1996 al año 2002 las exportaciones de leche y sus derivados ascendieron a la suma de US \$ 135,8 millones de dólares, para un promedio anual de US \$ 19,4 millones de dólares. En el año 2002 se logra el mayor nivel de exportaciones con US \$ 38,8 millones de dólares.

Para el período 1990 – 2002 la tasa anual promedio de crecimiento de las exportaciones de leche y productos derivados fue de un 61,85%. Esto representa un crecimiento fuerte para sector lácteo y que comenzó desde los años 1994 y 1995.

AÑO	EXPORTACIONES PERIODO: 1990 - 2002
1990	120,160.00
1991	88,340.00
1992	42,034.00
1993	109,713.00
1994	1,375,975.00
1995	6,468,239.00
1996	10,791,377.00
1997	13,844,246.00
1998	18,082,591.00
1999	16,024,751.00
2000	22,671,691.00
2001	15,555,642.00
2002	38,820,305.00

Fuente: Centro de Exportaciones e Inversiones (CEI)

PLAN DE PRODUCCION
FERIA DEL QUESO CAMARA DE INDUSTRIAS, MANAGUA
VIERNES 03 DE OCTUBRE DEL 2003
LACTEOS NICARAO, RIVAS, NICARAGUA

No.	Nuevos Productos	Fecha de Elaboracion	Responsable	Cantidades	Presentacion
1	Queso Blanco Rivense	Martes 30 de Septiembre	Melvin Espinoza	15 Libras	Bloque, Cuadro y dedo
2	Queso Crema tipo Danes	Lunes 29 de Septiembre	Steen	10 Libras	Varios contenidos
3	Yogurt Natural	Martes 30 de Septiembre	Steen	4 Litros	125 grms
4	Yogurt con Frutas	Martes 30 de Septiembre	Steen	6 Litros	125 grms
5	Crema Acida	Miercoles 01 Octubre	Steen	10 Libras	Libra, media y 4 Onzas
6	Queso Crema	Miercoles 01 Octubre	Steen	10 Libras	Libra, media y 4 Onzas
7	Queso Seco NICARAO	Viernes 26 de Septiembre	Marvin/Steen	10 Libras	Rayado, en bloque
8	Quesillo	Martes 30 de Septiembre	Steen	10 Libras	Libra, media y 4 Onzas
9	Queso Ricotta	Miercoles 01 Octubre	Steen	12 Libras	Libra, media y 4 Onzas
10	Leche Agria	Miercoles 01 Octubre	Marvin/Danilo	5 Litros	Envase de 8 Onzas
11	Queso Mozzarella	Martes 30 de Septiembre	Steen	10 Libras	Libra, media y 4 Onzas
12	Mantequilla	Viernes 26 de Septiembre	Steen/Marvin	10 Libras	Libra, media y 4 Onzas
13	Queso Feta	Jueves 25 de Septiembre	Steen	20 Libras	Libras

