

0/H. 12243  
R19

43849

## DIAGNÓSTICO Y CARACTERIZACIÓN

### DEL SECTOR APÍCOLA

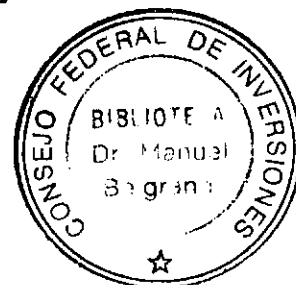
### EN EL PARTIDO DE CHIVILCOY

### INFORME FINAL

Dra. Susana Rivas

Dr. Patricio Crespo

Ing. Antonio Martín



1 de Abril de 2003

# INDICE TEMÁTICO

## SUMARIO

### 1. ASPECTOS GENERALES DEL ANÁLISIS Pag.7

#### 1.1 GENERALIDADES DEL PARTIDO DE CHIVILCOY

- 1.1.1. Características y uso del suelo.
- 1.1.2. Condiciones climáticas del Partido.
- 1.1.3. Distribución de la superficie.
- 1.1.4. Evolución de la superficie agrícola.
- 1.1.5. Ganadería

### 2. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR APÍCOLA Pag.15

#### 2.1 GENERALIDADES

- 2.1.1 Mercado mundial de la miel
- 2.1.2 La producción Argentina

#### 2.2 GENERALIDADES DE LA ACTIVIDAD APÍCOLA DEL PARTIDO

- 2.2.1 Calendario de actividades apícolas
- 2.2.1 Evolución de la apicultura en el partido:

### 3. METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS Pag.22

#### 3.1 RELEVAMIENTO MUESTRAL

#### 3.2 INFORMANTES CALIFICADOS

#### 3.3 TALLERES PARTICIPATIVOS

### 4. CARACTERIZACIÓN SOCIO-PRODUCTIVA Pag.28

#### 4.1 EL PRODUCTOR APÍCOLA

- 4.1.1. Su extracto de tamaño
- 4.1.2. Actividad primaria o secundaria
- 4.1.3. Sus capacidades empresariales
  - 4.1.3.1. Recursos humanos
  - 4.1.3.2. Su capacitación
  - 4.1.3.3. Respuesta a las normativas vigentes
  - 4.1.3.4. Potencial asociativo
  - 4.1.3.5. Nivel tecnológico

#### 4.2 CATEGORIZACIÓN DEL PRODUCTOR SEGÚN ESCALA Pag.39

- 4.2.1. Productores de 0 a 50 colmenas

- 4.2.2. Productores de 51 a 300 colmenas
- 4.2.3. Productores de 301 a 1000 colmenas
- 4.2.4. Productores de más de 1000 colmenas

#### 4.3. OTROS ACTORES DEL SECTOR

Pag. 46

- 4.3.1 Entidades Intermedias.
- 4.3.2 Proveedores de Insumos y Servicios

### **5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL – INDUSTRIAL**

Pag.49

#### 5.1. DESTINOS Y CANALES COMERCIALES DE LOS PRODUCTOS DE LA COLMENA.

- 5.1.1 Oferta y Demanda

#### 5.2 PROVEEDORES DE INSUMOS.

#### 5.3 FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

### **6 .ASPECTOS SANITARIOS**

Pag. 55

- 6.1 LOQUE AMERICANA:
- 6.2 HONGOS (ASCOSFEROSIS)
- 6.3 NOSEMOSIS
- 6.4 VARROASIS
- 6.5 ENFERMEDADES VIRALES
- 6.6 ENFERMEDADES MAS FRECUENTES
- 6.7 COMENTARIOS

### **7. ESTRATEGIAS DE LA PRODUCCIÓN APÍCOLA LOCAL**

Pag.68

- 7.1 RELOCALIZACIÓN
- 7.2 TRASHUMANCIA
- 7.3 APICULTURA TRADICIONAL
- 7.4 NUEVAS ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN
- 7.5 SITUACIÓN PRESENTE DEL SECTOR APÍCOLA LOCAL
  - 7.5.1 Diferenciación del producto
  - 7.5.2 Fraccionamiento
  - 7.5.3 Exportación

- 7.5.4 Asociativismo
- 7.5.5 Planes de Desarrollo del Sector
- 7.5.6 Futuro de la actividad a nivel local

**8. ANÁLISIS FODA-** Pag.80

- 8.1 FORTALEZAS
- 8.2 DEBILIDADES
- 8.3 AMENAZAS
- 8.4 OPORTUNIDADES

**9. CONCLUSIONES** Pag.83

**10. LINEAMIENTOS DE ACCIÓN APLICABLES EN EL PARTIDO** Pag.85

- 10.1 ACCIONES A IMPLEMENTAR:
  - 10.1.1 Plan de mejoras de la sanidad
  - 10.1.2 Acciones de estímulo de la actividad
  - 10.1.3 Acciones tendientes a mejorar las capacidades del apicultor.

**11. BIBLIOGRAFÍA** Pag. 92

**12. ANEXO** Pag.94

- 12.1 CUESTIONARIOS
- 12.2 TALLER

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación que se realiza conforme al convenio entre FUNDECOR, el Consejo Federal de Inversiones y el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires.

Se describe el sector apícola del Partido de Chivilcoy y su problemática. A partir de la recolección de datos de campo, de conceptos sensibilizadores expuestos por informantes calificados, relevamiento de entidades públicas y privadas relacionadas, y de la realización de una encuesta a productores, se dibuja un panorama de la actividad en el ámbito local y se realiza un análisis matricial FODA y se describen posibles lineamientos y estrategias de acción aplicables

Se incluyen aspectos tales como la caracterización socio-productiva del productor apícola, sus capacidades empresariales, potencial asociativo, caracterización comercial industrial del sector y la descripción de los aspectos sanitarios más relevantes.

Exponiendo las conclusiones más relevantes se realizaron dos talleres con productores con el fin de recibir sus percepciones, y delinear un espacio participativo donde conocer y canalizar sus necesidades y propuestas, y establecer posibles futuras líneas de acción.

A partir del análisis enriquecido por el debate se sugieren recomendaciones que se presentan como fuente de crecimiento productivo-comercial en el mediano plazo.

El sector apícola parece atravesar un momento de buenas oportunidades comerciales, con perspectivas favorables, resultantes del importante incremento de la rentabilidad como consecuencia del aumento de la demanda y el precio internacional, y de la devaluación del peso argentino.

A pesar de estas ventajas coyunturales no existe actualmente ninguna acción tendiente a solucionar los serios problemas sanitarios que se observan, como tampoco políticas que mejoren la organización empresarial de los productores capaces de crear ventajas competitivas sustentables

especialmente en el sector de los pequeños y medianos productores y sus escasos intentos de acción cooperativa, donde las falencias se dan en los tres estadios de la capacidad de gestión: tecnológica, gerencial y empresaria.

Una gran depreciación del tipo de cambio no genera por si sola un aumento en la competitividad de las exportaciones de los países que las sufren, ya que ésta depende de muchos otros factores, como el acceso al crédito, régimen impositivo, la estabilidad de régimen cambiario y otras variables macroeconómicas de no tan sencilla cuantificación.

# **1 ASPECTOS GENERALES DEL ANÁLISIS**

La apicultura en Chivilcoy, como en el resto del país ,se constituye como una rama de la producción agropecuaria, con una connotación especial, tanto por la gran ocupación que genera, dando empleo a la población rural, ya sea en forma directa como indirecta, y por su participación en los procesos de exportación

## **1.1 GENERALIDADES DEL PARTIDO DE CHIVILCOY**

El partido de Chivilcoy se encuentra ubicado en el centro norte de la Provincia de Buenos Aires. Limita al norte con el partido de Chacabuco, al este con los partidos de Suipacha y Navarro, al sur con Navarro y 25 de Mayo , y al oeste con el partido de Alberti.

De acuerdo con la regionalización de la Provincia de Buenos Aires elaborada por el Ministerio de la Producción a través de la Subsecretaría de Industria, Comercio y ,Minería realizada según criterios de homogeneidad y complementación productiva, el Partido integra el Consejo de Desarrollo de Noroeste: CODENOBA, junto con los Municipios de Alberti, Bragado, Carlos Casares, Gral. Viamonte, Nueve de Julio y Pehuajó

Según el Censo de Población y Vivienda de 2001 del INDEC, el partido está integrado por las localidades de Chivilcoy, Moquehuá, Emilio Ayarza, San Sebastián, La Rica, Ramón Biais y Gorostiaga; adicionalmente también se incluyen en el mapa los asentamientos de Palemón Huergo, Villa Ugarte (Estación Benítez), Indacochea y Henry Bell; con un total de 60.617 habitantes aproximadamente para todo el Partido.

La superficie es de 2.075 Km<sup>2</sup> representada por llanuras (altura máxima 60 metros sobre el nivel del mar) y depresiones ocupadas por el río Salado, algunos arroyos y lagunas.

El partido alcanza una altura máxima de 60 metros en la proximidades de Palemón Huergo al NO del distrito, en tanto que el menor nivel se halla hacia el límite con los partidos de Navarro y

Veinticinco de Mayo, en las proximidades del río Salado, alcanzando una cota de 37,50 metros. La ciudad de Chivilcoy se ubica entre los 55 y 47 metros aproximadamente.

Este distrito es recorrido por ríos y arroyos (Las Saladas), siendo el más importante el río Salado y sus afluentes, cañadas (Del Hinojo, de Chivilcoy, de Montenegro), vías de drenaje y lagunas (laguna Palagano, Espadaña, Invernada, del Tigre), que siguen la dinámica del relieve. Asimismo el drenaje se ve favorecido en las planicies altas y los sectores suavemente ondulados, en tanto las áreas bajas y anegables son cuencas de drenaje impedido, con dificultades de infiltración y escurrimiento.

Cuenta con aproximadamente 880 explotaciones agropecuarias, según datos obtenidos de encuestas del año 2000, y posee un parque industrial de 42 has. , ubicado sobre la ruta nacional N° 5. La ciudad cabecera -homónima del partido- dista 162 km de la Capital Federal y 296 km de la ciudad de La Plata, capital de la provincia de Buenos Aires. Se puede acceder a Chivilcoy por la ruta nacional N° 5 y las rutas provinciales N° 30 y 51.

### **1.1.1 Características y uso del suelo:**

El partido de Chivilcoy pertenece a la región Pampeana (pampa: planicie sin árboles) y dentro de ésta a la subregión de la *Pampa Ondulada Baja*, área de transición entre la pampa ondulada alta y la depresión del Salado. Está conformada por una planicie central alta extensa y suavemente ondulada, con dirección sureste-noreste que constituye la divisoria de aguas regional hacia la cuenca del Salado y las que drenan al río Paraná.

El tipo de suelo predominante corresponde a la serie de Argialboles (40 % de la superficie), suelos muy productivos con ligeras limitaciones de impermeabilidad y drenaje deficiente. En menor proporción se encuentra la serie de suelos Arguidoles (20 % de la superficie), suelos sin limitaciones para la actividad agrícolas. Al noreste del partido predominan las planicies suavemente



onduladas, con planos deprimidos, presentando limitaciones más acentuadas, asociado a suelos sódicos denominados Natracualfes (30 % de la superficie) de uso agrícola (con limitaciones) y ganadero.

El resto del área (10 % de la superficie) presenta paisajes relacionados con el arroyo La Saladas, en el límite con el partido de Suipacha, y con el río Salado hacia el oeste.

### **1.1.2 Condiciones climáticas del Partido:**

El clima se caracteriza por :

Una lluvia promedio de 900-1000 mm, con una mínima durante Junio-Julio ( 38-40 mm por mes) y una máxima en Octubre- Marzo ( 100-140 mm por mes), sin registrarse una estación seca definida

Un período de crecimiento estándar de año completo y un período de humedad standard de 120-150 días ( Marzo –Junio/Julio)

Una temperatura anual media superior a 15.9 C° variando entre una mínima en Julio (9,2C°) y una máxima en Enero (23.1 C°)

Una temperatura mínima media superior a 5 C° en todos los meses

Un riesgo de heladas desde Mayo a Septiembre, siendo importante en Julio-Agosto, determinando un período medio libre de heladas de 256 días

Los vientos predominantes son aquellos procedentes del sudeste, nordeste y sudoeste.

El número medio de días con cielo claro es de 111 días al año y con cielo cubierto de 95 días

### **1.1.3 Distribución de la superficie:**

De las 207.000 hectáreas del Partido de Chivilcoy, se consideran productivas 175.000 has.

aproximadamente, correspondiendo las demás a caminos, poblaciones, cursos de agua, etc. Para uso agrícola se destinan unas 80.000 has, variable según el régimen climático, siendo los principales

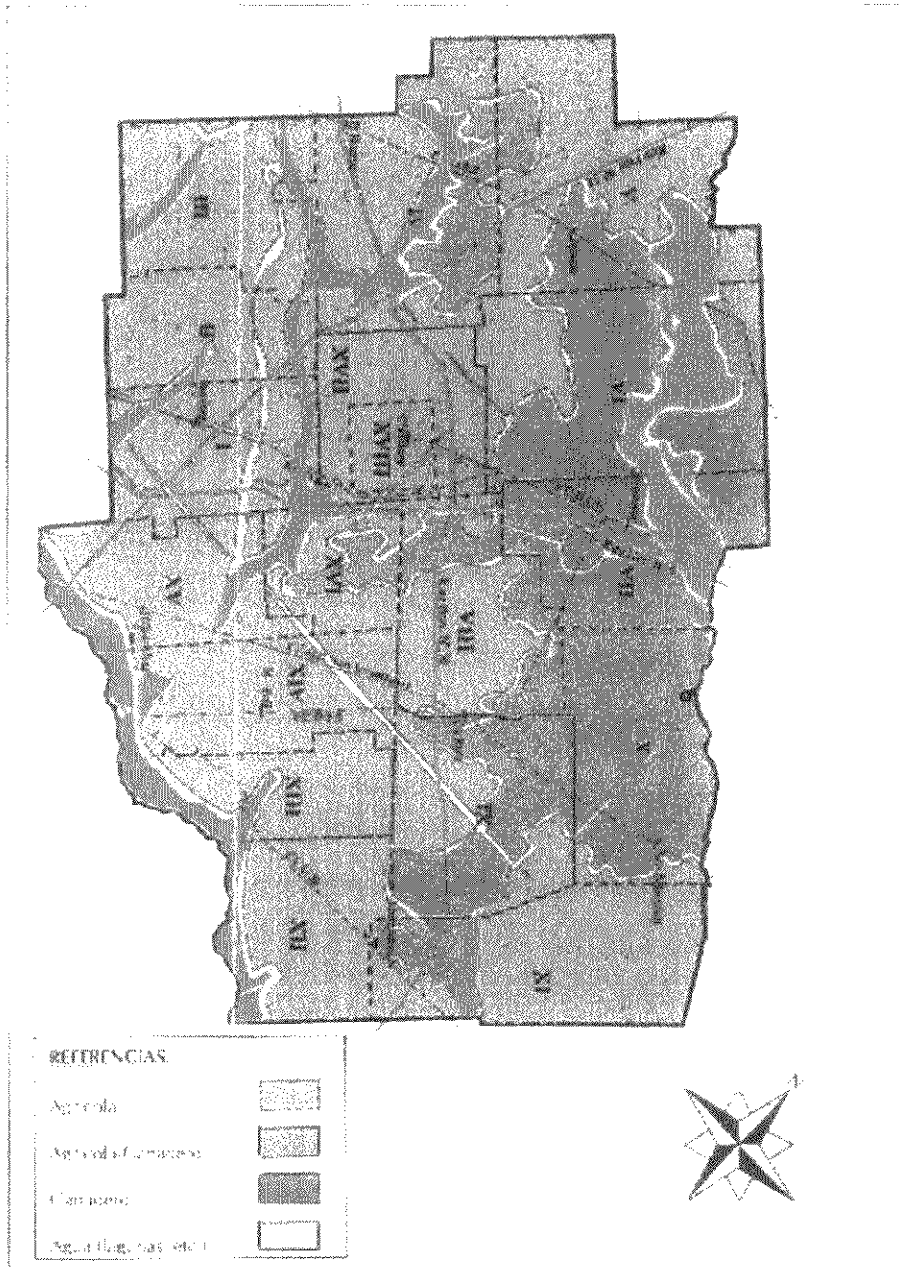
cultivos: maíz, trigo y soja, y en menor medida, cebada, sorgo y avena , ((54,8%) al cultivo de cereales y 40.742 has.(45,2%) a oleaginosas)

El resto de la superficie es de uso ganadero, correspondiendo a praderas implantadas unas 30.000 has, con verdeos anuales unas 10.000 has, y el resto campo natural.

El total de animales en el distrito es de aproximadamente 110.000 cabezas de ganado vacuno. La actividad principal es la cría, aunque en los últimos años se hace más invernada.

Con respecto a la actividad tambo según datos del Ente de Control Lechero Sociedad Rural de Chivilcoy sólo quedan 85 establecimientos dedicados a dicha actividad, de los 360 registrados en el Censo Nacional Agropecuario de 1988, involucrando unos 9000 bovinos.

# USO DEL SUELO DEL PARTIDO DE CHIVILCOY



Fuente: Provincia de Buenos Aires, Ministerio de Economía

### 1.1.4 Evolución de la superficie agrícola de las últimas 5 campañas:

(Información proporcionada por la Agencia de Proyecto INTA Cambio Rural de Chivilcoy)

#### **CAMPAÑA 98/99:**

| <b>CULTIVO</b> | <b>SUPERFICIE (Has)</b> | <b>RINDE ( QQ/Ha)</b> | <b>PRODUCCIÓN Tn</b> |
|----------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| MAÍZ           | 30.000                  | 80                    | 240000               |
| TRIGO          | 26.000                  | 35                    | 91000                |
| SOJA 1RA       | 14.000                  | 33                    | 46200                |
| SOJA 2DA       | 25.000                  | 23                    | 57500                |
| GIRASOL        | 4.000                   | 23                    | 9200                 |
| CEBADA CERV.   | S/D                     | S/D                   | S/D                  |

#### **CAMPAÑA 99/00:**

| <b>CULTIVO</b> | <b>SUPERFICIE (Has)</b> | <b>RINDE ( QQ/Ha)</b> | <b>PRODUCCIÓN Tn</b> |
|----------------|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| MAÍZ           | 35.000                  | 42 (*)                | 147000               |
| TRIGO          | 32.000                  | 32                    | 102400               |
| SOJA 1RA       | 8.000                   | 20 (*)                | 16000                |
| SOJA 2DA       | 22.000                  | 7 (*)                 | 15400                |
| GIRASOL        | 3.000                   | 15                    | 4500                 |
| CEBADA CERV.   | S/D                     | S/D                   | S/D                  |

(\*) Efecto de la sequía .

#### **CAMPAÑA 00/01:**

| <b>CULTIVO</b> | <b>SUPERFICIE (Has)</b> | <b>RENDIM(QQ/Ha)</b> | <b>PRODUCCIÓN Tn</b> |
|----------------|-------------------------|----------------------|----------------------|
| MAÍZ           | 38.000                  | 65                   | 247.000              |
| TRIGO          | 37000                   | 30                   | 11.000               |
| SOJA 1RA       | 20.000                  | 35                   | 70.000               |
| SOJA 2DA       | 35.000                  | 25                   | 87.500               |
| GIRASOL        | 2000                    | 20                   | 4.000                |
| CEBADA CERV.   | 1000                    | 30                   | 3000                 |

### CAMPAÑA 01/02:

| CULTIVO    | SUPERFICIE (has) | RENDIM. (QQ/ha) | PRODUCCIÓN Tn |
|------------|------------------|-----------------|---------------|
| MAIZ       | 26.000           | 65              | 169000        |
| TRIGO      | 25.000           | 14              | 35000         |
| SOJA 1era. | 20.000           | 26              | 52000         |
| SOJA 2da.  | 25.000           | 22              | 55000         |
| GIRASOL    | ----             | ---             | ---           |
| CEBADA     | 2000             | 15              | 3000          |

### CAMPAÑA 02/03:

| CULTIVO    | SUPERFICIE (has) | RENDIM. (QQ/ha) | PRODUCCIÓN Tn |
|------------|------------------|-----------------|---------------|
| MAIZ       | 24.000           | 80 (*)          | 192000        |
| TRIGO      | 20.000           | 18              | 36000         |
| SOJA 1era. | 26.000           | 30 (*)          | 78000         |
| SOJA 2da.  | 30.000           | 26 (*)          | 78000         |
| GIRASOL    | ----             | ---             | ---           |
| CEBADA     | 2500             | 15              | 3000          |

(\*) estimado

En las zonas de quintas más cercanas a la ciudad se realiza fruti-horticultura y floricultura a cielo abierto y en invernaderos. Se destinan a estas actividades 106 has., de las que corresponden 99,5 has. a horticultura y 6,5 has. a floricultura.