ontactos & Personas Entrevistadas								
No.	Nombres	Cargo	Institución	Dirección	Telefono	Fax	Celular	E-mail
1	Alcira Pérez de Benoit	Gerente Ejecutivo	Fotografados Perez Litografia	Mitrab, 3 c. al norte , 2 1/2 c. al Este, Nicaragua	(505) 222-5234 (505) 222-4487	(505) 222-7557		litoperez@mtx.com.ni
	Alfredo Saballos v.	Gerente General	Saballos Maquinaria	Bosques de Alramira, Farmacia 5ta. Ave. 1 1/2 arriba, casa # 751, Managua, Nicaragua	(505) 270-6967 (505) 278-5613	(505) 277-2114	(505) 088-22466	sabamaq@tmx.com.ni
3	Denis Navas Vega	Consultor	MAE-PAF-INCA	Linda Vista D-10 Managua Nicaragua	(505) 850-1134 (505)266-0087			djnavas@softhome.net
4	Miguel Angel Arroliga Rizo, MBA	Gerente de comercializacion	Asociacion Aldea Global Jinotega Pagjino	Fte. Shell America Apart. #15 Jinotega, Nicaragua C.A.	(505) 63-22-237	(505) 63-24-027		pagjino@ibw.com.ni
5	Raúl Rivas	Encargado de Componentes 1 y 2	Proyecto de apoyo a la inovacion Tecnologica de Nicaragua	edificio MIFIC. Km. 6 carretera a Masaya	(505) 267-0133	(505) 270-2008		raulrivas@cablenet.com.ni
6	Roberto Zapata	Jefe de unidad Administrativa y Financiera	FUNICA	Las colinas, del restaurante TIP TOP 150 mts. Al norte, cas no. 5 A	(505) 276-1465	(505) 276-0372		funicauf@cablenet.com.ni
7	Roger Garcia Rios	Presidente	Cooperativa Santo Tomas	Fte. A Cruz Roja Santo Tomas, Chontales. Nicaragua. C.A.	(505)0819-2220	(505) 0819-2567		copeagro@ibl.com.ni
8	Alberto Ocon	Tecnico Asesor	Independiente		(505) 244-4570		(504) 088-35571	
9	Alfredo Mayorga	Gerente Sector Lacteo	TECHNOSERVE	Carretera Masaya, edificio delta costado norte, 1/2 c. arriba, managua, Nicaragua	(505) 278-4487	(505) 267-0022		amayorga@tns.org.ni
10	Alí Miranda	Gerente	Lacteos Santo Tomas	Nicaragua	(505)888-2830	(505)819-2517		copeagro@ibw.com.ni

11	Ali Valdiavia	Promotor Agronegocios Proyecto EPAD	IICA	Managua, Nicaragua	(505) 276-2754 (505) 276-2755 (505) 276-2775	(505) 276-2405		alivaldi@ibw.com.ni
12	Alvaro Velasquez	Propietario	Lacteos Velasquez	Leon, Nicaragua			(504) 088-57431	alvarovelasquez61@hotmail.com
13	Amilcar Ybarra Rojas	Gerente General	Agri-Corp	Km.6 Carretera Norte Managua, Nicaragua	(305) 240-0718			aybarra@agricorp.com.ni
14	Augusto Rivera Valenzuela		D'risa	1a. Calle 1-01 Col. Lomas del Sur, San José Villa Nueva, Guatemala, C.A.	(502) 630-0472	(502) 293-3936	(502) 414-4837	abdriisa@itelqua.com
15	Bernhard Amier	Director	Gestion de Desarrollo y Medio Ambiente	immanuel-kant- str. 41 D-6 1476 kronberg, Alemania	(+49) 160-172- 0005	(+49) 69-791-224289		amler@iue.de
16	Carlos Gallardo Rivera	Administrador de Categorías	Corporacion Supermercados Unidos (CSU)	C.C. Bello Horizontal P.O. Box # T-04 Managua, Nicaragua	(505) 249-3063 (505) 249-3063 (505) 249-7873	(505) 249-7875		cgallardo@csu.co.cr
18	Carlos Rivas	Asesor	AGRICORP	Managua, Nicaragua	(505) 240- 0718/20		(504) 088-96803	
19	Diego Andrés Congote	Director Sistemas Digitales	PRINTEX	Costado oeste C.C. Managua, Ed. Printex	(505)270-7070	(505) 2700914	(505) 887-9959	printex@ibw.com.ni
20	Diego Vargas Belli	Gerente de Proyectos	Agri-Corp	Km. 6 Carretera Norte	(505) 249-1129	(505) 249-1696		dvargas@ideay.net.ni
21	Domingo Chamorro	Propietario - Presidente Ejecutiva	LACTEOSSA	Managua, Nicaragua - km 17 1/2 carretera a xiloo	0		(504) 088-49422	lacteo@cablenet.com.ni donald_villareal@hotmail.com
22	Donald José Villarreal Reyes		Instituto Experimental de quesos, LODI, Italia		(505) 088- 59988 (505)0- 6003154			
23	Elsa Ivanessa Huete	Propietario	Lactonicsa	Matiguas	(505) 028- 41134		(504) 088-18915	ivanessahuete@hotmail.com
24	Enrique M. Zamora	Gerente General	LAFISE	Centro Financiero LafiSe Km. 5 1/2 carretera a Masaya Apart.	(505) 278-7140	(505) 278-3984		enriquez@lafise.com.ni

				Postal 2232, Managua				
25	Ervin F. Leiva	Agriculture Specialist	USDA	U.S. Embassy, Km. 4 1/2 carretera sur Managua, Nicaragua	(505) 266-6010 Ext-4621	(504) 266-7006		leivae@fas.usda.gov
26	Gabriela Mora	Consultora	ONUDI	Km-9 carretera masaya				gabcua@ibw.com.ni / redes@cablenet.com.ni
27	Humberto Arguello Ch. Ph. D	Technical Secretary	Ministry of Developmet, Industry and trade	Managua, Nicaragua	(505)267-0012 (504)277-1287	(505)277-1287		harguello@mific.gov.ni
28	José A. Mena Hanon	Gerente Regional	Eskimo, S.A.	Apdo. 995 Managua, Nicaragua	(505) 266-6378 (505)266-1633	(505) 266-6394		jmena@eskimo.com.ni
29	José Rene Orue Cruz	Asesor Legal	IICA	Apdo. 4830 Managua, Nicaragua	(505)276-2754 (505)276-2755	(505)276-2405		rorue@uam.edu.ni
30	Juan Carlos Granados Friely			3a. Calle A2-66 zona 6 Res. Villa de los Alamos S.M. Petapa			504-7108	carlosfriely@hotmail.com
31	Juan Pablo Sánchez	Asesor	MIFIC	Km-4 1/2 carretera Masaya	(505) 267-0161			diego.sanchez@mific.gob.ni
32	Julio Cesar Nicolas Peralta	Facilitador Tecnologo	Programa de Apoyo a la innovacion Tecnologica		249-3000		077-8519	icnperalta2003@hispavista.com
33	Leonardo Garcia	Director CLUSTER Lacteo MIFIC	MIFIC	Km-4 1/2 carretera Masaya	(505) 267-0161 (504) 267-1464	(504) 270-8363		garcia.lacteos@nific.GOB.ni
34	Leonardo Perez Rodrigeuz	Propietario	Lacteos Pastoreo	Esteli	(505) 713-3028			pastoreo@ibw.com.ni
35	Littleton Tazewell	Asesor Legal Regional	USAID	Guatemala, C.A	(502)332-0202 (502)331-1634			itazewell@usaid.gov
36	Manuel López H.	Pre Prensa Digital	INPASA Impresiones sin Limite	Km.3 1/2 Carretera Norte Managua, Nicaragua	(505)249-3788			pcolors@mtx.com.ni

37	Manuel Mendoza Calderón	Propietario	Lacteos Mendoza	Esteli	(505) 713-4810			
38	Manuel Valiente	Gerente Producción	Fabrica Helados Belén	Esquina Opuesto al Portalito, Barrio El Rosario Esteli	(505) 713-3105			
40	Melinda F.S. de Cuellar	Economista Agrícola/Directora Ejecutiva	Fondo Agro Magfor Asdi	2do. Piso Banco Mercantil, Matagalpa, Nicaragua	(505) 612-6320	(505) 612-7420		mcuellar@ibw.com.ni
41	Merilú Rivera Pineda	Asesora Sectorial Programa Proempresa	Swiss Contac	Bolonia de Lugo Rent a Car 20 varas al sur, Managua, Nicaragua	(505) 268-1147 (505) 268-2384 (505) 266-3623	(505) 264-0695		mr@swisscontact.org.ni
42	Nestor Zamora G.	Gerente General	Lacteos Santa Martha	Del SILAIS 2c. Al sur, 1/2 al este. Jinotega, Nicaragua	(505) 632-4063	(505) 632-2184		info@lactosam.com
43	Noemi Solano Lacayo	Depto de Normalizacion Tecnica	MIFIC		(505)267-0161 Ext-1138			
44	Oliver Hernández K.	Soperte Tecnico	Tecnografica	oficentro la virge 1 200m, Este del BNCR La uruca, San José Costa Rica	(506)257-9454	(506)255-2109	Apart. Post 596-1250 (506)385-6383	ohernandez@tecnografica.com
45	Patricio Jerez	Gerente General- Presidente SEMILAC	Lacteos Alianza Nova	La Libertad, Chontales	(505) 814-0008			
46	Phillip E. Church	Senior Economist	DEVTECH	1700 N.Moore Street, Suite 1550 Arlington, VA 22209	(703)312-6038	(703)312-6039		pchurch@devtechsys.com
47	Roberto Rondon	Empresario-Consultor	Independiente IICA	Managua, Nicaragua Km-10 Carretera Masaya	(505) 276-2754	(504)276-2405		
48	Salvador Elmer Landaverde Flores	Propietario	La Montaña	Km.218 carretera al Ramal,	(505)0816-0022	(505)0816-0022		salvador.e@navegante.com.sv
49	Saul Garcia Ocampo	Director Ejecutivo	CAFECONSUL	Los Robles, (ALKE) 1c.abajo, 2c. Al sur	(505)277-1337	(505)270-3682	(505) 88-61369	sgarcia@cafeconsul.com