#### 1.1.5 Ganadería

#### EVOLUCIÓN DEL RODEO VACUNO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS:

(Fuente: APROSAN Chivilcoy)

| AÑO               | 1998   | 1999   | 2000    | 2001   | 2002   |
|-------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| TOTAL de ANIMALES | 100266 | 110061 | S/D (*) | 100765 | 117657 |

(\*) No se realizó campaña de vacunación

Si analizamos la variación porcentual de las existencias de bovinos en Chivilcoy, el panorama de corto plazo para la ganadería bovina resultaba influido por el significativo cambio a favor de la

agriculturización en vastas zonas de la región pampeana, que ha acelerado la relocalización del rodeo en áreas marginales.

Los novillos como las vacas fueron expulsados de zonas agrícolas o mixtas, a fin de expandir el área sembrada a partir el ciclo 1996/97. Como contrapartida del auge agrícola, el sector ganadero entró en una fase de liquidación de existencias que no se registraba tan intensamente desde el decenio de los '80, descendiendo la población bovina del partido desde los casi 124.000 animales del año 1995, a los 102.000 de 1998.

## **2 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR APÍCOLA.**

### **2.1 GENERALIDADES**

#### **2.1.1 Mercado Mundial de la Miel<sup>#</sup>**

La producción mundial del 2001 fue de 1,2 63 millones de tn. Seis países concentraron el 50% del total. El Mercosur representó el 11% del total mundial. Argentina fue el cuarto productor mundial, después de China, ex URSS, y Estados Unidos.

Los principales importadores de miel son Alemania, Estados Unidos, Japón, Francia y Reino Unido.

Las compras mundiales promedian las 300 mil ton.

Las exportaciones, en el año 2000, alcanzaron un valor de us\$ 441 millones. Argentina, segunda en el ranking, alcanzó las 88.000 Tn., luego de China con 103.000.

Los primeros exportadores tradicionalmente son Argentina, China y México, quienes suman algo más del 50% de las colocaciones totales.

Durante el año pasado este dato se vio modificado, ya que China fue sancionado por presencia indebida de cloranfenicol en su producto con el rechazo de su producción por los principales compradores.

Para el año 2002, del total de países exportadores de miel, el récord lo tuvo Argentina, con el 63%, seguido por China (17%) y EE.UU. (9%).

Perspectivas:

- Aumento de la demanda de países no tradicionales en el consumo
- Aumento de la demanda de productos con valor agregado incorporado

---

<sup>#</sup> Fuente Apiservices

- Aumento del consumo en países tradicionalmente consumidores
- Disminución del número de colmenas y de productores en ciertos países considerados como principales productores.

### **2.1.2 La Producción Argentina** <sup>#</sup>

La producción nacional de miel creció un 40% desde 1993 como consecuencia del mayor número de colmenas y el mejoramiento de la productividad.

En el 2002 el valor de la exportación superó los 114 millones de U\$. (más de 80.000 Tn.)

La actividad es desarrollada por 25.000 apicultores. El número de colmenas se estima en los 2 millones, considerándose que se podría alcanzar una producción del doble.

La oferta de materias primas se encuentra muy atomizada. Sólo el 3% de los apicultores cuentan con más de 500 colmenas. El 12% tiene entre 350 y 500, el 75% entre 20 y 350 y el 10% no alcanza a 20 colmenas.

El rendimiento promedio nacional es de 30 a 35 kg/colmenas/año. En alguna zonas de producción se registran cosechas de 60-70 kg/colmenas/año, similares a las más altas del mundo.

La Provincia de Buenos Aires concentra más del 50% de la producción de miel y registra los mayores rendimientos por colmena.

La miel argentina es valorada por su color, aroma y características organolépticas, demandándose para consumo directo en el mercado mundial.

La miel de exportación proviene, principalmente, de la región pampeana. La del norte, más oscura y de sabor más fuerte se destina, en general, al mercado interno para consumo familiar y en pequeña

---

<sup>#</sup> Fuente Boletín Apícola SAGPYA



proporción a la industria panificadora y a la elaboración de galletitas. Actualmente se observa un cambio de tendencia por parte de las industrias alimenticias: exigen una mayor calidad de producto. La apicultura Argentina y la de Chivilcoy son casi idénticas . A nivel nacional se calcula que un 85% de productores tiene menos de 300 colmenas. Se desconocen los valores reales de número total de colmenas, número de apicultores totales, porcentaje de recambio que existe en el sector, etc. Estos productores en extremo desatendidos por el Estado son los artífices de que Argentina sea hoy el primer exportador de miel del mundo y el segundo productor , muy cercano a Estados Unidos, sin subsidios nacionales ni ayudas municipales, con escasa formación y una ajada situación económica. Este panorama merece atención, porque demuestra a las claras que podría ser mejorado. Así también lo refieren los propios productores encuestados.

## **2.2 GENERALIDADES DE LA ACTIVIDAD APÍCOLA DEL PARTIDO**

El partido de Chivilcoy dedicado en parte a la agricultura ,posee áreas de campo natural y pasturas implantadas dedicadas al pastoreo y elaboración de reservas forrajeras. Dentro de estos dos grupos es que se encuentran las especies botánicas de importancia apícola.

Dentro de las especies implantadas se mencionan a la alfalfa, trébol rojo, trébol blanco ,melilotus principalmente integrantes de praderas en explotaciones tamberas.

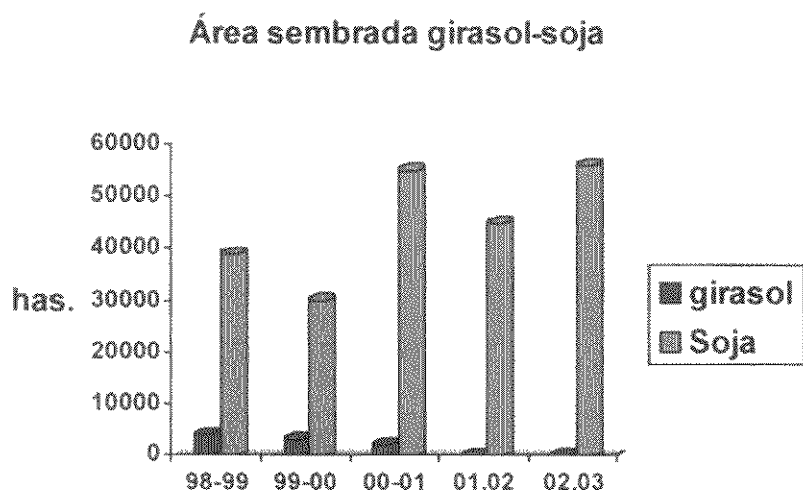
Dentro de la flora natural los cardos (cardus sp.), constituyen el principal aporte nectarífero que caracteriza a las mieles de esta región , clasificadas como ámbar extra claras o ámbar claras que corresponden desde 34 hasta 84 mm según la escala de Pfund.

Las brasicáceas (brassica sp.) están representadas en primer lugar por el nabo o nabillo y son fuente de néctar y polen en menor medida.

El abrepuño, vara de oro, senecio, abrojo, camalote, diente de león, sombra de liebre son especies naturales de alto valor nectarífero que se encuentran en márgenes de potreros laboreados o en la totalidad de los lotes destinados a la cría y/o engorde.

Los montes de eucalipto, contribuyen con néctar y polen con dos floraciones anuales.

Otra especie de interés apícola es el girasol, que en la zona ha ido perdiendo terreno a manos de la soja, por varias razones, fundamentalmente, costos de producción, presencia de plagas y enfermedades y problemas climáticos



Fuente: INTA Chivilcoy

La miel producida en el partido es multiflora, se tipifica como clara o ámbar clara siendo de excelente calidad y sabor suave, percibiéndose frecuentemente su origen a través del sabor y perfume.

Este es el tipo de miel más apreciada por el mercado europeo y americano y es utilizada para “cortar” otras mieles de color más oscuro.

Los rindes del partido están ligados directamente al régimen de lluvias que ronda en los últimos años en 1050 mm anuales como promedio.

La cosecha local del período 2001-2002 se vio marcada por una severa sequía de verano (120 mm entre Diciembre y Febrero) disminuyendo a 10 Kgs y menos aún.

Por el contrario, la correspondiente al ciclo 2002-2003 se espera podrá alcanzar los 45 kgs/colmena en las mejores áreas del partido, ya que se presentaron condiciones óptimas de lluvias de primavera y verano sumado a temperaturas adecuadas, y al incipiente recupero en la superficie destinada a la ganadería ya comentada.

Durante los años 2000-2001 se presentaron regímenes de lluvias especialmente altos (1500 a 1700 mm entre Marzo 00-Abril 01), que provocaron serias inundaciones, consecuentemente los rindes se vieron notablemente disminuidos por acción directa e indirecta del agua, con la pérdida completa de numerosos colmenares.

En estos casos la imposibilidad de acceso a los apiarios impidió la realización de las tareas básicas, además la poca floración sometida a lluvias excesivas que aportó escaso polen y néctar.

Así es que en los otoños e inviernos con inundaciones la incidencia de enfermedades es mayor, debido a la falta de tratamientos en momento justo y a la alteración de la ecobiología de la colmena por los tenores de humedad excesivos que favorecen la aparición de enfermedades que directamente influyen en los rindes de verano, sin importar la cantidad o calidad de la floración.

### **2.2.1 Calendario de actividades apícolas**

El calendario de actividades en el Partido corresponde al clásico utilizado en todo la provincia y se las agrupa en actividades que se corresponden directamente con las estaciones del año.

Las tareas de invierno o “de galpón” ocupan la mayor parte del tiempo a la reparación y acondicionamiento del material a utilizar la próxima temporada. Aquí es cuando los productores se abocan a tareas de carpintería y limpieza de marcos de recambio, fundido de cera y escasas visitas a la colmena.

En otoño los tratamientos curativos y preventivos especialmente caracterizan la etapa.

Son pocos los apicultores que producen en esta zona núcleos de fin de temporada lo que es debido, básicamente a la finalización de entrada de néctar en el mes de febrero y a la poco utilizada práctica de introducir reinas fecundadas en los nuevos núcleos. Otros productores son los que optan por trasladarse hacia el Delta para, entonces sí, realizar esta práctica incrementando el apiario o reponiendo colmenas muertas.

Es esta una de las prácticas dentro del calendario apícola que determina el éxito del productor.

Las tareas de primavera consisten en tratamientos preventivos curativos con igual criterio que en otoño y en el acondicionamiento de la colmena para las próximas entradas sucesivas de primavera-verano de polen y néctar con el consecuente desarrollo de la colonia en general.

En primavera la mayoría realiza núcleos con el fin de incrementar el apiario, en menos medida para comercializarlos.

Con este fin trasladan sus colmenas hacia el Delta donde la pronta floración en los meses de septiembre y octubre permite un desarrollo temprano de las futuras colmenas.

Los traslados en general son realizados por los apicultores con sus mismos vehículos. Es frecuente que se agrupen hasta llegar a un número de colmenas que justifique el establecer apiarios transitorios en las islas del delta en Buenos Aires o Ibicuy en Entre Ríos .

Hacia el fin del período los apicultores trashumantes trasladan sus colmenas en búsqueda de zonas mas productivas ( Pcia. De La Pampa. Córdoba y San Luis), donde permanecen hasta fin de Febrero, para luego emigrar al Delta para aprovechar la última floración importante ,o bien retornar al sitio de invernada.

Las tareas de verano se concentran alrededor de la cosecha propiamente dicha. Tanto los apicultores que poseen sus apiarios fuera del Partido, como los locales, desarrollan esta actividad en galpones con escasa tecnología o en viviendas acondicionadas para este fin. Es común que alquilen una casa en época de verano con este fin o en algunos casos son propietarios de la misma.

### **2.2.2 Evolución de la Apicultura en el partido:**

Según se desprende de las charlas y conversaciones mantenidas con personas vinculadas a la actividad apícola con una importante trayectoria, hace unos 40 a 50 años en la zona de Chivilcoy se podían cosechar entre 60 y 100 kg de miel por colmena. Esto se explica porque hasta ese momento, (década del 60), la mayor superficie del partido estaba ocupada por pastizales naturales dedicados a la producción ganadera.

Por esos años, y a partir de la década del 70, comenzaron a aparecer en el mercado los primeros híbridos de maíz, y girasol después, con lo cual se fue expandiendo la superficie dedicada a la agricultura ya que estos cultivos ofrecían mayor potencial de rendimiento y rentabilidad que las variedades existentes hasta ese momento.

Simultáneamente se comienzan a implantar los primeros lotes de soja en la zona, cultivo que hoy en día ocupa el primer lugar en superficie de siembra a nivel nacional, con posibilidades de expandirse aún más.

La soja fue ganando terreno, lentamente al comienzo, y de manera exponencial a partir de la aparición en el mercado de las variedades de soja modificadas genéticamente, a las cuales se les incorporó el gen de resistencia al herbicida total Glifosato. Esto sucedió a partir del año 1996, dónde el uso de dicho producto, además de producir una disminución en los costos de producción del cultivo, redujo la utilización de otros herbicidas logrando controlar de manera amplia el espectro de malezas que se desarrollan en la soja.

Esta ampliación de la frontera agrícola desplazó a la actividad ganadera a sectores un tanto marginales, además de dedicar a la agricultura una mayor superficie de suelo que anteriormente se implantaba con praderas, o bien permanecía cubierta con pastizales naturales dónde el desarrollo de malezas y otras especies eran de suma importancia para la explotación apícola.

El gran desarrollo de estas actividades se tradujo no solo en la pérdida de especies vegetales de interés apícola, sino también en el incremento en el uso de agroquímicos, dando como resultado la disminución en la oferta de polen, como así también problemas de toxicidad en las colmenas.

A partir de los últimos dos años se evidencia una incipiente recuperación de la superficie cultivada con praderas, motivado por una mejora en el nivel de precios de la hacienda. Asimismo el último dato de la cantidad de bovinos vacunados (ver cuadro Pag.12) confirma la tendencia del aumento de la población de animales en el Partido.

De continuar así en el mediano plazo la producción apícola se vería beneficiada al disponer de mayor oferta de especies melíferas asociadas a las pasturas

### **3 METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS**

#### **3.1 RELEVAMIENTO MUESTRAL**

Al intentar recabar información preexistente sobre el sector, tal como se suponía, la constante fue su carencia, tanto sea en el área de la Producción del Municipio, que sólo contaba con un pequeño registro de productores de varios años de antigüedad, como en la Asociación Rural, cuya actividad en el sector sólo se limita a la organización de la Expo Apícola a partir de 1998, con un pequeño mailing de proveedores y productores a los que convoca año tras año.

Esto se repite tanto a nivel provincial, como nacional, ya que el mercado apícola se caracteriza por su elevado grado de informalidad y su difícil acceso .

Sólo se consiguieron datos un poco más amplios a partir de los registros correspondientes a los grupos de Cambio Rural, entre los años 1996-1999.

La identificación de los apicultores es una tarea particularmente complicada, debido a que no existen acciones concretas que motiven su inscripción, a pesar de que existen registros obligatorios de la actividad.

Tampoco existe una forma apropiada de localizarlos individualmente, en consecuencia el dimensionamiento y la caracterización que surgen del presente trabajo de investigación es obtenido a partir de las entrevistas y del relevamiento de productores apícola efectuado al azar. Esta forma de evaluación permite una adecuada recolección de información cualitativa, y parcialmente cuantitativa dado el tamaño y la representatividad de la muestra obtenida.

Previamente se procedió a la confección una guía básica para el desarrollo de entrevistas destinadas a informantes calificados e instituciones públicas y privadas vinculadas al sector, especialmente seleccionados, orientadas en la búsqueda de información sobre actividades que desarrollan, y sus finalidades.

### **3.2 INFORMANTES CALIFICADOS**

#### **Fundamentación del criterio de su selección.:**

Para la selección de los informantes calificados se siguieron los cinco criterios de Marc-Adelard , a saber:

**Rol en la comunidad:** su rol formal en la comunidad debe exponerlo continuamente al tipo de información que se está buscando;"

**Conocimiento:** además de tener acceso directo a la información deseada, el informante deberá conocer (haber absorbido) esa información significativamente;"

**Buena voluntad :** el informante debe prestar su consentimiento y estar predispuesto a comunicar sus conocimientos y cooperación al investigador;"

"Comunicación: el informante debe ser capaz de comunicar inteligentemente sus conocimientos;"

"Imparcialidad: Idealmente los prejuicios personales deben ser mínimos y cuando estos existen deberían ser conocidos por el entrevistador a efectos de evaluarlos apropiadamente".

Los informantes fueron seleccionaron dentro de estos cinco parámetros, como lo señalara Varela en su DDR (1991), haciendo hincapié en el rol formal que ocupan dentro de la comunidad y que les da autoridad para expresar sus conocimientos sobre la problemática del sector agropecuario de nuestro Partido.

Luego de su análisis detallado se obtuvieron los siguientes conceptos sensibilizadores, a partir de los cuales se armó la encuesta para la caracterización de los productores, que se adjunta en el anexo.

### **Conceptos Sensibilizadores**

Rentabilidad .

Nivel de información de los productores.

Cambio generacional de los productores.

Actividad familiar.

Asociatividad.

Capacitación.

Capacidad de ver (visión) otros mercados (diversificación).

Asistencia profesional.

Grado de capacitación del productor.

Producción de escala.



Pasaje de productor a empresario.

Interacción / integración.

Sobre la base del trabajo preliminar realizado con la información aportada por los informantes calificados, y a la experiencia, se diseñaron los instrumentos de encuesta.

Son tres instrumentos: una encuesta a proveedores de insumos y servicios, otra para los acopiadores / exportadores y una encuesta técnico-productiva-económica y de aptitudes gerenciales del productor.

Todos se adjuntan al presente informe, en el Anexo.

Mediante estos instrumentos se evaluó al productor según su tamaño, nivel tecnológico, tipo de producción, y se obtuvieron datos de las instituciones y otros actores relacionados directa e indirectamente con el sector.

Asimismo se buscó obtener información sobre la capacitación de los productores, su organización y el tipo de manejo técnico-sanitario aplicado.

De los supuestos y teóricos 300 apicultores referidos por la bibliografía, con 20000 colmenas existentes a nivel local, se entrevistaron 43, que poseían 12.241 colmenas, en un rango de 5 a 1200, de las cuales sólo 2146 se encuentran radicadas en nuestro Partido

Ante la solicitud de información por los encuestadores muy frecuentemente se recibió una notoria falta de predisposición para aceptar la encuesta por parte de los apicultores que en número de dieciséis se negaron completamente a participar de la entrevista. Además, seis de ellos exigieron mantenerse en estricto anonimato.

En general tampoco quisieron comentar lo referido a temas económicos, tal como precio recibido, volúmenes vendidos, modalidad de pago, etc. Sólo después de una larga explicación algunos aceptaron brindar ciertos datos.

La desconfianza se basa, según lo que manifiestan, en un supuesto miedo a perder las colmenas a manos de organismos impositivos, miedo a perder las colmenas por robo al mencionar el sitio de ubicación de los apiarios, y otras excusas similares.

El 100 % de los encuestados mantiene relaciones comerciales de algún tipo con la ciudad de Chivilcoy aunque algunos de ellos no poseen sus colmenas en el partido o área de influencia.

Asimismo se recabó información sobre la cadena de producción y comercialización en el Partido y sus agentes involucrados.

### **3.3 TALLERES PARTICIPATIVOS**

Se organizaron dos talleres con convocatoria de apicultores locales y vecinos de diferente tamaño, con el objetivo de informarlos sobre la marcha del presente trabajo de investigación, lograr su participación y estimular su interés.

Cabe contemplar que el apicultor que asiste a este tipo de reuniones, representa al sector de aquellos que demuestran una actitud proactiva.

El primer taller se realizó el 28 de Febrero y contó con la presencia del Sr. Enrique Fey, perito apicultor, quien fue invitado para desarrollar una charla técnica referida a la “Nutrición de la Colmena”, con el objetivo de brindarle al productor información de actualidad sobre posibles manejos del apiario.