				No.29A				
50	Sergio Mendoza Suares	Resp. Produccion	Bo. Santuario	Juigalpa, Chontales.	(505) 0522-2743		(505) 0882-2733	
51	Sergio Santamaria	Director Ejecutivo	CINASE Centro de Investigacion y Asesoría Socio-Economica	Apartado Postal # 4431 Managua, Nicaragua	(505) 228-3490 (505) 268-0700	(505) 228-3154		
52	Tomas A. Espinoza Lopez	Gerente General	Cooperativa de Servicios y Credito para la Producción Agropecuaria "Masiguito, R.L."	Camopa, Nicaragua	(505) 0849-2551 (505)0849-2363 (505)0849-2660	(505) 0849-2551		cooperativamasiguitocamoapa@hotmail.com
53	Ulises Costilblanco	Gerente Administrativos	Fabrica Helados Belén	Esquina Opuesto al Portalito, Barrio El Rosario Esteli	(505) 713-3105			ucastil@ibw.com.ni
54	Ulises Gonzales D.		LACTOSAM	Planta: Jinotega, Nicaragua	(505) 632-4063	(505) 632-4063	(505) 083-15882	lactosam@ibw.com.ni
55	Uriel Urtado Reyes	Gerente de Producción	Cooperativa San Fco. De Asis RL.	Kilometro 116, carretera a la montaña, rancho rojo	(505) 849-2406 (505) 849-2386 (50) 849-2612			copsafra@ibw.com.ni
56	Warren E. Armstrong M.Sc.	Teoria de Organizacion	Asociacion Aldea Global Jinotega Pagjino	Apartado Postal # 15	(505) 63-22-237	(505) 63-24-027		pajiino@ibw.com.ni ventas@fersera.com
57	Yeimly O'connor	Ejecutivo de Ventas	Fernandez Sera, S.A	De la interseccion de pista del mayoreo con caminoa sabana grande 2 km. al este, Managua, Nicaragua	(505)233-0830	(505) 233-4638	Apart. Post A-258	
58	Zerrick A. Bynum	Principal	Charlotte Franchise Partners	Po. Box 30485, 101 N. Macdowell Street, Suite 110 charlotte, NC 28204	(704) 342-3444 (704) 975-2650	(704) 973-9766		www.charlottefranchise.com

Cumplimiento de Normas Técnicas
Obligatorias nicaragüenses

ICS 67.140.20:01.040.67	NTON 03 021- 99	Septiembre - 99 1/12
	NORMA DE ETIQUETADO DE ALIMENTOS PREENVASADOS PARA CONSUMO HUMANO	NTON 03 021 - 99
ICS 13.020/67.100.01	NTON 05 006-03	Septiembre - 02 1/12
	NORMA TÉCNICA CONTROL AMBIENTAL PARA PLANTAS PROCESADORAS DE PRODUCTOS LACTEOS	NTON 05 006 - 03
13.060.20	NTON 03 041 - 03	Junio - 03 1/10
	NORMA TECNICA OBLIGATORIA NICARAGÜENSE DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.	NTON 03 041 - 03

Datos de Nutrición / Nutrition Facts Cantidad por onza (28g) / Amount Per Serving 28g	
Calorías / Calories: 68 Calorías de grasa / Calories from fat: 50 % valor diario (% Daily Value)	
Vitamina A / Vitamin A	4%
Vitamina C / Vitamin C	0%
Café / Caffeine	0%
Hierro / Iron	0%
Grasa Total / Total Fat	6g 0%
Grasa Saturada / Saturated Fat	3.5g 10%
Colágeno / Cholesterol	25mg 5%
Fibra Dietética /	0g 0%
Sodio / Sodium	180mg 8%
Carbohidratos / Carbohydrates	0g 0%
Azúcares / Sugars	0g
Proteínas / Protein	9g



QUESILLO
TIPO SALVADOREÑO
PESO NETO: 2.2 kg (5 lb)

1 oz (28g), 1 1/8" cube

Nutrition Facts	
Serving size 1oz (28g), 1 1/8" cube Servings per container varied	
Amount Per Serving	
Calories 110 Calories from Fat 70	
	% Daily Value*
Total Fat 6 g	12%
Saturated Fat 6 g	30%
Cholesterol 25 mg	8%
Sodium 180 mg	8%
Total Carbohydrate 0 g	0%
Protein 9 g	20%
Vitamin A 4%	+ Calcium 30%
Vitamin D 2%	+ Vitamin B2 6%
Vitamin B6 2%	+ Folate 2%
Vitamin B12 20%	+ Zinc 8%
Phosphorus 20%	+ Copper 10%
Magnesium 4%	+

Not a significant source of dietary fiber, sugars, Vitamin C and iron.

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.

		Calories	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g	
Sat Fat	Less than	20g	25g	
Cholesterol	Less than	300mg	300mg	
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg	
Total Carbohydrate		300g	375g	
Dietary Fiber		25g	30g	

Calories per gram
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4



**GUIA DE COLORES Y TAMAÑOS
PARA CODIGOS DE BARRAS**

INC

INSTITUTO NICARAGUENSE
DE CODIFICACION



EAN
NICARAGUA

LACTEOS NICARAO

OBTENCION OFICIAL CODIGO DE BARRAS
PARA 12 NUEVOS PRODUCTOS LACTEOS

EAN
INSTITUTO NICARAGUENSE DE CODIFICACION

Managua, 28 de Agosto de 2003.
Ref. No. INC-GG-0537-08-03

Ingeniero
Armando Villarreal
Presidente
Cooperativa de Agroindustrial y
Producción Nicaragua, R.L.,
Rivas, Nicaragua

Estimado Ingeniero Villarreal:

Me es grato saludarle y hacerle de su conocimiento que de acuerdo con su solicitud de asignarle Códigos de Barras para las diferentes presentaciones de los productos de su Empresa, a continuación le detallo el listado de los mismos.

CODIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
8-94399-00000-6	Queso Seco NICARAO, 1/2 Kilo.
8-94399-00001-3	Queso Seco NICARAO rayado, 128 gr.
8-94399-00002-0	Queso Seco NICARAO rayado, 250 gr.
8-94399-00003-7	Queso Seco NICARAO rayado, 500 gr.
8-94399-00004-4	Queso Blando RIVENSE, 1/2 Kilo.
8-94399-00005-1	Queso Blando RIVENSE en cubos, 250 gr.
8-94399-00006-8	Queso Blando RIVENSE en cubos, 500 gr.
8-94399-00007-5	Queso Blando RIVENSE en dedos, 250 gr.
8-94399-00008-2	Queso Blando RIVENSE en dedos, 500 gr.
8-94399-00009-9	Queso de untar tipo DANES, 125 gr.
8-94399-00010-5	Queso de untar tipo DANES, 250 gr.
8-94399-00011-2	Queso de untar tipo DANES, 500 gr.
8-94399-00012-9	Leche Agría, 125 ml.
8-94399-00013-6	Leche Agría, 250 ml.
8-94399-00014-3	Leche Agría, 500 ml.

Rotonda El Guaguense 300 mts. al sur, Edif. CADIN
Telefax (505)266-9810 – Tel (505)266-8847 al 51 ext.30
Web: www.eannicaragua.org.ni e-mail: eannicaragua@eannicaragua.org.ni

EAN
INTERNATIONAL

EAN-UCC -- The Global Language of Business

BECA DE REGISTROS

Es un descuento a disposición de micro y pequeñas empresas de las actividades seleccionadas del sector Alimentos, únicamente.

Para adquirir servicios de Registro de Marcas, Sanitarios de Alimentos y Código de Barras.