La respuesta de los apicultores a la convocatoria fue positiva lo que quedó demostrado en la concurrencia, ya que fueron numerosos los participantes, incluso de localidades vecinas. Durante la charla se debatieron temas técnicos, sanitarios y de manejo, generándose un interesante intercambio de opiniones.

Previamente se comentaron los alcances del trabajo, y los aspectos principales de la investigación realizada, especialmente los referidos a la evaluación de la situación del sector a nivel general y local.

Los productores se interesaron especialmente por el tema de alimentación y sanidad (varroasis y nosemosis) y se discutió la falta de medicamentos aprobados, eficaces y de precio razonable.

También se trató la escasa integración de los productores locales para realizar emprendimientos conjuntos, se interesaron sobre la situación del mercado mundial, concientes de su vulnerabilidad frente a los vaivenes de los precios.

Se debatió intensamente sobre la ausencia de medidas de llegada efectiva al productor, a pesar del sinnúmero de programas relativos a la actividad que han implementado.

Se realizó la convocatoria para la próxima reunión en la que se presentarían al debate las conclusiones preliminares alcanzadas.

El segundo Taller consistió en la presentación del trabajo "Caracterización del Sector Apícola en Chivilcoy" y se llevó a cabo por medio de una charla técnica donde se explicaron los alcances de las entrevistas y encuestas, el día 28 de Marzo de 2003. Estuvo a cargo de los técnicos responsables de la presente investigación.

Para comentar los resultados del trabajo se utilizaron 14 filminas donde se concentraron los principales puntos de la investigación (ver Anexo Pag. 109)

Se generó un interesante intercambio de opiniones entre los presentes, con quienes se esbozaron posibles líneas de acción futuras, particularmente apuntando a la gestión de actividades asociativas y de capacitación.

Los productores mostraron particular motivación hacia los emprendimientos de grupo, aunque sin determinar un objetivo claro al respecto, y demostrando su falta de conocimiento de cómo gestionarlos.

Se interesaron acerca de los próximos pasos factibles de ser realizados en este sentido, para lo que se puso a disposición el ámbito institucional de FUNDECOR como aglutinante, en cuyas instalaciones además, se realizaron las reuniones.

A partir de este análisis se elaboró una matriz de fortalezas y debilidades, en el actual contexto, y también incluyendo una visión estratégica de mediano plazo, intentando abstraernos de la coyuntura inmediata.

Se investigan los principales puntos a ser fortalecidos, con el fin de facilitar algún tipo de integración o acuerdo entre los posibles interesados

#### **4. CARACTERIZACIÓN SOCIO-PRODUCTIVA**

Para caracterizar al sector primeramente nos focalizamos en el productor apícola local, su tamaño, tipo de explotación realizada (trashumante-fijista; profesional-hobbista) sus recursos humanos actuales y potenciales su nivel tecnológico, y su capacidad de generar proyectos de producción conjunta.

En base a las entrevistas, y al muestreo efectuado pueden estimarse el número de apicultores del Partido, en número de 200 aproximadamente, quienes contarían con un promedio de 89 colmenas ubicadas localmente, y basándonos en el promedio de producción muestral local de 12,5 kg/colmena de la Campaña 2001-2002, se generaría un volumen de 112.500 kg de miel (375 tambores) producidos exclusivamente en el Partido.

El total de colmenas relevadas es de 12241 ,de estas 2146 se encuentran en el partido de Chivilcoy , 5520 en la provincia de La Pampa , 750 en la provincia de Córdoba , 300 en San Luis , 300 en Entre Ríos y 3225 en el resto de la provincia de B.A (Pehuajó , Villegas , Pellegrini, 25 de Mayo, Trenque Lauquen).



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

## 4.1. EL PRODUCTOR APÍCOLA

### 4.1.1 Por extracto de tamaño

La muestra considerada es de 43 productores quienes declararon poseer desde 5 colmenas hasta 1200. El promedio de colmenas por productor **del total** de la muestra es 285.

El número promedio de colmenas por apiario es de 57 colmenas, siendo 4 el número medio de apiarios que cada productor posee.

El tipo de zona donde se encuentra el 70 % de los apiarios es mixta, y el 30 % restante se divide en 20 % ganadera y 10 % agrícola.

La época de cosecha local se extiende desde Diciembre a Febrero

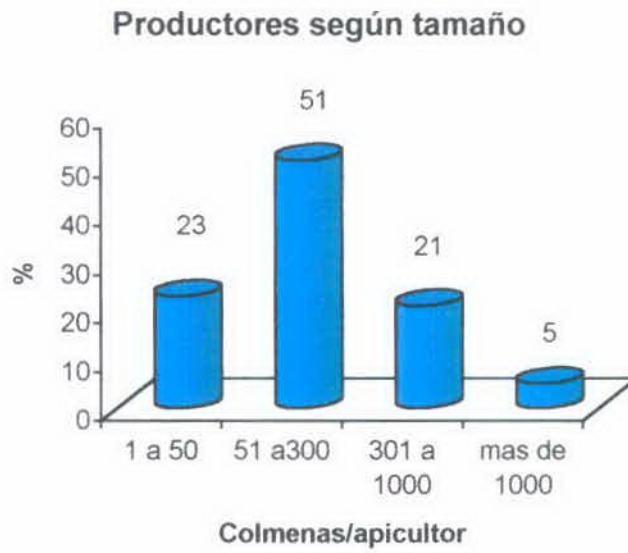
Dada la diversidad del perfil de los productores apícolas se busca definir categorías que los diferencien y permitan una mejor caracterización.

Para ello se los clasifica en:

- Personas que se están iniciando en la actividad y hobbistas: entre 1 y 50 colmenas
- Pequeños productores: 51- 300 colmenas

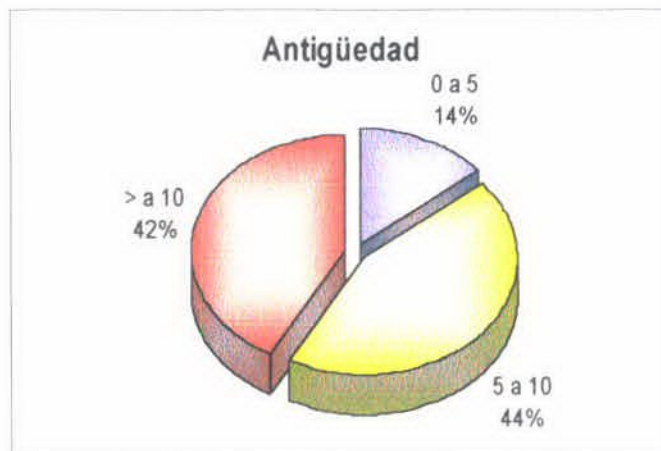
- Productores medianos: 301-1000
- Grandes productores: más de 1000.

La distribución de apicultores entrevistados según tamaño es el siguiente:



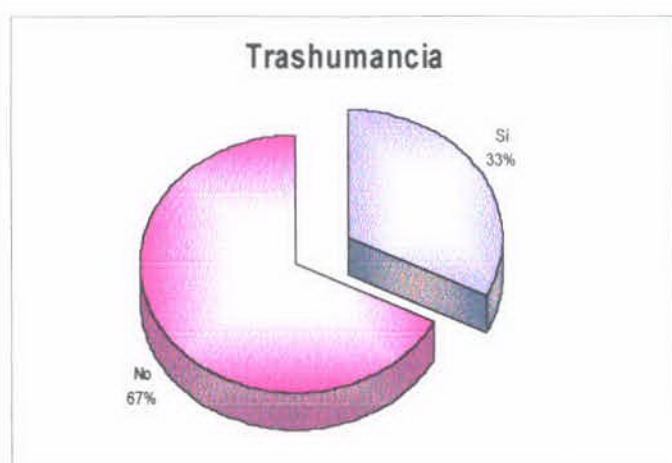
Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

En cuanto a la antigüedad en el sector, un 42 % es apicultor desde hace más de 10 años, un 44 % entre 5 y 10 años, y 6 % desde hace menos de 5 años.



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Respecto del traslado de colmenas, el 34 % de los encuestados (14 apicultores) ejercen la trashumancia con el objetivo de aprovechar la floración en otras áreas, para producción de núcleos y para incrementar la producción de miel. Este traslado se realiza al Delta o a partidos de ribera como San Pedro, Ramallo o Arrecifes, desde principios de Setiembre hasta fines de Octubre.



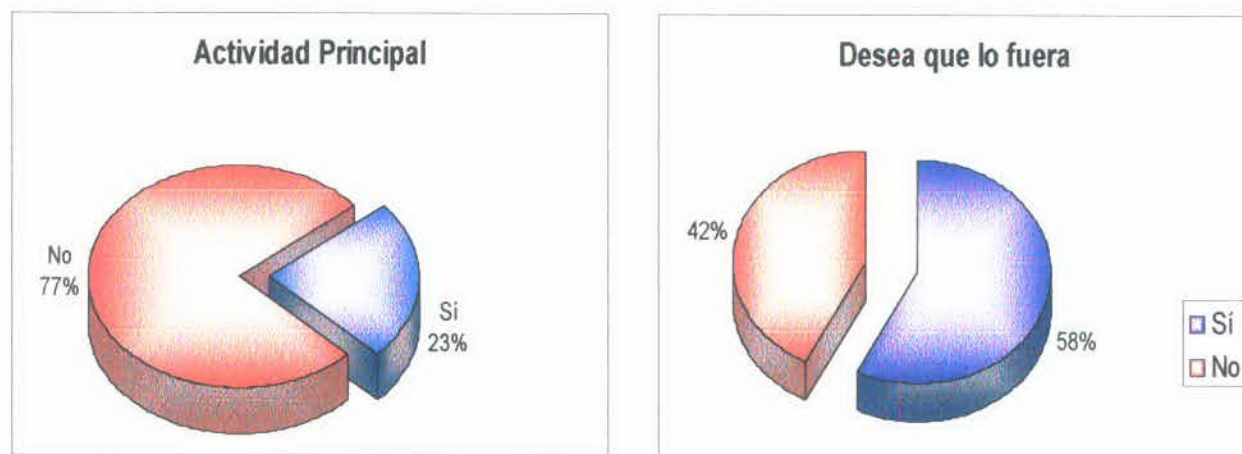
Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

La mortandad de colmenas promedio se ubica en el 10 % aunque hubo años en los que este porcentaje fue superior, asociado a una deficiente atención del colmenar, por falta de disponibilidad de tiempo y dinero para el traslado del apicultor.

El promedio de kilogramos de miel por colmena en el partido de Chivilcoy resultó ser en el muestreo, de 12.5 kgs ; con un máximo de 40 Kgs .Se presentaron cinco casos de apicultores que no obtuvieron cosecha (se tuvieron en cuenta datos de las campañas 2001 y 2002 que fueron particularmente malas en este partido, debido a efectos de sequía), y seis que no informaron.

#### 4.1.2 Por actividad primaria o secundaria

Un 23 % de los encuestados (10 apicultores) afirma que la apicultura es su actividad principal, (poseen en promedio 670 colmenas), mientras que el 77 % restante la tiene como actividad secundaria. Asimismo, un 40 % manifiesta el deseo que la misma sea su actividad principal



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Del total de productores 41 respondieron que reponen habitualmente colmenas en un porcentaje promedio del 12% para el pasado período. Los motivos de reposición son en 25 casos enfermedades lo que corresponde a un 58% de las causas.

#### 4.1.3 Sus Capacidades Empresariales

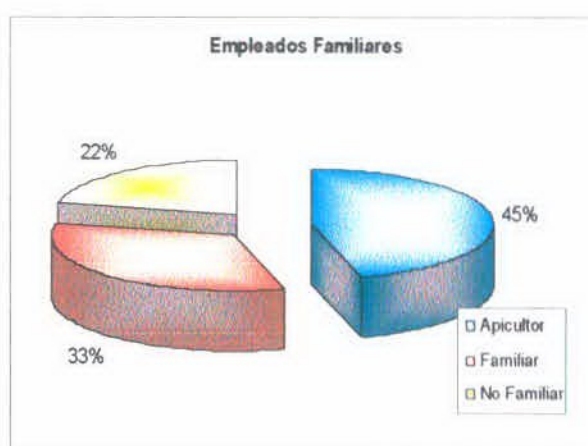
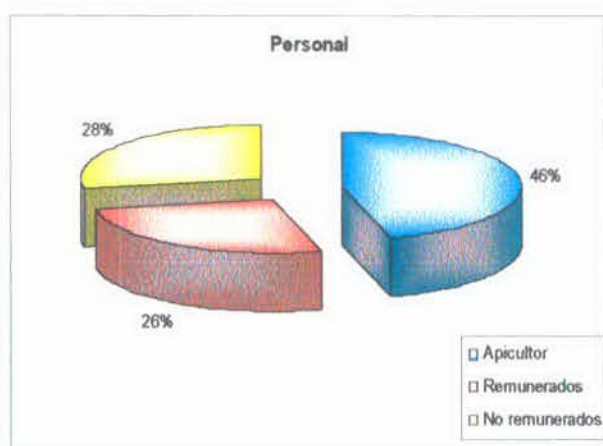
Con el fin de conocer las capacidades de gerenciamiento de su emprendimiento y su visión global del negocio, investigamos algunos puntos que consideramos importantes:



### 4.1.3.1 Recursos humanos

En cuanto al personal que trabaja en la empresa apícola, en general incluye al apicultor y su núcleo familiar, y además algunos trabajadores temporarios remunerados en la época de cosecha. En el presente muestreo son 92 las personas empleadas: 42 los apicultores que trabajan sus propias colmenas, involucrando además a un total de 50 personas entre familiares (30), no familiares (20), remunerados (24) y no remunerados (26).

|                                    |             |           |
|------------------------------------|-------------|-----------|
| <b>APICULTOR</b>                   |             | <b>42</b> |
| <b>TRABAJADORES REMUNERADOS</b>    | FAMILIAR    | <b>11</b> |
|                                    | NO FAMILIAR | <b>13</b> |
| <b>TRABAJADORES NO REMUNERADOS</b> | FAMILIAR    | <b>19</b> |
|                                    | NO FAMILIAR | <b>7</b>  |



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

### 4.1.3.2 Capacitación

Pocos son aquellos productores que conocen los aspectos biológicos de las enfermedades. La mayoría considera positivo capacitarse para mejorar su rentabilidad.

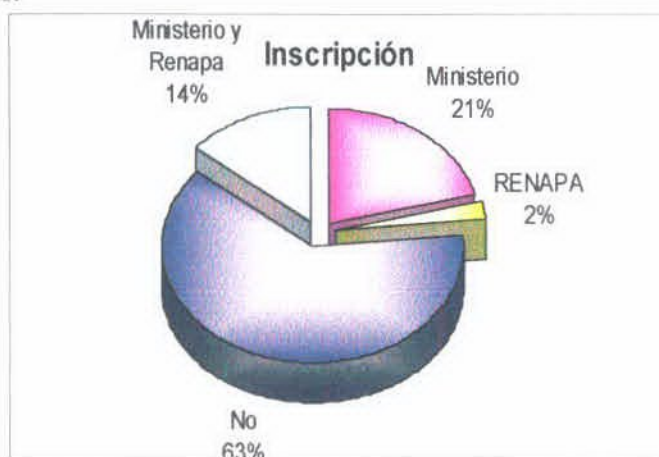
En general los apicultores se ubican en los estratos sociales con ingresos medios-bajos. A menudo son personas con escasa instrucción y con dificultades en el acceso a la información.

Del total de encuestados un 63 % no asistió a ningún curso formal de capacitación, otros (39%) participaron de conferencias y también recibieron capacitación al haber participado de los grupos de Cambio Rural. Como fuente básica de información 35 encuestados (81 %) utiliza la charla con otros apicultores, y en menor medida (48%) recurren a revistas del sector y asisten a jornadas o exposiciones.

En cuanto a asistencia o consultas con profesionales sólo once ( 25%) manifiestan haberlas efectuado aunque de manera informal, ya que el 86 % no cuenta con asistencia técnica regular

### 4.1.3.3 Respuesta a las normativas vigentes

Al ser consultados sobre su inscripción en los registros nacionales (Renapa) y provinciales (Ministerio de Asuntos Agrarios de la Pcia. de Bs. As.), un 63 % (veintisiete apicultores) no se encuentra inscripto, mientras que un 37 % si lo está (dieciséis apicultores), de los cuales sólo seis tienen ambos registros.



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Los registros, nacionales o provinciales, son considerados en ocasiones más un problema que una oportunidad de mejora, es así que veinticinco ( el 35%) manifiestan que los mismos no son de utilidad. Se les adjudica una supuesta ventaja para recuperar colmenas robadas, pero nadie conoce quién las haya recobrado por este medio.

Esta actitud se repite y se incrementa si consideramos las demás normativas a las que el productor apícola debiera adherir para existir formalmente: Inscripción en AFIP, situación ante el IVA, registro de sus empleados e inscripción en ART, inscripción de establecimiento apícola, identificación de tambores, certificaciones correspondientes para los traslados de colmenas.

Ninguno de los entrevistados cumple con la totalidad de estas disposiciones, lo que es extrapolable, seguramente al resto de la población de los apicultores del Partido, cualquiera sea su escala productiva

#### **4.1.3.4 Potencial asociativo**

Más de la mitad apicultores (51%) estarían dispuestos a asociarse para mejorar su producción y su rentabilidad.

Las figuras asociativas elegidas fueron Cooperativa en un 54% y asociación o Grupo INTA en proporciones similares ( 13%).

El programa Cambio Rural agrupó entre 1996 y 1999 a una veintena de productores y este fue el único antecedente tangible de “asociativismo local”, aunque no se llegó a concretar un emprendimiento productivo de grupo.

Cuando se interroga el porqué del desinterés y/o el fracaso de las experiencias asociativas se refiere en general a un individualismo y falta de conciencia asociativa exacerbada del productor apícola en general, y del de Chivilcoy en particular, además de la falta de organismo convocante, ya que se reconoce que hay experiencias exitosas en otros Partidos.



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

#### 4.1.3.5 Nivel Tecnológico

Instalaciones ,maquinaria y herramientas dedicadas a la producción: inversión en tecnología.

El parque automotor y la maquinaria de extracción disponibles acompañan lógicamente a la mayor o menor capacitación técnica y capacidad de inversión.

Dentro del universo de entrevistados seleccionados en forma aleatoria, los productores manifestaron poseer en más del 90 % galpón de extracción, con herramientas de extracción de chapa galvanizada, uno posee material de acero inoxidable.

Excepto un solo que manifiesta poseer una sala azulejada además habilitada por el SENASA ( en la localidad de Pellegrini B.A.), ninguno planificó y construyó un área destinada en forma exclusiva para la extracción, acorde a los requerimientos exigidos por las autoridades sanitarias.

Los ámbitos destinados a la extracción y acopio de la miel no son adecuados para tales fines: se observan construcciones precarias , maquinaria antigua , en varios casos construida o reparada y adaptada por los mismos apicultores.

Los productores en su mayoría desconocen los cambios físicos y químicos que acontecen durante y luego de la extracción por lo tanto no tienen en cuenta las medidas necesarias para mantener el producto en correctas condiciones.

En general poseen los elementos básicos para la extracción de la miel, esto es batea desoperculadora, extractor y cuchillo a vapor. Solo el 30 % no es propietario de tales elementos. La mayoría manifestó que durante los últimos años no ha realizado inversiones para mejorar o renovar la maquinaria por la baja rentabilidad del sector.

Los productores que explotan alrededor de 1000 colmenas ya cuentan con mejor equipamiento, es decir desoperculadora automática, batea recuperadora de cera de opérculo, tanques de decantación, y todo lo necesario para poder agilizar el trabajo debido a la cantidad de colmenas en producción

No han considerado durante los años pasados, la posibilidad de modernizar o ampliar la maquinaria utilizada, debido a la escasa rentabilidad, imposibilidad de acceso al crédito y/o de diferentes modalidades de compra, y en menor medida por desconocimiento de reglamentaciones y de posibilidades técnicas.

Se contabilizaron 43 vehículos integrando el parque automotor, el que fue discriminado en: camioneta y camión, modelo y uso exclusivo o no.

31 apicultores poseen un sólo vehículo, seis poseen dos ( camioneta y camión), seis no poseen, además en la mayoría de los casos (28), el mismo no es de uso exclusivo de la actividad.

Dieciséis de los cuarenta y tres vehículos, tienen más de 15 años de antigüedad, siendo el promedio general de 17 años.

## **Salas de Extracción**

No existen en Chivilcoy salas de extracción habilitadas. Suele argumentarse que la razón es que este partido no es un área de altas producciones desde el avance de los cultivos trigo-soja-maíz, pero, en realidad, cuando los rindes promedio eran mayores tampoco se las instaló.

El ejemplo clásico observado es que cada apicultor “arma su sala de extracción” siempre rudimentaria, y a menudo de condiciones deplorables.

A menudo manifiesta el deseo, cada uno individualmente, de tener una sala habilitada por el SENASA y brindar servicios de extracción a terceros, pero nunca se generó una iniciativa tal en Chivilcoy.

La idea de una sala de extracción comunitaria es de implementación aún más compleja, ya que no sólo contempla la inversión planificada, sino que debe además consensuarse con otros apicultores su funcionamiento y gestión.

Una sala de este tipo permitiría hacer más eficiente el uso de los recursos, mejorar el ingreso neto por unidad productiva, mejorar el manejo técnico y sanitario del colmenar, la calidad de producto, y los canales de comercialización

A partir del cambio de mentalidad implícito generado, se podría . aumentar el número de colmenas por productor y llevar adelante una serie de emprendimientos conjuntos más ambiciosos.

La incapacidad de realizar inversiones conjuntas que lo beneficien , demuestra una falta de visión estratégica del apicultor, más importante aún que la carencia de recursos financieros para impulsar la modernización de su empresa.

Es notorio y merece destacarse, según lo percibido en el relevamiento, que no sería simplemente la falta de información y la debilidad económica lo que llevaría a la falta de iniciativa para lograr un emprendimiento de este tipo, sino como los propios interesados expresan la “desconfianza ,

egoísmo , envidia”,entre productores, quedando limitado a estos términos el análisis que el productor realiza , obviamente sin respuesta ni solución.

Cuando muchos productores entrevistados responden que los esquemas asociativos no son de utilidad, expresan sin saber que ellos no están preparados para avanzar y transformarse en empresarios apícolas.

A lo largo de la presente investigación, se detectaron productores de mejor perfil emprendedor que el general, quienes consideraron la posibilidad de análisis de proyectos conjuntos, como el de las salas de extracción comunitaria .

Es además razonable pensar en la factibilidad de tal idea. Emprendimientos similares fueron llevados a cabo en partidos cercanos, por apicultores de características similares. Por lo tanto es lógico pensar que el Partido de Chivilcoy, dada la relevancia que presenta su sector apícola, debiera contar con una sala de extracción comunitaria, ya que ni siquiera existen salas de extracción aprobadas por el SENASA en propiedad de particulares.

#### **4.2 CATEGORIZACIÓN DEL PRODUCTOR SEGÚN ESCALA.**

Se analiza la distribución de la muestra según categorías de escala de la producción:

| <i>Categoría</i>   | <i>Total de colmenas /categoría</i> | <i>Nº de Productores/ categoría</i> | <i>Nº Colmenas promedio</i> | <i>Kg. Miel /colmena</i> | <i>Total de Trabajadores</i> | <i>Colmenas /trabajador</i> |
|--------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| <b>0-50</b>        | 281                                 | 10                                  | 28                          | 12.38                    | 12                           | 23                          |
| <b>51-300</b>      | 3660                                | 22                                  | 166                         | 13.45                    | 44                           | 83                          |
| <b>301-1000</b>    | 5900                                | 9                                   | 656                         | 23.7                     | 29                           | 203                         |
| <b>Mas de 1000</b> | 2400                                | 2                                   | 1200                        | 14                       | 8                            | 300                         |

#### **4.2.1 Productores de 1 a 50 colmenas**

El relevamiento arrojó 10 productores en este estrato, con 28 colmenas cada una de una productividad promedio de 12,38 Kg. Todos tienen sus apiarios establecidos en Chivilcoy, y salvo excepciones ,en general no los trasladan.

Incorporan mano de obra familiar, no remunerada, en número de 23 colmenas por trabajador.

Diferenciamos dentro de este sector, diferentes grupos de afinidad:

- **Hobbystas**

El productor hobbysta define a la apicultura como esparcimiento y los excesos de producción los comercializa de manera artesanal, teniendo especial cuidado en las tareas de campo y fraccionado.

No es extraño que realice inversiones , superiores proporcionalmente a las de sus pares de 150 ó 200 colmenas. Es emprendedor y diversifica.

No está interesado en la producción a mayor escala. Demanda fundamentalmente información y capacitación.

- **Recién Iniciados**

Pertenecen a este grupo aquellos apicultores que aparecen en gran cantidad en momentos de precios altos y muchos abandonan la actividad ante el primer obstáculo. En general desconocen los alcances de esta producción y sus mecanismos de comercialización .

Su influencia en el mercado está dada por su cantidad .La mayoría permanecen en este estrato durante cierto tiempo sin evolución.

Sus demandas abarcan todos los rubros apícolas, especialmente insumos y materiales.

- **Recién Iniciados Emprendedores**

Tienen pocas colmenas y conocimientos pero su actitud empresaria los transforma en los futuros apicultores de empresa.

Sus demandas son concretas, sobre todo en lo referente a capacitación. Su evolución es sostenida y progresiva.



Aceptan cambios , y diferentes modos de trabajo. En general tienen éxito en su empresa.

Diferenciamos según su antigüedad en la actividad:

- Menos de 5 años de Iniciados
- Entre 5 y 10 años de Iniciados
- Más de 10 años de Iniciados

El 60% de los encuestados de este grupo, tiene entre 5 y 10 años de historia apícola, 3 más de 10 y uno recién se inicia.

Este es el estrato que se espera incremente en número a partir de este ciclo de precios elevados, ya que quienes se inician lo hacen con menos de 50 colmenas o núcleos , en general.

Los extraordinarios precios de 2002-2003 incorporaron cientos de nuevos emprendedores al mercado apícola , la inmensa mayoría sin conocimientos, y como siempre sucede, muchos dejarán la producción luego de haber invertido en materiales básicos y capacitación primaria principalmente. Movilizan la industria apícola paralela a la producción propiamente dicha, pero al competir por el espacio físico (campos aptos ) con los productores experimentados se generarán situaciones negativas para ambos.

Muchos apicultores entrevistados opinaron que “*no era bueno ...*” que aparecieran nuevos actores sin conocer la actividad, que tantos nuevos productores entorpecerían el mercado, sobre todo en una producción carente de controles sanitarios y prácticas de manejo desiguales y sin una formación técnica formal para todos.

Algunos de ellos serán grandes apicultores de los próximos 10 o 15 años . Los actuales productores de 2000 colmenas alguna vez tuvieron 20 o 100 y seguramente transitaron los mismos caminos para llegar a tal escala.

#### **4.2.2 Productores de 51 a 300 colmenas**

En este estrato hemos relevado 22 apicultores con una media de 166 colmenas que produjeron 13. 45 Kg. cada una en promedio. Involucra 44 trabajadores: 1 cada 83 colmenas, la mitad de ellos remunerados.

Diecisiete trasladan sus colmenas a La Pampa, Córdoba, y el Delta .Sólo dos tienen a la apicultura como su actividad principal.

Nueve llevan mas de 10 años en esta actividad, y otros nueve entre 5 y 10. Cuatro productores hace menos de 5 años que se han iniciado, lo que evidencia una rápida capacidad de crecimiento.

Solo doce de ellos radica sus apiarios en Chivilcoy.

Podemos clasificarlos en :

- **Productores sin capacidad empresarial.**
- **Productores profesionales con actitud emprendedora exitosa.**

El apicultor “sin capacidad empresarial” de Chivilcoy , con menos de 300 colmenas no industrializado , no profesional , part-time, no planifica su producción y evalúa sus rindes simplemente contabilizando los tambores a vender.

No registra las colmenas, núcleos o cámaras de cría incorporadas, no cuantifica la cera recuperada , solamente la canjea por cera estampada.

Una de las principales causales de toda esta problemática que surge a través de las encuestas y entrevistas, se ubica en la diferente actitud que tienen aquellos que son y serán part-time y aquellos que, aún con menor cantidad de colmenas y capacidad operativa, deciden hacer de la producción apícola parte importante de la economía familiar .

Dentro de esta situación definida existe una voluntad de progreso y evolución aunque a menudo sin el planeamiento estratégico adecuado.

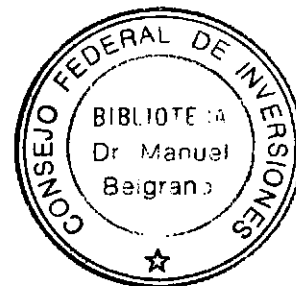
Aunque muchos de los productores jóvenes ingresados al rubro productivo hace 7 u 8 años (algunos participantes de los grupos de Cambio Rural) tienen en la actualidad sin resolver los mismos problemas de entonces.

El objetivo de este productor primario, que en general no pertenece al sector agropecuario, en su origen , de recursos económicos escasos, es simplemente “sacar miel”.

No importa cómo, sobre todo cuando cree que se trata de un producto que no necesita cuidados especiales porque no es perecedera: Así es que implementa, sin saberlo, medidas de manejo poco efectivas, tratamientos contaminantes , y/o tóxicos para sus abejas.

No tiene capacidad de organización, no sólo para producir mejor, sino para defenderse de los robos cada vez mayores y más frecuentes, evitar mortandades, comprar o vender mejor, para capacitarse, etc.

Muchos de ellos, seguramente abandonarán la actividad.



### **Productores profesionales con actitud emprendedora exitosa**

Tienen una visión empresarial definida y van camino de tener a la apicultura como su actividad principal: Cuentan con más recursos para solucionar los inconvenientes que se presentan, se capacita y administra mejor su negocio. A menudo busca diversificar su producción.

#### **4.2.3 Productores de 301 a 1000 colmenas**

Se relevaron nueve productores con 656 colmenas de promedio, con 23,7 Kg de producción cada una .

Este estrato interesa a 29 trabajadores, arrojando una media de 203 colmenas/trabajador.

Los clasificamos en :

- **Profesionales (Emprendedores)**

La totalidad de ellos ha radicado sus apiarios en otra provincia o partido, y se dedican “full time a esta actividad.

Aquellos productores que superaron las 300 colmenas demuestran tener parte de la problemática de los apicultores chicos solucionada.

Son profesionales o están camino de serlo, varios de ellos viven únicamente de la apicultura. Tienen más herramientas para solucionar los inconvenientes que se presentan y además le dedican mayor atención.

Tienen una visión empresarial definida, cuidan mejor su negocio y son capaces de plantear sus demandas con mayor vehemencia y eficacia.

Los resultados son notoriamente más positivos: presentan el mayor rinde promedio de las categorías descriptas, y los fracasos son poco frecuentes comparados con los de menor tamaño

Esta es la razón por la cual, según lo expresado por los apicultores entrevistados se demora tanto en alcanzar las 300 colmenas , pero llegar a las 600 les resulta mucho más fácil.

La problemática de este productor es mantener la escala lograda y su productividad : Sabe que es preferible tener menos colmenas pero con mayor rinde promedio.

Maneja un calendario similar al del productor pequeño , pero en este caso los conocimientos y experiencia son definitivos.

El principal problema a resolver en el productor profesional es la falta de espacios adecuados. Este productor ha relocalizado sus colmenas, o es trashumante, ya que traslada sus colmenas desde Chivilcoy hacia el Delta y luego hacia La Pampa, otros desde el sur de Entre Ríos hacia San Luis o sur de Córdoba.

- **Que tienden a industrializarse.**

Este grupo de apicultores, además de evolucionar en cuanto a su escala productiva, advierte que existen otras posibilidades dentro de la industria que únicamente producir miel. Están dispuestos a tecnificarse e incorporar tecnología a medida que evoluciona su empresa.

Las tareas que llevan acabo a lo largo del año son similares a las del resto de los apicultores, con un conocimiento de la materia más fundamentado.

En general ejercitan una planificación a largo plazo y sus objetivos demandan del trabajo sostenido en el tiempo. Tienen bien definido su rol de empresarios apícolas y la tendencia que los caracteriza es la intentar comercializar su producto a través de su propia empresa y buscando diferenciar sus características propias.

#### **4.2.4 Productores de más de 1000 colmenas**

Sólo dos productores de los 43 entrevistados poseen más de 1000 colmenas :un promedio de 1200 cada uno con 14 Kg.de miel/colmena.

Emplean 8 trabajadores, ofreciendo la mayor eficiencia en el rendimiento de la mano de obra del relevamiento, con 300 colmenas por operador.

En este estrato diferenciamos aquellos:

- **Que ejercitan la apicultura tradicional**

Son aquellos apicultores con 20 a 40 años de experiencia. Comenzaron cuando la apicultura consistía simplemente en colocar colmenas en el campo. En esa época fueron exitos.

Hoy tienen dificultades para mantener la escala y les cuesta mucho adaptarse a los cambios.

Sus preocupaciones manifiestas son Varroasis , robos de colmenas y falta de espacios con buena floración. No son muy participativos y no tienden a modernizar la empresa apícola .

- **Que alcanzan su tope productivo**

Son aquellos productores que alcanzaron su tope productivo y sólo pretenden mantener su escala .En general son apicultores con más de 10 años de actividad apícola.

Tienen buen manejo de su explotación, buscan optimizar los recursos con que ya cuentan, y mantienen una actitud francamente participativa.

- **Industrializados.**

Estos productores desarrollan una apicultura de gran volumen, y avanzan en forma importante en la cadena de comercialización: exportan su propia producción o dan valor agregado a su producto.

En Chivilcoy existe un productor industrializado que maneja más de 10.000 colmenas y tiene varias provincias como sede de sus apiarios .

Su objetivo es seguir creciendo. Su problemática, dada su escala, está más relacionada con la evolución de los mercados internacionales, y los vaivenes macroeconómicos nacionales.

### **4.3. OTROS ACTORES DEL SECTOR**

#### **4.3.1 Entidades intermedias, gubernamentales y no gubernamentales**

No se logró identificar ninguna organización intermedia, ni instituciones dedicadas al fomento de la actividad actualmente funcionando, si bien en el pasado se constituyó una Sociedad de Apicultores de Chivilcoy con poco éxito; es por ello que no se adjunta información al respecto.

Otro antecedente discontinuado estuvo constituido por los grupos de Cambio Rural, que se describen en el próximo ítem.

#### **4.3.2 Proveedores de servicios- asesoramiento técnico**

Existe una relativa oferta de capacitación en los niveles de iniciación en la actividad: Sindicato Empleados de Comercio ,y dictado esporádico de charlas técnicas informativas durante el desarrollo de la Expo Apícola local.

Es interesante considerar que en la Escuela Agrotécnica de la zona, y la de cercana localidad de Alberti, se dicta la materia Apicultura, en la que se forman los futuros apicultores.

Durante el período 1996-1998 funcionaron dos grupos apícolas vinculados al Programa Cambio Rural dependiente del INTA, que nucleaban a una docena de productores cada uno. Este programa logró una convocatoria interesante de apicultores, generando un importante intercambio de experiencias e información.

Para ello, el grupo contaba con un asesor profesional del INTA, que asistía técnicamente a los integrantes y les aportaba capacitación, llegándose inclusive a iniciar actividades de trabajo en conjunto, como por ejemplo traslados de colmenas y elaboración de núcleos, pero al discontinuarse el programa, los grupos no lograron sobrevivir.

La oferta de asesoramiento técnico especializado, está cubierta por un Médico Veterinario, quién hasta hace un año tuvo a su cargo un laboratorio de Calidad de Miel y Sanidad Apícola, emprendimiento hoy desactivado por falta interacción con el apicultor. Dicho laboratorio se postuló para el ingreso a la Red del INTA- Proapi.

Es de destacar que en forma coincidente con los resultados obtenidos en las entrevistas, los productores no demandan información y asesoramiento técnico por desconocimiento de los procesos biológicos, aspectos sanitarios , normas legales etc.

De todos modos aun queda latente un entramado de vínculos entre los actores que podría ser revitalizado con no mucho esfuerzo, si se presentara un objetivo común a sus intereses.

Se desarrolla con una convocatoria muy interesante, anualmente en el ámbito apícola en el Partido de Chivilcoy, la Expo Apícola, que, organizada por la Sociedad Rural, congrega gran número de

apicultores locales y de una amplia zona vecina, incluyendo Gran Buenos Aires y el área del Delta y San Pedro.

El comercio de todo tipo de materiales diversos para el trabajo apícola y el aporte de información técnica transforman a este emprendimiento desarrollado por la Asociación Rural de Chivilcoy, en la principal oferta de servicios apícolas del partido y con vasta influencia en partidos vecinos.

Acuden empresas fabricantes de cera estampada, carpintería apícola, herramientas y maquinaria apícola de última generación acorde a las exigencias sanitarias nacionales.

Las charlas técnicas congregan al apicultor que se perfecciona e interesa en nuevos planteos de manejo sanitario principalmente.



## 5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL - INDUSTRIAL

### 5.1. DESTINOS Y CANALES COMERCIALES DE LOS PRODUCTOS DE LA COLMENA.

#### 5.1.1 Oferta y demanda

Los canales de comercialización son en extremo rudimentarios, y en ellos intervienen pocos participantes: escasos **compradores** (acopiadores/ exportadores) que ofrecen un precio de mercado por el producto a granel no diferenciado y sin clasificar, un gran productor-exportador local, que representan el lado fuerte de la cadena, y el resto de los **productores** pequeño-medianos, simples tomadores del precio vigente, sin poder de negociación y en extremo débiles, ya que actúan en forma independiente y disociada, en extremo individualista, sin intentar ninguna forma grupal que fortalezca su producción. No existen localmente a diferencia de otros distritos, casos de integración, horizontal ni vertical, para avanzar en los eslabones de la cadena comercial.

Los **compradores** principales son dos acopiadores y exportadores :Times SA, radicado en esta ciudad y El Chelibo SA, a través de un representante local.

TIMES S.A. es una empresa acopiadora-exportadora de alcance nacional, que recibe miel de productores de la casi totalidad del país, la acopia y exporta. También exporta cera virgen que compra a productores y acopiadores de cera.

Los productores que comercializan con TIMES son de diferente escala, y no pueden venderle su producción si no están inscriptos en el RENAPA.

Es una de las acopiadoras más importantes del país, se radicó en Chivilcoy buscando una ubicación estratégica cercana al Puerto de Buenos Aires.

Cuenta con un laboratorio de análisis de calidad de miel con profesionales especializados , aunque no tenemos información de que pague diferenciales por calidad.

Se caracteriza por mantener comercialmente un perfil bajo, con escasa presencia en los medios de divulgación del sector.

MIELAR SA Y EL CHELIBO SA, constituyen dos formas societarias de una única empresa acopiadora y exportadora de miel, cera y también fabricante de cera estampada, y comercializadora de tambores, con sede en Urubelarrea , Pcia. De Buenos Aires, que localmente cuenta con un galpón de recepción y acopio de miel. Sus clientes son en general los pequeños y medianos apicultores de la zona. Mantiene una vigorosa presencia en medios, exposiciones y ferias del sector.

Existe un fraccionador de mediana escala que envasa su propia producción bajo la marca “Las Abejitas” que vende en los negocios minoristas locales en envases de plástico de 250, 500 y 1000 gr. diferenciando miel líquida y cremosa.

Vale la pena hacer hincapié en la presencia de una empresa apícola de grandes dimensiones radicada en el partido y con apiarios en otras cuatro provincias, que contabilizaría mas de 10.000 colmenas , con presencia en todos los eslabones de la cadena de comercialización: desde la producción hasta la exportación, fraccionando también parte de su producción, realizando venta de insumos y otros productos de la colmena a nivel minorista.

## **5.2 PROVEEDORES DE INSUMOS.**

El sector de los proveedores de insumos a nivel local muestra algunos ejemplos de interesante desarrollo:

**Antonio Hnos.:** Empresa líder del mercado. Fabrica maquinarias e implementos apícolas desde hace mas de 40 años que vende en toda la Argentina y en el extranjero.

Comercializan, además insumos apícolas, y dentro del rubro fármacos alguno de ellos aprobados por el SENASA.

**El Picaflor:** empresa familiar radicada en Gorostiaga desde hace mas de 30 años, comercializa cera estampada frecuentemente mediante el canje de cera de opérculo y de descarte, a nivel local y nacional, habiendo efectuado algunas exportaciones algunos años atrás.