Para Registro de Marcas

- ✓ El cofinanciamiento es del 50% máximo de U.S.\$30.00
- ✓ Se entrega una sola Beca de Registro por empresa.
- ✓ La Beca se entrega en las oficinas de SWISSCONTACT.

Para Registro Sanitario de Alimentos

- ✓ El cofinanciamiento es del 50%, según tipo de alimento, hasta un máximo de U.S.\$50.00
- ✓ Se entrega cinco (5) Becas de Registro por empresa por año.
- ✓ Pueden ser para renovaciones o nuevas inscripciones.
- ✓ Las Becas se entregan en las oficinas de SWISSCONTACT.

Para Código de Barras

- ✓ El cofinanciamiento es del 50%, hasta un máximo de U.S.\$250.00
- ✓ Se entrega una (1) beca por empresa.
- ✓ La Beca se entrega en las oficinas de SWISSCONTACT.



Para mayor información por favor en contacto con las oficinas de SWISSCONTACT a los Teléfonos: 266-1147 • 266-2334 y 266-2623 Fax: 264-9556 E-mail: info@swisscontact.org.ni

**Apoyo de Oficina de
SWISSCONTACT, Nicaragua**



LACTEOS NICARAO

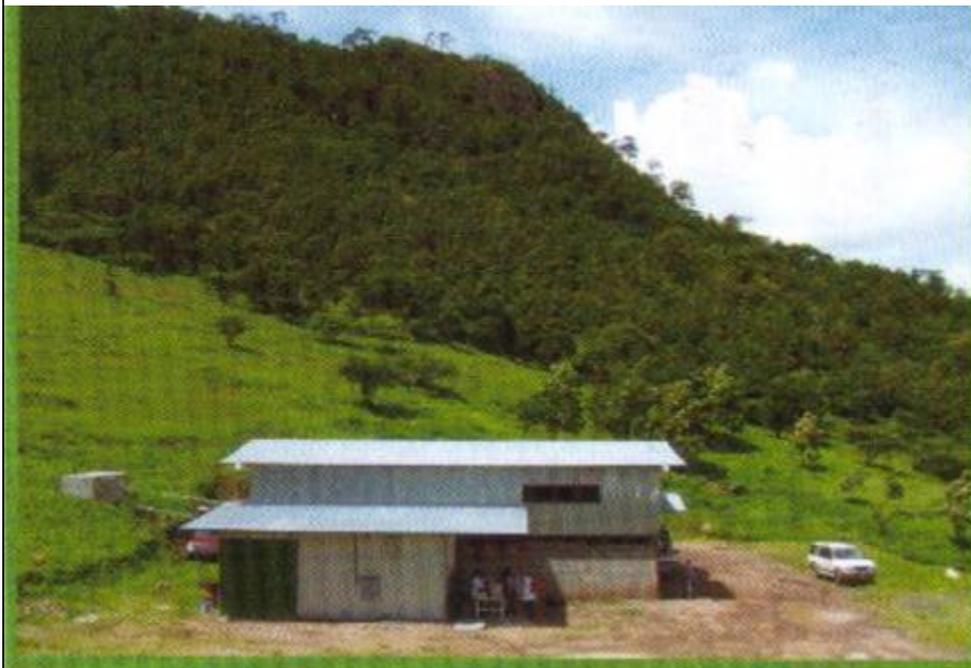
Queso Feta 500gr



8-94399-00030-3

LIC. SAN. LS-013

REG. 9402 - 152 -V



Fuente Foto: Agronoticias #6 IICA
Nicaragua 6/2003



FRONT LINES

www.usaid.gov U.S. Agency for International Development Employee News JANUARY 2004

FIRST PERSON



"It really is worth the trouble to do things well. I have a product that I know people want. It's a product that I am proud to put my name on because the quality of my product will match any competition."

ULISES GONZALEZ
CO-OWNER AND GENERAL MANAGER,
LACTEOS SANTA MARTHA,
NICARAGUA

Fuente Foto:
Frontline News
USAID 1/2004

Analisis de los indicadores de exportaciones e importaciones de productos lácteos en relación a las exportaciones e importaciones totales
1994-2002

Anexo 9