**Apícola Scarano**, proveedor de insumos, indumentaria, medicamentos y una población de otros proveedores fundamentalmente de material de madera que operan informalmente, como emprendimientos de pequeña escala, y un nuevo estampador de cera que está saliendo actualmente al mercado con el nombre de “La Nodriza”.

Algunos productores de mayor envergadura destinan un porcentaje del material vivo (núcleos) como excedente de reposición para la venta, pero no se han encontrado quienes se dediquen en forma exclusiva a esta actividad. Durante este último ciclo, dado el incremento en la demanda y los precios, un mayor número de ellos se abocó a esta actividad más intensamente.

Existe un emprendimiento interesante dedicado a la producción y la venta de celdas reales (aproximadamente unas 400 al año), que se viene desarrollando desde hace unos tres ciclos, con los altibajos sufridos por la apicultura en general, actualmente con perspectivas de incrementar su producción.

Es frecuente la compra de insumos por parte de los productores pequeños y medianos, mediante el canje por miel al fin de cosecha, sobre todo para aquellos con incapacidad financiera, comprometiendo así su margen de rentabilidad.

### **5.3 FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN**

Un 81 % de los encuestados vende al acopiador, y un 19 % fracciona su producción, principalmente pequeños productores que venden informalmente. Solamente uno cuenta con algún grado de integración.

Optan por la venta al acopiador porque es la mejor manera, la más cómoda, la que genera menores problemas, o porque no conocen otra forma de hacerlo. Como ventajas de este sistema, consideran el pago en efectivo, la seguridad de cobro, por ser la manera más simple de comercializar, y porque le retiran los tambores del galpón.

Estos son los motivos por los que se deciden por esta metodología de comercialización, recibiendo el apicultor un precio promedio de mercado, sin que exista ningún diferencial por calidad, tipo, u origen y además sea él quien pague el costo de los tambores.

La pérdida de los tambores sólo mencionado una vez en la entrevistas, es en cambio una discusión constante en otros ámbitos apícolas.

El valor de los tambores es descontado por el acopiador, así es que el productor paga un envase que pierde definitivamente, ya que no vuelve a recuperarlo: el productor deberá cada vez que lo necesite volver a comprar los tambores.

Paradójicamente ninguno de ellos, si bien manifiestan disconformidad frente a este sistema, ejercen alguna acción concreta para modificarlo, ya que pierden gran porción de rentabilidad de la cadena comercial.

Esto estaría explicado por el poco conocimiento del apicultor de los sistemas de comercialización, agravado por el hecho de que en su gran mayoría los negocios se efectúan al margen de la economía formal.

Esta marginalidad de las operaciones termina indefectiblemente erosionando la competitividad del sector, en el que no es factible generar avances cualitativos sustentables, y crea severas desventajas a aquellos que intentan adherir a las normativas vigentes

A partir del 1° de diciembre de 2002 el acopiador pasó a ser agente de retención frente al productor. Sobre el total neto del precio de venta se aplicó un 6 % para responsables inscriptos y 10,5 % para los no categorizados.

Esta reciente medida, así como la necesidad de estar inscripto en el RENAPA para vender, no despertó inquietudes que se manifestaran de algún modo en las entrevistas.

La mecánica de comercialización general indica que la situación de marginalidad dentro de la economía es la ideal para los apicultores.

Así se define en parte la apicultura local y así , con esa idea-definición es que se ingresa a este tipo de producción alternativa.

Se obtuvieron algunos datos en este sentido y en general los productores ven como una ventaja el hecho de no tener que preocuparse demasiado por pagar impuestos.

Ante la mención de las medidas citadas, los apicultores manifestaron desconocerlas y no interesarse demasiado por las mismas, ya que dada la situación de marginalidad en la que se desenvuelven, sencillamente son obligaciones que trasladan al acopiador-exportador, sin ocuparse demasiado del tema.

Con respecto al sistema de trazabilidad ocurrió algo similar: la gran mayoría desconocía su operatoria y utilización.

Como ya expresáramos los Registros Provinciales y RENAPA tienen, según el muestreo, un escaso porcentaje de adhesión del 35 para el primero, y 16 para el segundo.

También se observa al respecto una falta de interés y de información por parte del apicultor.

Solo ocho (19%) de los productores entrevistados fraccionan total o parcialmente su producción, para la venta minorista, pero de manera informal.

Actualmente, dado el gran incremento del precio de la miel, sumado a la depresión del consumo del mercado interno , es una opción que ha disminuido su atractivo para los productores, aún para aquellos que la realizaban de manera muy precaria, mucho más para quienes la comercializaban bajo las normas vigentes.

El 63 % (27 productores) se manifiestan con interés en mejorar de algún modo su forma actual de comercialización (exportación, fraccionamiento, diversificación), nueve considerando la posibilidad de asociarse para tal fin, pero solo seis manifiestan estar informados de cómo llevarlo a cabo.

En materia de comercialización de cera, los apicultores recogen al finalizar la temporada de cosecha la cera de opérculo, la que se canjea por cera estampada o se vende a los mismos acopiadores, quienes a su vez la revenden a exportadores o a la industria nacional.

En general los apicultores no ven como una posibilidad real de diversificación a la elaboración de productos con valor agregado: mieles diferenciadas, caramelos, propóleos, polen, jalea, ya que en el relevamiento no se evidencian como actividades de desarrollo significativo.

## **6.ASPECTOS SANITARIOS**

La cuestión sanitaria es un punto crítico en el desarrollo del sector. Falta mucha información y capacitación. En general los apicultores desconocen las diferencias existentes entre los productos terapéuticos y los tratamientos más efectivos para cada enfermedad.

No tienen además conciencia de los problemas que se generan en la comercialización externa con los residuos que pueden dejar el empleo incorrecto de fármacos en la colmena.

Se trabajó sobre cinco enfermedades (Varroasis, Loque Americana, Nosemosis, Ascosferosis y Virosis) para conocer su incidencia en el Partido de Chivilcoy y para evaluar los conocimientos que sobre ellas poseen los apicultores.

No se consideró de relevancia la investigación de Moscardón Cazador de Abejas, debido a su escasa presencia local, ni de Loque Europea, debido a que esta enfermedad bacteriana, producida por la acción de tres agentes patógenos, no es considerada como causal de muerte, no provoca pérdidas considerables en la colmena y además es tratada involuntariamente en caso de existir, cuando se llevan a cabo los tratamientos contra Loque Americana, resultando su existencia enmascarada y quedando relegada a un segundo plano para el apicultor.

De las entrevistas surge que existe un gran desconocimiento a la hora de diagnosticar las enfermedades más frecuentes, sumado al hecho que no es habitual la solicitud de asesoramiento profesional: sólo cinco apicultores manifiestan contar con asistencia técnica profesional.

### **6.1 LOQUE AMERICANA**

Loque Americana es una enfermedad bacteriana que provoca la muerte de la colmena. Afecta a la cría, es altamente contagiosa y su agente etiológico es el *Paenibacillus Larvae White*.

Se la trata con antibióticos, siendo la oxitetraciclina el elegido en Argentina.

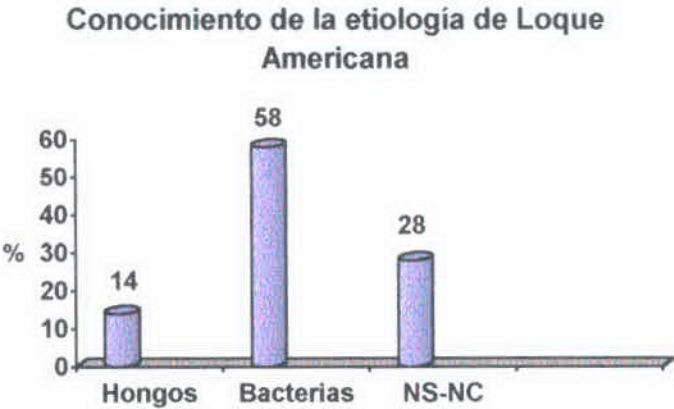
Esta enfermedad bacteriana , es endémica y sumamente contagiosa, desde su aparición en los apiarios de la provincia de B.A. causa mortandades que afectan de manera importante al punto de llegar a perderse apiarios completos cuando se manifiesta en forma de epidemia.

El porcentaje de colmenas generalmente afectadas y luego muertas en los apiarios es de aproximadamente del 6 al 10 % .Según su ciclo de desarrollo la bacteria permanece en forma de espora resistente y es transportada por medio de herramientas de trabajo , vehículos, ropa etc. contaminando otras colmenas. El apicultor en general no atiende a estos detalles y es así como la enfermedad se disemina .Los apiarios mal atendidos y abandonados son otra causa común de contagio.

La muerte de la colmena provoca disminución de las unidades productivas y de la rentabilidad en forma directa, lo que se traduce en erogaciones para la compra de nuevo material, tratamientos veterinarios y desvío del tiempo operativo hacia las actividades de prevención.

Dado su carácter de endémica, se ha generalizado la práctica incorrecta de las curas preventivas a todas las colmenas y todos los apiarios sin un previo diagnóstico preciso

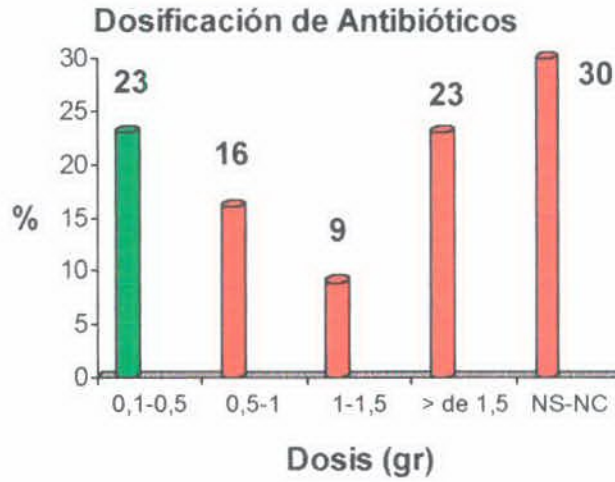
De treinta entrevistados veinticinco sabían que es producida por bacterias, doce dijeron no saber y seis la atribuyeron a hongos



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003



Con respecto al tratamiento 36 (84 %) productores utilizan oxitetraciclina y 3 también las Sulfas, sin embargo, solo diez emplean la dosis correcta de 600mg a 800mg totales., los restantes, el 76%, sobredosifican o no saben qué cantidad están administrando.



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

El 76 % repite 3 y 4 veces cada tratamiento con intervalo de 7 días, metodología que puede considerarse correcta. Como soporte, casi el 90% emplea correctamente el azúcar impalpable.

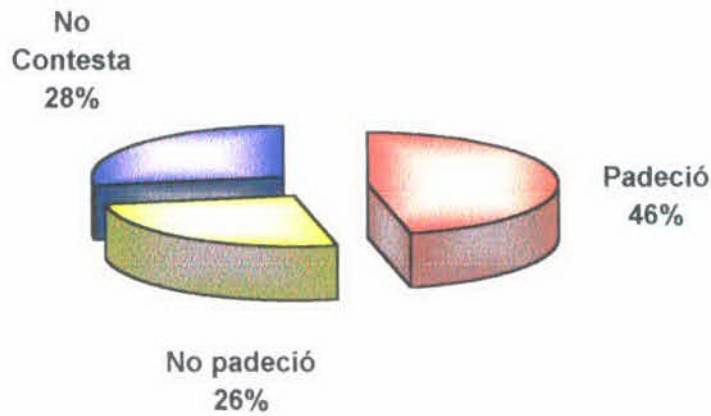
## 6.2 HONGOS (ASCOSFEROSIS)

La Cría Yesificada o Ascosferosis es la enfermedad micótica más frecuente, aunque no es causal de muerte, ocasiona retraso en el desarrollo de la colonia y disminución de los rindes productivos. En general los apicultores no la tratan, pero sí la previenen con algunas prácticas de manejo, evitando su aparición en otoño e invierno.

Es notable que alrededor del 50% de los productores desconoce totalmente síntomas, tratamiento, incidencia y capacidad de daño a las colmenas,

Veinte apicultores (el 47 %) manifestaron no padecer la enfermedad, otros 11 (el 26 %) indicaron que sí habían padecido, y los restantes 12 apicultores respondieron no saber del tema.

### Incidencia de Cría Yesificada



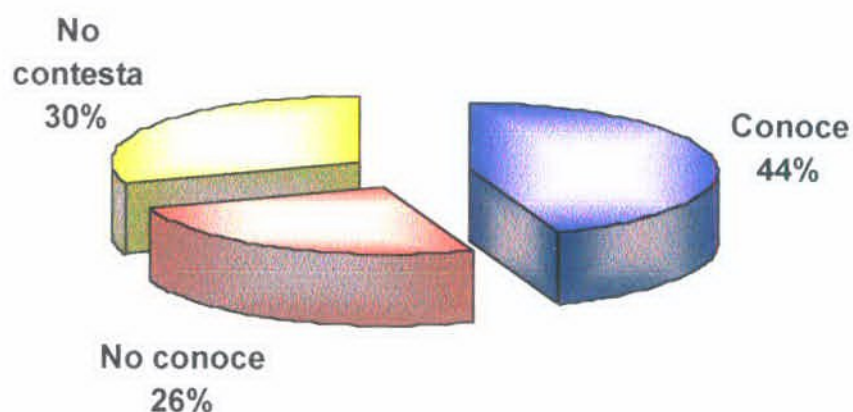
Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Sobre la metodología de detección de la enfermedad, el 44 % (19 respuestas) respondió correctamente a través de la presencia de momias, 2 a través de un análisis de laboratorio, y el resto, la mayoría, no sabe o no contesta.

Además, hubo 11 respuestas (26 %) que indican correctamente que *ascosphaera apis* afecta a la cría, 6 apicultores (14 %) responde que afecta a los adultos y a la cría, y el resto (53%) no sabe o no contesta. Es decir, aquí puede apreciarse un cierto desconocimiento del apicultor sobre el problema de esta micosis, o tal vez que no asignan demasiada importancia al tema, por desconocer sus efectos en la colmena, tanto desde el punto de vista de la importancia sanitaria como productiva.

Precisamente al consultarlos sobre si sabían de la presencia de enfermedades causadas por hongos, 19 (el 44.3 %) respondieron negativamente, 11 ( el 25.5 %) respondieron que conocían del tema, y el resto, 13 apicultores (30.2 %) lo desconocen

### Conocimiento de Enfermedades Fúngicas



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Es por esta misma razón 22 (51.2%) que no utilizan ningún tratamiento para el control de la micosis, sólo 6 (14 %) sí lo hacen, y 15 (34.8 %) no saben o no contestan sobre el tema.

Respecto de posibles soluciones para el problema, se dividen las opiniones sobre cuáles serían las medidas principales, manifestando como indicadas la revisión de las cámaras de cría y el tratamiento de la enfermedad .

### 6.3 NOSEMOSIS

Nosema Apis Zander es el protozoo causal de la Nosemosis.

Esta enfermedad cursa con diarrea y provoca considerables pérdidas en la producción .El tratamiento es en base a Fumagilina y es cada vez más tenido en cuenta, aunque su diagnóstico sólo

puede hacerse con un microscopio adecuado y en laboratorio especializado, razón por la cual es a menudo subdiagnosticada, incrementándose así su incidencia económica por desconocimiento.

Puede presentarse en cualquier época del año, aunque prevalece durante períodos de alta humedad, tiempo lluvioso , en los cuales la abeja no puede salir de la colmena para realizar los “vuelos higiénicos”.

Provoca mortandad de abejas con la consecuente disminución en la población de la colmena, y abejas que no cumplen los vuelos de pecoreo (recolección de néctar), lo que genera una disminución en la producción. Su tratamiento es de alto costo.

A pesar de tratarse de una enfermedad frecuente y de importancia para la producción, en el relevamiento, 23 apicultores (53.5 %) respondieron no haber padecido la enfermedad en sus colmenas, 32 ( el 75 %) desconocen su etiología , y 27 (el 63 %) no saben o no contesta si afecta a la cría o a los adultos.

Asimismo 18 de los encuestados( 42 %) indicaron utilizar Fumagilina como tratamiento, a pesar de desconocer el método de diagnóstico de la enfermedad.

#### **6.4 VARROASIS**

La varroasis es una enfermedad parasitaria de las abejas, que afecta tanto a adultos y a la cría.

Su agente etiológico es la *Varroa destructor* (antes *Varroa Jacobsonii* Oudemans), un ácaro que provoca la pérdida de la colmena y disminuye drásticamente el número de apiarios en todo el mundo, al ir debilitando la colmena , ya que provoca malformaciones en la cría, tal que luego el adulto no alcanza a desarrollarse completamente, y así es que la colmena va perdiendo vitalidad.

No existe un único tratamiento, y año a año se presentan fenómenos de resistencias a los diferentes agentes utilizados. Hoy en Argentina el coumaphos , y el amitraz son los antiparasitarios más utilizados

En las entrevistas realizadas la varroasis está presente en el 100 % de los relatos, esto coincide con “el precepto apícola” de que ninguna colmena está libre de varroa en el mundo.

La varroasis es el capítulo de la apicultura donde el apicultor se detiene con mayor energía .Aquí destina casi todo su tiempo intelectual , las escasas consultas técnicas de los productores se refieren a nuevos tratamientos para combatir al parásito, debido a la poca eficacia de los medicamentos existentes y alto costo de los mismos.

El uso indiscriminado de principios activos en formulaciones caseras, ha provocado la aparición de resistencia y la detección cada vez más frecuente de residuos en mieles y cera.

Es la único caso en el que se aprecia un mayor nivel de conocimiento general de la enfermedad.

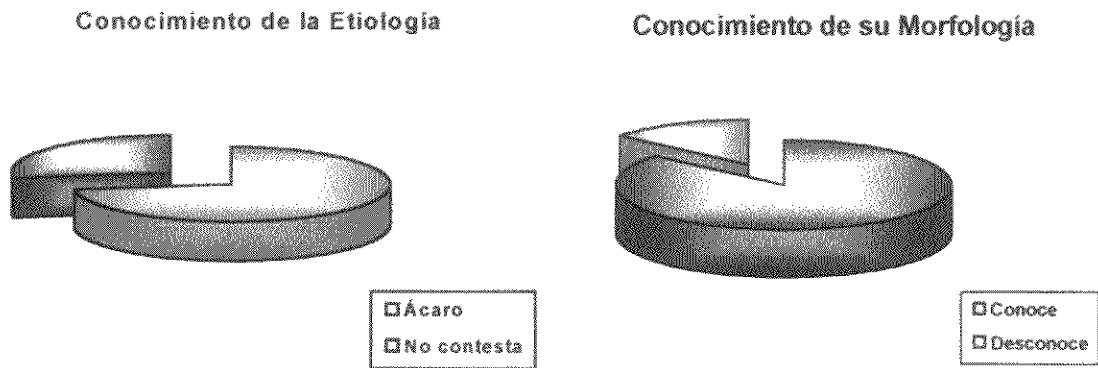
Precisamente 37 apicultores (86 %) respondieron que su agente es un ácaro, y sólo 6 no saben o no contestan (14%).

También están informados sobre la forma del ácaro: 38 respuestas acertadas indicaron que es elíptica, y de coloración marrón.

Consultados sobre si existe en forma permanente Varroa en sus apiarios, el 67 % (29) manifestó que **no**, el 21 % (9 respuestas) indicó que **sí** y 12 % (5 respuestas) no saben o no contestan.

Hubo 34 apicultores que respondieron correctamente que afectan tanto a la cría como a los adultos, esto es el 79 %, y solo 4 no sabían del tema.

## Varroasis



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

Sobre otros aspectos de la biología de la Varroa las respuestas no son consistentes y el desconocimiento es mayor.

Respecto del tratamiento utilizado para su control, 33 (77 %) afirmaron utilizar los fármacos adecuados :Coumaphos, 8 (19 %) Coumaphos más Amitraz, y en menor medida 4 ( 9 %) respondieron utilizar Coumaphos más Fluvalinato, estando en general, informados acerca de su toxicidad y la posibilidad de encontrar residuos en la miel.

En virtud de esta característica eligen acertadamente los períodos de Primavera y Otoño como épocas de tratamiento, fuera de la época de mielada.

Ninguno mencionó la posibilidad de residuos en la cera.

Al investigar sobre la utilización de tablitas embebidas para el control de la Varroa, 24 (el 56 %) respondieron no utilizarlas, 12 ( 28 %) respondieron afirmativamente, y 7 ( 16 %) no saben o no contestan.

La mayoría, 28 apicultores ( 65 %) indica que realizan el tratamiento en otoño y primavera para no dejar residuos en la miel, y 9 ( 21 %) responden incorrectamente que es porque hay más varroa en ése momento, 11 (26%) no contestan.

En general, los productores compran el producto elaborado y listo para su empleo, no aprobado por el SENASA y desconociendo sus componentes, a un proveedor local, quien no proveyó la fórmula al serle requerida. Sobre éste tema es de destacar que en forma permanente los apicultores demandan nuevos y efectivos tratamientos contra la varroasis, lo que incentiva a los fabricantes artesanales de productos sanitarios a ensayar nuevas fórmulas, sin estudios serios que las avalen.

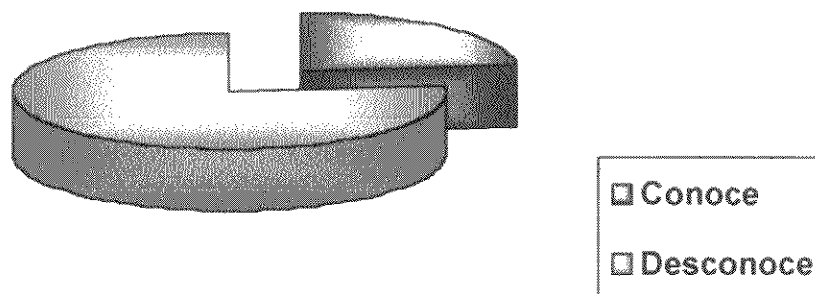
Las formas farmacéuticas “alfajor y tablita” son utilizadas por la gran mayoría de los apicultores en todo el partido. Solamente dos apicultores mencionaron utilizar productos importados aprobados por el SENASA.

## **6.5 ENFERMEDADES VIRALES**

Las enfermedades producidas por virus son cada vez más mencionadas en ámbitos de ciencia apícola, pero ellas no son tenidas en cuenta por el apicultor quien todavía no las considera como un problema. Su diagnóstico definitivo es complejo y tanto la Parálisis Aguda, Cría Ensacada y Mal Negro (las más comunes de un grupo de once), no han sido reportadas fehacientemente en nuestro país.

Sobre la presencia de virus 10 entrevistados (23 %) contestan positivamente, y el resto, 33 (67 %) no saben o no contestan. También desconocen los síntomas, metodología de diagnóstico, y ninguno de ellos las diagnosticó alguna vez.

## Conocimiento de Enfermedades Virales



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

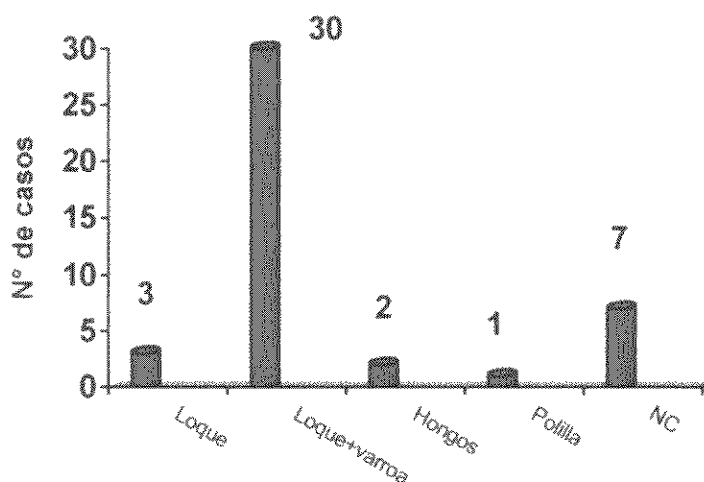
Es de destacar que durante el desarrollo de la encuesta tres productores consultaron acerca de la existencia de estas enfermedades en Argentina y las posibilidades reales de infección en los colmenares.

### 6.6 ENFERMEDADES MAS FRECUENTES

Al ser consultados acerca de las enfermedades más frecuentes observadas en su colmenar en los últimos 5 años, 29 (68%) productores expresaron haber padecido Varroa y Loque Americana, y en menor medida otras enfermedades: Loque y Varroa individualmente. Uno mencionó a las Polillas. El 16% no contestó.



### Enfermedades más frecuentes



Fuente: Relevamiento FUNDECOR 2003

### 6.7 COMENTARIOS

Nuevamente , y de manera particular el aspecto sanitario, es espacio para la improvisación por parte del apicultor.

Consultados sobre este tema ,expresan que a falta de medicamentos efectivos “ellos” deben prepararse los suyos.

Los tratamientos curativos, “las curas”, son uno de los puntos de cuestión para todos los apicultores por dos razones principales básicas : primero se las realiza sin saber si la enfermedad existe en realidad, y segundo se utilizan tratamientos con productos no autorizados por los organismos de control (SENASA) .

Esto puede ocurrir por las causas siguientes

| <b>Medicamentos Existentes<br/>Con Marca Aprobados</b> | <b>Genéricos</b>                | <b>Tratamientos alternativos<br/>(orgánicos)</b> |
|--|---------------------------------|--|
| Caros  | Más Baratos                     | Poco difundidos                                  |
| Administración sencilla                                | De simple preparación (caseros) | De aplicación delicada                           |
| Presentan Resistencia                                  | Presentan Resistencia           | No Presentan Resistencia                         |
| Dejan residuos   | Dejan residuos                  | No dejan residuos                                |
| Aprobados por SENASA                                   | No autorizados                  | Algunos autorizados                              |

A pesar de estas situaciones el apicultor local cree que ante la posibilidad de infección y muerte de la colmena , vale la implementación de cualquier tratamiento. Han expresado disconformidad por el alto costo de medicamentos importados o nacionales de laboratorios reconocidos y además su falta progresiva de eficacia debido a la resistencia, provocada a su vez por sus mismos tratamientos no homologados.

Así es que cada apicultor o grupo de apicultores implementa un tratamiento personal acorde a la información que ellos mismos recaban “conversando” con otros apicultores , según relatan. Fácilmente comprobable es esta situación, ya que sólo tres de todos los encuestados recibieron asistencia técnica profesional y más del 80 % nunca realizó un curso de capacitación.

La consecuencia directa palpada por el mismo productor, es la disminución del rinde en la campaña posterior, por baja de la producción de cada colmena y pérdida de colmenas en el apiario.

La consecuente contaminación de la miel y cera con antibióticos y antiparasitarios incrementa el riesgo consecuente de dificultades en la comercialización del producto en mercados internacionales,

situación que, aunque conocida por el apicultor, no es evaluada a conciencia al momento de decidir la conducta ante el tratamiento

## **7 ESTRATEGIAS DE LA PRODUCCIÓN APÍCOLA EN EL PARTIDO DE CHIVILCOY**

### **7.1 RELOCALIZACIÓN DE COLMENAS**

Con el advenimiento de la agricultura intensiva los espacios de flora natural y de praderas se vieron reducidos drásticamente. Este fenómeno obligó a muchos productores a implementar esta estrategia por la cual una trasladan sus apiarios hacia áreas mas productivas que se corresponden con zonas de campo natural y monte , fundamentalmente, a veces manteniendo un apiario mínimo en el Partido. En general la cosecha se realiza en la zona de relocalización, aunque continúan realizando sus transacciones económicas en Chivilcoy.

Es una estrategia costosa y dificultosa, que sólo está al alcance del apicultor experimentado y con una cierta escala productiva.

Inicialmente este proceso se verificaba en las zonas vecinas de invernada, dentro de la provincia de Buenos Aires, y luego se vieron obligados a desplazarse cada vez hacia lugares más distantes, que para los apicultores de Chivilcoy las principales opciones de relocalización son las provincias de La Pampa y Córdoba .

Hace aproximadamente 20 o 30 años los apicultores emigraban dentro de la Pcia. de B.A hacia las zonas de invernada, sectores que hoy en día también sufren el embate de la agriculturización, siendo reemplazadas las praderas por el cultivo de soja fundamentalmente.

Generalmente los traslados se realizan sin la inspección indicada por las normativas sanitarias existentes (existen sólo 300 inspectores apícolas en todo el país , el único correspondiente a Chivilcoy está radicado en otro partido), implicando un riesgo adicional en la transmisión de enfermedades.

## 7.2 TRASHUMANCIA

Es necesario establecer la diferencia entre trashumancia y relocalización ya que ambas estrategias son utilizadas por los apicultores locales.

Los trashumantes buscan las floraciones temporales, en cambio los que relocalizan sus apiarios los establecen en forma permanente en otros sitios.

El apicultor trashumante desarrolla un sistema de producción que demanda una inversión y un gasto superior respecto del productor fijista. El traslado de colmenas a zonas de mayor floración requiere vehículos apropiados, y mayores recursos en mano de obra especializada, y en combustible.

Los traslados se dirigen a distintas zonas del país, como por ejemplo el Delta del Paraná, donde deben además contar con el gasto de embarcar las colmenas, sur de la provincia de Bs As, zona girasolera de Santa Fe, zona frutícola de la provincia de Río Negro y la precordillera, además de las provincias de Entre Ríos y Tucumán. El ciclo comienza a fines del mes de Agosto, para nuestra zona, y se extiende hasta fines de marzo del año siguiente.

El apicultor trashumante tiene como principal objetivo, además de ir siguiendo los ciclos naturales de floración de los distintos recursos melíferos, mejorar el estado de su apiario y aumentar el número de colmenas, que es lo que le permitirá evolucionar.

Datos productivos locales.

Según datos preliminares del Registro Nacional de Productores Apícolas (RENAPA) la provincia de Bs As posee 339.997 colmenas inscriptas, a febrero de 2003, pertenecientes a 1020 productores. Esto indica un promedio de 333.33 colmenas por productor, siendo que para el total del país el número de colmenas registradas es de 1.140.169, que representan un 45 % del total estimado de colmenas en toda la República Argentina.

De acuerdo con nuestra investigación se encontraron 24 productores con 2146 colmenas radicadas exclusivamente en el Partido : 10 correspondientes a la categoría de menores de 50 con 281 colmenas totales y 14 a la de 51-300 colmenas con 2180 unidades.

En total estos emprendimientos emplean a 41 personas (incluyendo a los 24 apicultores) con una media de 52 colmenas/ trabajador

Para Chivilcoy, de acuerdo a estimaciones realizadas a partir del presente trabajo de investigación, existirían aproximadamente unos 200 apicultores, de éstos un 55.8 % (112) contaría con un promedio de 89 colmenas (según datos surgidos del relevamiento) totalizando unas 10.000 , con un rendimiento promedio de 12.5 Kg. de miel por colmena, dando ocupación a 192 personas.

Se generaría (considerando sólo la producción de apiarios radicados en el Partido) un volumen de 125000 kilogramos de miel, equivalente a 400 tambores.

Debemos enfatizar que estos cálculos están referidos a la cosecha 2001-2002, que se caracterizó por bajos índices productivos, debido a una extrema sequía, como ya se expresara, pudiéndose calcular en 20 Kg. el promedio para años “normales” lo que llevaría a la producción estimada de los apicultores que producen exclusivamente con colmenas radicadas en el Partido a las 200Tn.

De los 43 entrevistados solo 11 productores concentran el 68% de las colmenas relevadas, mientras que el restante 32% se divide entre el 75% de los productores (32 de ellos), demostrando claramente el grado de atomización de los pequeños y medianos apicultores, y el amplio margen de crecimiento que podría alcanzar la actividad si se mejoraran sus parámetros productivo-organizacionales.

Considerando la evolución de los precios pagados al productor desde 1996 (ver cuadro), junto con el contexto de inestabilidad macroeconómica nacional, y dado que se trata de una producción en la que estabilizar la escala en más de 400 colmenas lleva varios años, es preciso organizar la empresa a largo plazo para que, en épocas de baja rentabilidad continúen existiendo productores capaces de sobrevivir y reaccionar rápidamente ante la posibilidad de la mejora del negocio.

Consideremos además que el medio agroecológico se transforma constantemente y que las estrategias comerciales y de gestión, reemplazan a los modos artesanales tradicionales de producción familiar.

Solo serán aquellos apicultores “agiornados” los que podrán contar su experiencia de evolución productiva gracias a haber realizado una correcta planificación de la actividad.

### Precios promedio de la miel en US\$ / Kg

| Mes/año   | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-----------|------|------|------|------|------|
| Enero     | 1.35 | 1.50 | 1.16 | 1.01 | 0.79 |
| Febrero   | 1.43 | 1.56 | 1.21 | 0.81 | 0.80 |
| Marzo     | 1.71 | 1.43 | 1.13 | 0.83 | 0.85 |
| Abril     | 1.70 | 1.37 | 1.09 | 0.77 | 0.90 |
| Mayo      | 1.63 | 1.30 | 1.05 | 0.77 | 0.89 |
| Junio     | 1.65 | 1.20 | 1.13 | 0.77 | 0.89 |
| Julio     | 1.70 | 1.31 | 1.16 | 0.77 | 0.89 |
| Agosto    | 1.72 | 1.40 | 1.20 | 0.80 | 0.91 |
| Setiembre | 1.72 | 1.40 | 1.16 | 0.80 | 0.89 |
| Octubre   | 1.71 | 1.45 | 1.14 | 0.80 | 0.85 |
| Noviembre | 1.72 | 1.30 | 1.15 | 0.79 | 0.85 |
| Diciembre | 1.51 | 1.21 | 1.15 | 0.79 | 0.84 |

| Mes/año   | 2001 | 2002-<br>US/Kg | 2002<br>\$/Kg | 2003<br>US/Kg | 2003 \$/KG |
|-----------|------|----------------|---------------|---------------|------------|
| Enero     | 0.81 | 0.74           | 1.08          | 1.74          | 5.65       |
| Febrero   | 0.81 | 0.68           | 1.36          | 2             | 6.40       |
| Marzo     | 0.84 | 0.70           | 1.71          |               |            |
| Abril     | 0.85 | 0.84           | 2.48          |               |            |
| Mayo      | 0.83 | 1.01           | 3.22          |               |            |
| Junio     | 0.81 | 1.06           | 4.04          |               |            |
| Julio     | 0.80 | 1.35           | 4.88          |               |            |
| Agosto    | 0.83 | 1.55           | 5.60          |               |            |
| Setiembre | 0.95 | 1.82           | 6.63          |               |            |
| Octubre   | 1.00 | 1.83           | 6.60          |               |            |
| Noviembre | 0.96 | 1.59           | 5.54          |               |            |
| Diciembre | 0.92 | 1.60           | 5.57          |               |            |

Fuente: Bolsa de Cereales de Bs As.

El aumento registrado en el precio de la miel a partir de la modificación de la paridad peso-dólar, sumado a la suspensión de compra de miel China por parte de la UE, mejoró sustancialmente la cotización en el mercado interno, mejorando los ingresos del apicultor de nuestro país.

De mantenerse firme la tendencia, debería apreciarse un cambio en la actitud del apicultor, sobre todo de los profesionales y con experiencia, volcando parte de los ingresos en la compra de insumos, reposición de maquinaria, capacitación, incorporación de tecnología, etc.

Esta una ocasión propicia asimismo para que el apicultor chico, al ver las posibilidades que brinda el sector, se capacite y tecnifique de manera apropiada, y participe activamente en la búsqueda de soluciones y nuevas alternativas productivas que fortalezcan su emprendimiento.

Del mismo modo sería adecuado que los reclamos de los productores fuesen atendidos por los organismos oficiales mediante acciones concretas, sencillas y perdurables, aunque la cantidad de productores que se interesa y participa en estos temas sea bajo y no significativo.

Respecto de los precios futuros al momento del relevamiento, los apicultores especulan con que el precio continúe subiendo e intentan no vender, sin embargo son pocos los que pueden retener su producción a la espera de tales mejoras.

### **7.3 LA APICULTURA TRADICIONAL**

La antigua metodología de producción resulta en la actualidad obsoleta

Esto fue determinado por los cambios agroecológicos que se generaron en las principales áreas melíferas de la provincia de Buenos Aires a comienzos de los 60-70 con el advenimiento de cultivos como soja ,desplazamiento de la ganadería, aparición de enfermedades , etc., proceso que la Pampa Húmeda sufrió en toda su extensión y que todavía no se detiene

La vieja apicultura se sustentaba en la importante disponibilidad de néctar de flora natural, la ausencia de enfermedades económicamente perjudiciales y en un tratamiento poco industrializado o tecnificado. Hasta no hace muchos años la exportaciones se realizaban en latas de 20 Kgs o en barriles de madera de 250 kgs.

Actualmente se hace imprescindible conocer tratamientos, traslados de colmenas, métodos de control de calidad, realizar capacitación continua, comunicación comercial etc.

Estos requerimientos progresivamente determinaron la definición real de la nueva apicultura.



A principios de los 90 esta tendencia quedó definitivamente instalada , anteriormente movilizada por una demanda de producto creciente, no solo de cantidad sino de calidad de producto. Hubo que producir más pero también mejor.

Fue en esos años que se comenzó a ver a la apicultura como una industria con nombre y apellido en condiciones de abastecer a los mercados más exigentes. Así es que se modificó la visión de empresa familiar para comenzar una apicultura moderna que tiene como objetivo captar mercados y llegar a liderar el mercado mundial, objetivo este que podría lograrse con la organización del sector.

Los cambios sufridos por la apicultura no se manifestaron con igual velocidad en las características del productor.

No se modificó significativamente en líneas generales, el espíritu del productor, individualista , poco emprendedor y muy apegado a los viejos sistemas de producción.

Es por esta razón que las nuevas metodología de producción están aún lejos de la mayoría de los productores

#### **7.4 NUEVAS METODOLOGÍA DE PRODUCCIÓN**

Los integrantes de la cadena apícola ven como un factor de riesgo el progresivo deterioro de los recursos naturales. Asimismo, coinciden en que la apicultura se enfrentará a costos de producción cada vez más altos, por tal motivo se vislumbran como estrategias imperantes el manejo adecuado de los recursos naturales, la comprensión de la actividad apícola como empresa y especialmente incorporar un nivel tecnológico superior a la actividad apícola para ser mucho más eficientes.

En la actualidad los planteos de producción tradicionales han quedando obsoletos, fundamentalmente porque ofrecen poco rendimiento.

Resulta fundamental la capacitación para resolver la brecha tecnológica que actualmente existe entre la tecnología disponible y la aplicada en temas como:

- Manejo del apiario,
- Nutrición y alimentación,
- Genética y recambio de reinas
- Conceptos de Calidad.
- Sanidad y aplicación de medicamentos.

La tarea es aún mayor lo relativo a tecnologías blandas vinculadas a la organización, gestión de las empresas y gestión de la calidad.

## **7.5 SITUACIÓN PRESENTE DEL SECTOR EN EL PARTIDO**

### **7.5.1 Diferenciación del producto**

Para producir mieles diferenciadas por origen botánico hay que contemplar cambios en los sistemas de manejo :elegir zonas vírgenes y plantaciones alejadas entre sí.

La producción de miel por origen floral o con denominación de origen no está generalizada en Argentina y sólo queda reservada a pequeñas áreas especiales y definidas

No existen en Chivilcoy emprendimientos de producción de miel diferenciada de ningún tipo, sea por color, orgánica, origen botánico, etc. El partido de Chivilcoy no posee típicamente las características, apropiadas para producir en forma orgánica, agravado por el avance de la agricultura intensiva.

### **7.52 Fraccionamiento**

El fraccionamiento es un proceso sencillo con tecnología disponible al alcance de cualquier empresario. Implica una sucesión de filtrados para eliminar impurezas y eventualmente un calentamiento para retrasar el cristalizado de la miel. La inversión necesaria no es muy elevada.

En nuestro país, el mercado interno se encuentra poco desarrollado, no hay una tradición consumidora del producto, falta además promoción y difusión de los productos de la colmena.

En este momento el consumo se ve disminuido aun más debido al incremento en el precio y a la pérdida de poder adquisitivo del consumidor local.

Es así que el fraccionamiento, que hasta hace poco constituía una forma relativamente sencilla para el productor de incrementar su rentabilidad, ha perdido relevancia, al menos momentáneamente.

Recordemos que en nuestro relevamiento sólo el 19% de los apicultores manifiesta vender parcial o totalmente su producción de esta manera, aún con las condiciones de mercado interno más favorables correspondientes a la cosecha anterior.

## **Exportación**

El grueso de lo producido por los apicultores del Partido, como ya se expresó, se destina a mercados exteriores a granel a través de los acopiadores-exportadores.

No se halló información de ningún intento de exportación directa por parte de los apicultores en general.

Esto coincide con la caracterización del presente trabajo de investigación , en la que se describe al sector, como poco tecnificado, informal, reacio a los emprendimientos conjuntos y poco capacitado en líneas generales.

Resulta difícil imaginar que un sector con esas características esté en condiciones de afrontar el desafío de acceder a mercados externos por sí mismo.

Los volúmenes promedios de miel por productor no son lo suficientemente grandes como para desarrollar un proyecto de exportación directa individualmente, quedando la opción asociativa como única alternativa para acceder a un proyecto de estas características.

De todas formas, para realizar experiencias de este tipo, se necesita comenzar desde estadios inferiores: pequeñas experiencias de trabajo grupal que vayan progresando paulatinamente a emprendimientos de mayor envergadura, dada la falta total de antecedentes al respecto en nuestro Partido

Se tiene conocimiento de que un importante apicultor radicado en el Partido, con apiarios diseminados por varias provincias, ha concretado negocios de exportación directa.

#### **7.5.4 Asociativismo.**

Generalmente se apunta a conseguir una mayor participación de los productores ante iniciativas comunitarias.

Es constante la referencia al individualismo de la comunidad apícola, inclusive, con ejemplos concretos de los propios productores, unida a la demanda de diálogo, cooperativismo, unión y demás herramientas que los nucleen. Existe prácticamente una situación difícil de romper.

Al momento de realizar el relevamiento no existía ningún emprendimiento asociativo funcionando. Existen escasos antecedentes locales en el tema: uno referido a la conformación de la Sociedad de Apicultores, en el período 1993 – 1994, que luego dejó de funcionar, y la experiencia desarrollada a partir de la constitución de los Grupos de Productores de Cambio Rural, donde un pequeño número de apicultores trasladaron en conjunto sus colmenas hacia la zona de San Pedro, con el objetivo de realizar núcleos.

Evidentemente los productores locales no han sido capaces de desarrollar estrategias de trabajo conjunto que les permitirían terminar con el individualismo y organizarse en forma grupal para conseguir escala en la producción y poder comercializar en forma grupal y directa para bajar costos de compra o de venta, mejorando su posición negociadora.

La realidad también es que pocas veces los productores fueron tentados con propuestas verdaderamente atractivas, reales y efectivas para sus producciones individuales, que en conjunto, con seguridad, optimizarían sus esfuerzos y recursos.

Aquí es donde, se impone una definición de actores y roles.

Está claro que los productores no logran unirse por su propio impulso, salvo para cuestiones muy específicas, no existen cooperativas, ni se cuenta actualmente con un organismo superior, que podría actuar al respecto, concretamente, tomando a su cargo el gerenciamiento de estas articulaciones en torno a un proyecto concreto de negocios

#### **7.5.6 Planes de Desarrollo del Sector-**

Desde hace varios años los organismos de gobierno nacionales y provinciales vienen desarrollando programas de estímulo y apoyo para el sector apícola.

Sin lugar a dudas, y se demuestra por el reclamo evidente en cada encuentro con productores, la necesidad de presencia de los organismos del Estado es concreta.

Constantemente la efectividad de dichos programas es puesta en tela de juicio por los productores ya que los resultados no son recibidos por todos ellos.

Es necesario analizar, en este sentido cuál es la actitud del productor frente a este tipo de propuestas, ya que dadas sus características particulares, no acepta con facilidad los cambios, ni la idea de trabajar en conjunto.

En general los apicultores expresan que no obtienen una respuesta concreta a su problemática, y consideran que a menudo las propuestas están mal dirigidas .

Durante Mayo a Junio de 1998 en Chivilcoy se realizaron reuniones con el fin de organizar un Centro Apícola. La mayoría de los productores consideraron que se trataba de un emprendimiento engorroso, que ocasionaba mas molestias que soluciones.

Un sector importante de los apicultores, no está informado , nunca participa y no se capacita. Es decir que los planes Miel Bonaerenses, Miel 2000, CREHA, formación de Centros Apícolas etc., no han sido efectivos en gran parte porque no fueron capaces de motivar al productor a abandonar su ostracismo.

Las políticas de apoyo al sector son difusas y no perduran en el tiempo.

Se traducen en la implementación de algún apoyo crediticio o de capacitación, que como se dijo carecen de efectividad no por la calidad de sus contenidos, sino por la escasa llegada que tienen al productor, y por su falta de continuidad.

Durante los años 1995 al 97 el Banco de la Pcia. de Buenos Aires implementó una línea de créditos para microemprendimientos destinados a la compra de colmenas y material apícola para principiantes, que se otorgaron a través de la Secretaría de la Producción de los Municipios.

Muy pocos aspirantes lograron conseguirlos debido a que no alcanzaban a calificar según los requerimientos formales del Banco.

Éste fue un intento concreto de estímulo de la actividad, que tuvo resultados muy poco alentadores, ya que muchos préstamos no fueron devueltos y muchos de los beneficiarios, simplemente abandonaron los apiarios, comprometiendo la sanidad general.

En cuanto a los programas de capacitación disponibles por la Provincia de Buenos Aires, hasta el momento no se tienen noticias de su dictado en el Partido en el futuro inmediato.

## **7.6 FUTURO LOCAL DE LA ACTIVIDAD**

Ante la sucesión de cambios de escenarios macroeconómicos iniciados a mitad de los años 90, que fueron acompañados del ingreso de nuevos productores, su posterior salida, y el nuevo boom actual de la actividad, resulta en extremo dificultoso diseñar estrategias a largo plazo para el desarrollo sustentable del sector.

El fin de la convertibilidad modificó la realidad en general y la apícola en particular, en cuanto a sus costos y expectativas: El contexto favorable planteado por la variación de la paridad cambiaria y el incremento de precios internacionales, reafirmará seguramente la tendencia de crecimiento de la actividad a nivel nacional, regional y local, si se aprovechan las ventajas que la coyuntura ofrece, adecuadamente.

Dada la situación de precariedad observada y descrita, en la que la mayoría de los actores se desenvuelve en la actividad, resultaría impensable abocarse al diseño de métodos de avance en proyectos de comercialización a nivel local y o de exportación , no sin antes plantear la meta de lograr un robustecimiento de los aspectos básicos del sistema productivo, para posteriormente poder avanzar sobre objetivos más ambiciosos.

Actualmente el 51 % de los entrevistados, cree que el sector apícola puede seguir creciendo en el Partido, aunque seguramente se necesitarán aplicar otras técnicas de producción, como ya se describiera .

Para asegurar el crecimiento sustentable de la producción apícola en una zona donde los rindes son tendientes hacia la baja, se deberán optimizar el aprovechamiento de las fortalezas existentes, a través de un replanteo de las relaciones entre los actores institucionales tal, que sea capaz de modificar los rasgos que dificultan el avance sostenido de la actividad: total descontrol de aspectos sanitarios, operatoria al margen de la legislación vigente, cuerpo social reticente a la acción asociativa, aversión a la innovación, considerando la actual y potencial importancia de la actividad, como generadora de empleos y recursos.

Basados en experiencias llevadas a cabo por otros productores de otras regiones inclusive de otros países , podemos afirmar que con una planificación y organización adecuada podrían concretarse procesos de producción exitosos.

Motivar a los apicultores a capacitarse organizativamente, a invertir en la gestión de proyectos comunes, a normalizar su operatoria de trabajo, a través de un diseño productivo que les resulte atractivo para los productores existentes, resulta un desafío complejo.

## **8 ANÁLISIS FODA-**

A modo de síntesis de la situación en la que se encuentra actualmente la apicultura en el Partido de Chivilcoy, se detallan sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Se incluye el análisis externo donde se detectan las oportunidades y amenazas, y el entorno interno en el que se ubican las fortalezas y debilidades , sobre las que se puede accionar directamente.

Si bien es un análisis con un importante componente de subjetividad, se lo escoge debido a la simplicidad en la exposición de sus conclusiones.

### **8.1 FORTALEZAS (Internas):**

Proveedores de insumos, fábricas de cera, fábrica de maquinaria apícola carpintería bien desarrollados.

Acopiadores de importancia internacional radicados en el Partido..

Inquietud por ingresar en la actividad por parte de nuevos actores con nuevo perfil.

Existen emprendimientos educativos apícola

Existe el antecedente de una sociedad de apicultores.

Chivilcoy es un importante centro de intercambio comercial apícola.

Realización anual de la exposición apícola de Chivilcoy.

Existencia de un parque industrial ,que brinda posibilidad de radicación de empresas.

Antecedente de agrupaciones de apicultores por la Agencia de Proyecto INTA Cambio Rural La

Asesoramiento técnico profesional especializado disponible e el Partido.

Existencia de un emprendimiento comercial de Cría de Reinas.

En Chivilcoy reside uno de los 10 apicultores más importantes de la Argentina.

Existen apicultores de amplia experiencia en la actividad.

Tecnología nacional de proceso disponible



## **8.2 DEBILIDADES ( Internas )**

Desconocimiento de las técnicas aplicadas en la apicultura moderna.

Desconocimiento la biología y diagnóstico de las enfermedades del colmenar.

Falta de organización entre productores : poca predisposición a integrar proyectos grupales.

Falta de escala productiva.

Escasa demanda de asistencia profesional.

Nivel tecnológico bajo y falta de inversión en infraestructura (instalaciones, maquinarias, vehículos).

Falta de capacitación y espíritu empresarial: poca voluntad de diversificar la producción, falta de planeamiento estratégico.

Carencia de experiencia en la comercialización de productos y servicios.

Ausencia de un laboratorio apícola zonal y/o regional.

Inexistencia de instituciones representativas de los apicultores.

Comercialización del producto sin valor agregado, controles poco rigurosos o inexistentes del producto.

Muy bajo poder de negociación de los apicultores frente a los compradores.

Gran informalidad del sector en general, fundamentalmente en la comercialización.

Desconocimiento y escaso cumplimiento de la normativas sanitarias y comerciales vigentes.

Problemas sanitarios (loque americana y varroa)

Falta de registros y estadísticas confiables

Alta proporción de apicultores a tiempo parcial.

## **8.3 AMENAZAS (Externas) :**

Aumento de los robos de colmenas.

Disminución del área dedicada a la apicultura por el avance de la agricultura.

Incremento del riesgo sanitario por los traslados de colmenas sin controles efectivos.

Riesgo de mortandad por fumigación con insecticidas.

Escasa llegada de los programas de fomento al apicultor general.

Inexistencia de créditos de estímulo para equipamiento y tecnología.

Desconocimiento de los beneficios de la polinización por parte de productores agropecuarios .

Tendencia a solicitar una remuneración por los propietarios de campos para instalar colmenas

Inestabilidad climática.

Mayores exigencias internacionales de calidad ( residuos)

Dependencia de vaivenes de precios internacionales.

#### **8.4 OPORTUNIDADES (Externas)**

Ubicación geográfica del partido: vías de comunicación que favorecen las relaciones comerciales.

Importante demanda internacional de la miel.

Calidad de miel reconocida en todo el mundo.

Posibilidad de diversificar la producción (propóleos, reinas, polen , jalea real).

Coyuntura de mejora en el tipo de cambio e incremento de precios internacionales.

## **9 CONCLUSIONES**

Como ya se ha manifestado en reiteradas oportunidades, el sector a nivel local ofrece buenas oportunidades de negocios.

Nuestros productores desafortunadamente, se encuentran posicionados en estadios muy primitivos de capacidad técnica, gerencial y empresaria, y sobre todo, padecen de un fuerte aislamiento.

No se alcanza a comprender cómo la constante referencia al individualismo de la comunidad apícola convive con una demanda de diálogo, cooperativismo, unión y demás herramientas que nucleen a estos actores.

Aunque el diagnóstico parece ser por todos conocidos, las soluciones no se implementan : ninguno de los productores en forma individual, se siente con capacidad, y/o intenciones de implementar soluciones, que la mayoría describe.

Existen dos fuerzas contrapuestas: la naturaleza individualista, que privilegia el poder decisorio sobre una explotación cada día mas inviable, y la capacidad empresaria, a partir de la cual es posible crear mecanismos de articulación para afrontar los viejos problemas y aprovechar las oportunidades disponibles.

Se observan en el Partido de Chivilcoy valores y tendencias similares a los promedios regionales , referidos a la actividad de los productores.

- Chivilcoy es un partido con posibilidades reales de explotación apícola, limitadas, pero que aún no están agotadas en su totalidad.
- Presenta en la actualidad y desde hace dos o tres décadas una circulación económico-comercial que lo convierte en polo apícola regional.

- Chivilcoy no posee ningún organismo, asociación o grupo que nucleee al sector, pero involucra a alrededor de 300 personas que de diferente modo se relacionan directamente e indirectamente con la apicultura.
- Parte importante de los productores vinculados a esta producción estaría interesado en participar de alguna forma de emprendimiento de grupo.
- Los apicultores de Chivilcoy demuestran una escasa formación técnica y necesitan capacitación.
- Enfermedades , robos y falta de áreas de pecorea son los problemas más destacados por los productores.
- La formación técnica mejoraría la calidad de la producción .

A modo de **soluciones**, estos mismos actores económicos plantean las siguientes:

- cooperativismo: unión de productores, búsqueda de soluciones comunes.
- mayor control en materia de ubicación de colmenas
- mayor control sanitario,
- asesoramiento individualizado al productor,
- mayor participación de los productores en iniciativas conjuntas,
- provisión y control de calidad de medicamentos
- asistencia para la búsqueda de mercados y fraccionamiento

La concreción de algún tipo de agrupación apícola con objetivos definidos, aseguraría de algún modo la fluidez de la información, accesos a diferentes fuentes de negocios, conocimientos, trabajos conjuntos y mejoraría la posición de los apicultores locales.

## **10 LINEAMIENTOS DE ACCIÓN APLICABLES EN EL PARTIDO**

A pesar de las condiciones favorables surgidas a partir del alza progresiva del precio de la miel, la concreción de emprendimientos asociativos se presenta como dificultosa, especialmente para el sector de productores pequeños, no obstante, de ser éstos quienes se verían más favorecidos por una acción en este sentido.

Esto es en parte debido, a que estos productores carecen de experiencia asociativa y de gestión, sumado a las condiciones de informalidad comercial y de registración (RENAPA, Provincial, AFIP), en que se encuentran.

Todos estos inconvenientes podría ser salvados por medio de la capacitación y el apoyo institucional adecuados, mediante la aplicación de estrategias apropiadas según las características del estrato productivo al que el apicultor pertenezca, y sus posibilidades reales y potenciales.

En las conversaciones y entrevistas mantenidas durante el presente trabajo de investigación, se mencionaron temas pendientes a resolver y demandas insatisfechas, que son diferentes según los actores involucrados: las propuestas deberían surgir del propio apicultor, quien debe ser capaz de gestionarlas y llevarlas adelante, dentro de un ámbito superior que funcione a modo de continente.

Sin lugar a dudas, les será más efectivo desde el punto de vista operativo planificar y reinvertir en la propia empresa a aquellos que estén preparados para hacerlo.

Cómo captar entonces de antemano a esos posibles productores exitosos, para de algún modo evitar que repitan errores de sus predecesores..?

Los extraordinarios precios de 2002-2003 incorporaron nuevos emprendedores al mercado apícola, la inmensa mayoría sin conocimientos suficientes, y como siempre sucede, muchos dejarán la producción luego de haber invertido en materiales básicos y capacitación primaria principalmente. Se genera así una cierta movilización de las industrias apícolas de insumos, pero también una competencia por los campos aptos para sus apiarios, que generarán situaciones negativas y de

entorpecimiento en una producción carente de controles sanitarios y con prácticas de manejo desiguales y sin una formación técnica formal generalizada.

Nuevamente entonces es necesario analizar por separado los objetivos según se trate de “productores empresarios” o de “productores nuevos o pequeños”, o de aquellos algo más experimentados que deseen desarrollar una apicultura moderna, dejando la explotación artesanal para áreas específicas que así lo permitan, ya que no debemos olvidar que las características botánicas de la Argentina permiten que coexistan diferentes apiculturas y todas pueden ser empresas exitosas.

El análisis que el apicultor debe desarrollar desde sus comienzos y a lo largo de toda su actividad, tiene que dar como resultado su ubicación en el tipo de explotación para el que esté efectivamente capacitado.

A partir de haber delimitado su futuro productivo, es que deben elaborarse las estrategias a seguir. El objetivo final es mejorar la calidad de vida de quienes deciden producir a partir de la colmena.

En este sentido es que definimos los tipos de productores encuestados en Chivilcoy, con influencia comercial en el partido, para luego proponer sistemas de acciones ejecutivas con el fin de economizar y potenciar energías. En segunda instancia, no solo estratificando a los apicultores por volumen o tendencia productiva podrán desarrollarse estas acciones sino que es preciso un análisis exhaustivo de las demandas de cada uno de los subgrupos de productores.

La experiencia de los Grupos de Cambio Rural mostró que al no ser homogéneos se dispersaban las propuestas y así era difícil llegar a un objetivo en común, o meta de producción o capacitación.

En las consecutivas conversaciones mantenidas con los apicultores, se mencionaron temas pendientes a resolver y demandas insatisfechas, que son diferentes según a quién se enfoque.

## **10.1 ACCIONES A IMPLEMENTAR:**

### **10.1.1 Plan de mejoras de la sanidad**

#### **1. Difusión de los programas y sugerencias de control sanitario recomendados por las**

##### **Autoridades:**

El plan Estratégico para el control de Varroa empleado por la CONASA (Comisión Nacional de Sanidad Apícola ) estipula algunas acciones destinadas a mejorar la situación de los apicultores:

- Rotación de acaricidas
- Aumento de la utilización de acaricidas orgánicos
- Implementación regional del plan

Una de las acciones recomendadas es la difusión de estas estrategias para su pronta aplicación, mediante charlas y talleres entre técnicos y productores.

#### **2. Organización de talleres teórico-prácticos de capacitación**

Difundir y capacitar sobre medidas y prácticas de manejo de enfermedades se presenta como un objetivo prioritario.

La realización de talleres instructivos acerca de los temas mencionados por los productores, tiene como objetivos básicos :

- Participación e interacción del productor, con sus pares y técnicos, para capacitarse y relatar sus experiencias de modo que sean de utilidad a otros productores
- Instruir a los productores especialmente en temas relacionados a sanidad y manejo.

#### **3. Implementación de un muestreo de enfermedades en el Partido**

A partir de la tarea de capacitación descrita, se podría dejar la instancia del muestreo voluntario y gratuito, a cargo de la Municipalidad u otro organismo apropiado, con el fin de determinar el “real status sanitario” del partido.

Estas acciones podrían articularse con municipios vecinos en una instancia inmediata posterior para implementarse planes de lucha conjuntos.

En un trabajo conjunto con autoridades sanitarias locales y Municipio y con asesoramiento técnico adecuado se lograría el armado de un mapa sanitario local con el objetivo de determinar el estado sanitario real de la zona.

Este podría constituir el primer paso hacia la implementación de un plan sanitario consensuado con los productores, con la guía de técnicos locales con suficiente experiencia, y que pudiera articularse idealmente con los demás municipios vecinos en el futuro inmediato.

### **10.1.2 Acciones de estímulo de la actividad**

#### **1. Implementar acciones de difusión de los beneficios de la apicultura en el ámbito agropecuario.**

Las charlas de difusión, desarrolladas por los propios productores y dirigidas a productores e instituciones agropecuaria, como así también al público en general, serían de utilidad en primer lugar para demostrar cuáles son los beneficios de la apicultura para el sector y para destacar su importancia en la economía de la comunidad.

#### **2. Promover los vínculos con instituciones apícolas de zonas vecinas.**

Organizar reuniones de intercambio mediante talleres con cooperativas y/o asociaciones apícolas de otras zonas de características similares para motivar la integración de los apicultores locales.

Existen experiencia exitosas de esquemas asociativos de productores apícolas (por Ej. Grupo “La Colmena” de Bragado, Grupo “Apícola Bolívar” etc.) Este punto está destinado a incentivar los productores locales, ya que es siempre positivo tomar las experiencias de los mismos protagonistas.

Los emprendimientos asociativos son una de las herramientas válidas para desarrollar la apicultura local.



### **3. Promover acciones que favorezcan el desarrollo de la apicultura en el partido.**

A través de la interacción con los establecimientos educativos del locales: escuelas primarias y secundarias, se pueden difundir los beneficios de la apicultura para el medio ambiente, para quien la consume, etc

El ámbito multiplicador que tiene un aula o un colegio resulta efectivo para mostrar por medio de carteleras , concursos de posters, fotografía etc; estos temas desarrollados por los alumnos y hacia la comunidad.

Es a partir de la escuela que se garantizan la trasmisión en forma exponencial de conocimientos dirigidos hacia un público abierto y , entendemos muy interesado por este tipo de información.

### **4. Posicionar la localidad de Gorostiaga como “Polo Apícola del Partido de Chivilcoy”**

La competitividad de una empresa y una cadena agroalimentaria se encuentra condicionada por su localización espacial, en función de factores territoriales, de mercados y materias primas, red de transporte, etc. Las diferencias culturales de un lugar a otro pueden ser la causa de las variaciones espaciales en los patrones productivos.

Michael Porter, propone que la competitividad de una empresa o grupo de empresas, está determinada por una serie de atributos fundamentales de su base local.

La investigación empírica de Porter sobre las ventajas competitivas de diferentes naciones evidenció que las empresas líderes en cualquier campo, tienden a agruparse en áreas geográficas relativamente pequeñas. Esas agrupaciones se han denominado “clusters” competitivos. De esta forma, dentro de un país o una región se van creando grupos completos de industrias relacionadas o clusters, altamente eficientes, que permiten crear una ventaja competitiva sostenible”

Las industrias relacionadas y de apoyo entregan a las empresas pertenecientes al “cluster” insumos, componentes y servicios, hechos a la medida, a menores costos, con calidad superior, y suministrados de manera rápida y preferente. Esto es consecuencia de vínculos más estrechos de

colaboración, mejor comunicación, presiones mutuas y aprendizaje constante, que facilitan la innovación y el mejoramiento continuo dentro del “cluster”.

La localidad de Gorostiaga, dentro del Partido de Chivilcoy, debido a su trayectoria, historia, medio agro ecológico , ubicación geográfica, cantidad de apicultores, presencia de industrias relacionadas y de apoyo etc., podría posicionarse como cluster de la apicultura local, a través de un trabajo conjunto a desarrollarse entre el Municipio y las empresas y apicultores allí radicados.

### **10.1.3 Acciones tendientes a mejorar las capacidades de gestión del apicultor.**

#### **1. Revitalizar la idea de conformar una agrupación activa de productores.**

Constituir un grupo con los productores de perfil proactivo, dedicado al análisis detenido de las cuestiones evidenciadas en esta investigación y capaz de sentar bases para la acción operativa concreta.

Retomar los lineamientos de la Sociedad de Apicultores de los Grupos de Cambio Rural, o de los Centros Apícolas podría constituir un intento primario.

El testeado de la intención de conformar un grupo activo, aún para objetivos inicialmente pequeños realizado en el relevamiento ,constituye un primer paso.

Esta acción deberá ser complementada con la búsqueda de apoyo en el municipio, y otras entidades, de forma tal de dar cabida a todos aquellos beneficiarios potenciales, pues no se pueden construir entramados sociales sólidos sin el compromiso real de todos los actores relacionados directa o indirectamente

Los acuerdos o esquemas asociativos entre productores pueden comenzar en forma precaria, para luego tomar una configuración más sólida y alcanzar la forma que el propio grupo sea capaz de gestionar. En las entrevistas los apicultores destacaron al cooperativismo como el ideal a lograr.

El desarrollo de estas acciones asociativas podrá dar lugar al análisis de factibilidad de la instalación de una sala de extracción comunitaria. Para alcanzar este objetivo final se deberá

trabajar sobre la concientización del productor con respecto de la necesidad de contar con salas de extracción que reúnan determinadas condiciones básicas, en las que se ha demostrado no repara, y que son determinantes ante la posibilidad de avance hacia otros aspectos estratégicos de la producción y comercialización.

## **2. Promover el cambio de actitud del apicultor, de “ productor a empresario”.**

Este necesario cambio en la mentalidad del apicultor local, no incluye sólo un status de conocimientos técnicos, sino que necesita además una modificación en su actitud que se consigue y ejercita a través de un proceso de capacitación integral sostenido en el tiempo.

Junto con las actividades de difusión y capacitación propuestas anteriormente, se sugiere incorporar gradualmente conceptos de manejo de emprendimientos que, en forma complementaria, contribuirán a que les permita alcanzar nociones de análisis de los costos de producción y del resultado económico de su empresa, modificando su visión global del negocio.

El fortalecimiento del productor, también contribuirá a incrementar la visión de su poder a la hora de efectuar reclamos, por ejemplo para exigir acciones de protección concretas tendientes a evitar el problema de los robos de colmenas a través de un trabajo de conjunto, compartiendo experiencias con los damnificados para elaborar acciones a implementar, involucrando a las distintas instituciones y a las autoridades de la región.

## **11. BIBLIOGRAFÍA**

**Alippi, A. ;Albo , G., 1992.** Riesgos del uso inadecuado de oxitetraciclina en la producción apícola.

**Bailey-** Enfermedades de la Abejas

**Banco Provincia de Buenos Aires** El Partido de Chivilcoy. Ediciones del Banco Pcia. De Bs.As.

**Boletín Apícola** :Ejemplares 2000 /2001 / 2002 / 2003

**Bolsa de Cereales**

**Cacciamani, R** Caracterización de un área de trabajo utilizando la técnica del Diagnóstico Rural Rápido en el caso de Arrecifes. INTA Pergamino 1991.

**Campo y Tecnología** Nov-Dic 1995 ; Ene-Feb 1997 ; Nov-Dic 1998 ; Jul-Ago 1996.

**Consejo Federal Inversiones-2002** Estrategias para la organización y dinamización del mercado apícola del CODENOBA.

**Cornejo, L.G. ;Rossi, C.O .;** 1974. Enfermedades de las abejas.(238 pp.)

Curso de Sanidad Apícola para profesionales de Santa Fé .

**Dadant** La Colmena y la Abeja Melífera , 1975. Editorial Hemisferio Sur

**Ferrari Carlos A.,**1990. Análisis técnico económico de un modelo de producción apícola en tiempo parcial. .

**García Girou N** Fundamentos de la Producción Apícola Moderna

**Grupos de Cambio Rural** Chivilcoy Apis y Sauzales INTA-Cambio Rural 1996-1999.

**Nimo Mercedes** 2001. Diagnóstico de la Cadena Alimentaria de la Miel. SAGPYA Dirección de Economía Alimentaria

**Porter Michael** 1998 Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors),

**SAGPYA** Manual de Buenas Prácticas de Manufactura: Guía de Aplicación de Normas y Legislación vigentes. 1998 .Editorial El Obrador

**Triccó Héctor.** 2001..INTA-Pergamino Análisis de Rentabilidad de la Empresa Apícola

**UNC-Córdoba** 1997. Curso de Post-Grado para Profesionales

**Varela. H.** Diagnóstico Rural Rápido. Boletín de Divulgación Técnica N° 89 INTA 1991

[www.Alimentosargentinos.com.ar](http://www.Alimentosargentinos.com.ar)

[www.Apicultura.entupc.com.ar](http://www.Apicultura.entupc.com.ar)

[www.apinetla.com.ar](http://www.apinetla.com.ar)

[www.Mielesbonaerenses.com.ar](http://www.Mielesbonaerenses.com.ar)

## **12. ANEXO**

## **12.1 CUESTIONARIOS**



Fundación para el Desarrollo  
Comunitario y Regional

## ENTREVISTA A LOS INFORMANTES CALIFICADOS

1. Por qué se dedica a esta actividad, y como se inició en ella.
2. Cómo observa la evolución de la actividad en la zona
3. Mencione elementos positivos y negativos que hayan influido en la actividad, que Ud. haya observado y considere de importancia, en los últimos años.
4. Cómo caracterizaría hoy la actividad apícola en líneas generales en Chivilcoy, en lo referido a tipo de producción, dedicación y capacitación del productor, etc.
5. Quiénes son los productores que desertaron, por qué causa. Que características comunes tienen. Enumere tres causas fundamentales que para Ud. determinan el fracaso.
6. El Estado ( nacional, provincial, municipal) tomó alguna medida adecuada para estimular la actividad?
7. Respecto al crédito: alguna vez tomó crédito, y cuales fueron /son las dificultades para el acceso.
8. Ha incorporado tecnología en los últimos años. ¿Cómo y de qué manera?
9. Cómo caracterizaría la organización y administración de las actividades por parte de los productores: considera necesaria la constitución de algún tipo de organización que los nuclea, con el objeto de capacitarse, instrumentar proyectos, intercambiar propuestas?
10. Por qué le parece que no existen en Chivilcoy?
11. Considera que es una opción viable la producción de propóleos, jalea real, apitoxina, etc. Por qué no se han desarrollado dichas actividades. Qué podría ser necesario para su desarrollo?
12. Cómo observa a la Argentina como productor /exportador de productos de la colmena, cómo se ve a sí mismo dentro de este contexto.





Fundación para el Desarrollo  
Comunitario y Regional

## ENCUESTA PARA ACOPIADORES /EXPORTADORES.

¿Comercializa algún otro producto además de miel?

Cantidad de proveedores, y proveedores según tamaño

.....  
Modalidad de pago: Brinda adelantos? Trueque? Integración?

.....  
Analiza calidad, residuos, etc. del producto recibido? Paga diferencial por calidad , sala de extracción habilitada?

.....  
Mercado al que provee:

Minorista: supermercados, mieles especiales, etc.

.....  
Mayorista : fraccionadores, industrias.

.....  
Externos:

.....  
¿Como considera comercialmente a Chivilcoy?

Muy importante  Importante  Sin importancia

¿Que tipo de tecnología ha incorporado / piensa incorporar a su empresa?

.....  
¿Por qué el exportador no devuelve los envases?

.....  
¿Cree que el producto entregado por el productor es bueno?

.....  
¿Paga diferencial de precio al productor que entrega mayor volumen?

.....  
¿Como considera el actual precio de la miel?

.....  
Principales dificultades de su actividad: retenciones, presión impositiva, etc.



Fundación para el Desarrollo  
Comunitario y Regional

## ENCUESTA PARA PROVEEDORES DE INSUMOS Y SERVICIOS

Cantidad de clientes y clientes según tamaño

.....

Modalidad de pago: Brinda financiación? Trueque? Integración?

.....

Morosidad del sector

.....

Demanda actual y potencial de insumos y servicios

.....

Posibilidades de crecimiento de su actividad /perspectivas del sector

.....

Problemática de su actividad:

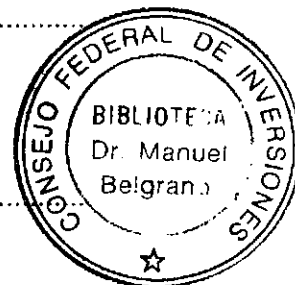
canales de comercialización, costos de insumos, tecnología precio de venta organización individual / colectiva , enfermedades, genética, alimentación, floración, robo, fumigación.

.....

Sus clientes le solicitan servicio de asesoramiento técnico?

Cuenta con un asesor profesional : servicio de diagnóstico, análisis de calidad?

.....



Vende medicamentos y sustitutos alimenticios ?  SI  NO

.....

Comercializa medicamentos :

aprobados por el SENASA  Importados  Fabricación casera

.....

Cuál es el medicamento más vendido para :  
Loque Americana y Europea

.....

Varroa

.....

Nosemosis

.....

Según la escala de productividad , ve diferencias en la elección del tipo de medicamentos ?

SI                       NO                      Cuáles ?

Comercializa material de madera /maquinaria ?     SI                       NO

Es fabricada en Chivilcoy ?     SI                       NO

Comercializa tambores                       SI                       NO

Quién provee de tambores a los apicultores ?

.....

Cree que el precio del tambor es :

Muy caro                       Barato                       Debiera ser sin costo



Fundación para el Desarrollo  
Comunitario y Regional

## ENCUESTA SOCIOECONÓMICA A LOS PRODUCTORES APÍCOLAS

Los datos aquí solicitados son estrictamente confidenciales y serán empleados para investigar las características de la actividad apícola en el Partido de Chivilcoy y su zonas vecinas, con el objetivo de detectar sus principales problemas, contribuir a su solución y fomentar su desarrollo.

### IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR.

|                |
|----------------|
| Nombre .....   |
| Domicilio..... |
| Localidad..... |
| Teléfono ..... |

### 1. Número total de colmenas .....

|                      | Nº de colmenas |             |       |
|----------------------|----------------|-------------|-------|
|                      | Propias        | De terceros | Total |
| Lugar de explotación |                |             |       |

- ¿Traslada sus colmenas?    SI                                     NO
- ¿A dónde y en qué época del año?.....
- ¿Dónde establece el apiario de invernada?.....
- ¿Repone colmenas?  SI     NO
- ¿Qué cantidad cada año?.....
- Mortandad por enfermedades.....                                    Mortandad por otras razones.....
- Compra núcleos / paquetes?    SI                                     NO

### 2. Ubicación del /los apiarios

| Provincia | Partido | Nº de apiarios | Nº de colmenas por apiario |
|-----------|---------|----------------|----------------------------|
|           |         |                |                            |
|           |         |                |                            |
|           |         |                |                            |
|           |         |                |                            |

Tipo de zona: Agrícola  Ganadera  Mixta

Época de cosecha: .....

Tipo de floración (especies).....

Sabe de la existencia de otros apiarios cerca?  SI  NO

Estado : ¿Abandonados?  SI  NO

¿Sabe si se fumiga en cercanía de sus apiarios?  SI  NO

¿Qué droga se utiliza? .....

¿Tuvo alguna vez mortandad por fumigaciones?  SI  NO

¿Conoce de que forma puede protegerse o ejercer algún reclamo?  SI  NO

**3. Personas que trabajan en la actividad**

|                          |                | Cantidad de personas     |                            |
|--------------------------|----------------|--------------------------|----------------------------|
|                          |                | Familiares del productor | Trabajadores no familiares |
| <input type="checkbox"/> | Remunerados    |                          |                            |
|                          | No remunerados |                          |                            |
| <b>Total</b>             |                |                          |                            |

4. ¿La apicultura es su actividad principal?  SI  NO

¿Desearía que lo fuera?  SI  NO

¿Cuántas colmenas cree que son necesarias para vivir solo de la apicultura?  
.....

**5. ¿Ha realizado cursos /seminarios de capacitación?**

Cambio Rural  Conferencias

Cursos Sec de Agric y Ganadería  Otros cursos

No ha realizado

**6. ¿Cuál es su fuente principal de información y/o capacitación?**

Revistas  Folletos

Programas periodísticos  Exposiciones y jornadas

Charlas con apicultores  Cursos (INTA, Universidades)

Profesionales  Otros-cuales?  .....

Es Ud. proveedor de información?  SI  NO

**7. ¿Cuenta con asistencia técnica?**

Ing. agrónomo  Veterinario

Técnico apícola  No

¿Existen personas idóneas que informen y capaciten sobre los temas de apicultura en su ámbito de trabajo?  SI  NO

**8.¿ Está inscripto en?**

Ministerio de Asuntos Agrarios de la Pcia. de Bs. As

SI  NO

RENAPA

SI  NO

En su opinión, son útiles los registros de colmenas provinciales y nacionales?

SI  NO

Por qué.....

Qué porcentaje de apicultores supone que está registrado? .....

**9.¿ Antigüedad en el sector apícola del productor**

Menos de 5 años

5 a 10 años

Mayor de 10 años

**10.¿Cómo comenzó la actividad y con cuántas colmenas ?**

.....

**11.¿ Qué produce? (marcar con una X y completar)**

|                    | Produce | Cantidad Total/ año | Precio recibido | A quien le vende? |
|--------------------|---------|---------------------|-----------------|-------------------|
| Miel               |         |                     |                 |                   |
| Polen              |         |                     |                 |                   |
| Jalea Real         |         |                     |                 |                   |
| Apitoxina          |         |                     |                 |                   |
| Propóleos          |         |                     |                 |                   |
| Cera Virgen        |         |                     |                 |                   |
| Cámaras de cría    |         |                     |                 |                   |
| Núcleos            |         |                     |                 |                   |
| Reinas             |         |                     |                 |                   |
| Paquetes           |         |                     |                 |                   |
| Material de madera |         |                     |                 |                   |
| Polinización       |         |                     |                 |                   |

**12.¿Cómo comercializa su producción?**

Acopiador / exportador

Cooperativa

Fracciona su propia producción

Tiene algún grado de integración

13.¿ Está conforme con el precio actual de la miel?  SI  NO

¿Con qué valor cree la apicultura es rentable?.....

¿Qué cree que debiera hacerse para mejorar la rentabilidad?  
.....

14. Considera la posibilidad de:

Exportar directamente  SI  NO

Envasar su producción  SI  NO

Diversificar su producción ( miel orgánica, monoflora, etc.)  SI  NO

Solo  Asociado   
Sabe como hacerlo?  SI  NO

15.¿ Lleva algún tipo de registro de su producción?

Económico

Productivo

Sanitario

¿Qué modelo utiliza?

INTA  Universidades  Personal

16. Instalaciones

¿En qué localidad cosecha la miel?.....

¿Qué instalaciones posee para este fin?  
.....

¿Qué maquinaria posee?

Tipo.....

Antigüedad/ Marca.....

Otros.....

Es : propia  compartida

Sala de extracción: Superficie(m<sup>2</sup>).....Azulejada  SI  NO

Está habilitada por el SENASA?  SI  NO

Es usuario de salas comunitarias  SI  NO

¿En que localidad?.....

¿Qué vehículos destina a la apicultura?

Tipo..... Antigüedad.....

Uso exclusivo para esta actividad?  SI  NO

17.¿ Cuáles son para Ud. los problemas principales de la actividad en esta zona?  
.....

¿Cree que la apicultura en Chivilcoy puede seguir creciendo, o ya alcanzó su techo?  
.....

18.¿ Se asociaría a otros apicultores para seguir creciendo?  SI  NO

¿Por qué? .....

¿Por qué tipo de forma asociativa optaría?

Asociación       Cooperativa       Grupo INTA       Peña

19. ¿Por que cree que en Chivilcoy no existen grupos o asociaciones de productores apícolas?

.....

20. ¿Alguna vez recibió asistencia técnica y/ o económica Municipal, Provincial o Nacional?  SI       NO

21. ¿Cree que puede mejorar la producción y/ o sus ingresos con capacitación e incorporación de tecnologías?  SI       NO

**22 Comercialización**  
**Venta de miel**

|                       | Última cosecha ( verano 2002) | Cosecha anterior (verano 2001) |
|-----------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| Volumen ( Kg.)        |                               |                                |
| Monto percibido ( \$) |                               |                                |

¿Cuántas colmenas incorporó entre la cosecha anterior y la última?(excluidas las que repuso por mortandad)

.....

**Canales de comercialización utilizados**

| Comprador | Tipo * | % de las ventas totales | Precio pactado (\$/kg)** | Plazo de cobro | Localidad |
|-----------|--------|-------------------------|--------------------------|----------------|-----------|
|           |        |                         |                          |                |           |
|           |        |                         |                          |                |           |
|           |        |                         |                          |                |           |
|           |        |                         |                          |                |           |

\*A= acopiador; C= cooperativa; E= exportador; CF= consumidor final; M= minorista

\*\* sin flete

¿Por qué vende de esta manera?

.....

¿Qué ventajas y desventajas encuentra al comercializar de esta forma?

.....

.....



## ANTECEDENTES SANITARIOS.

### LOQUE EUROPEA

Esta enfermedad está producida por:

Hongos   
Bacterias   
Virus

Esta enfermedad afecta a:

Adultos  Cria

¿Sus colmenas han padecido esta enfermedad?  SI  NO

¿En que época del año ve más afectado el colmenar por Loque Europea?

Verano  Primavera   
Invierno  Todo el año   
Otoño

¿Con qué producto realiza el tratamiento?

Tilosina  Cloranfenicol   
Sulfatiazol  Otro  ¿Cuál?.....  
Oxitetraciclina

¿Cuáles serían los puntos ideales para tratar de solucionar el problema?

Sustitución de Reina  Formación de paquetes   
Quimioterapia  Trasvase   
Quema de material afectado grave

¿Qué cantidad de medicamento (dosis) utiliza al realizar las curas (tratamiento) por colmena en gramos?

De 0 a 0,5 grs.  De 0,5 a 1 grs.   
De 1 a 1,5 grs.  Más de 1,5 grs.

¿Cuántas veces realiza el tratamiento?

1 vez  2 veces   
3 veces  más de tres veces

¿Cada cuánto tiempo repite el tratamiento?

una vez por mes  una vez por semana   
según como esté el clima

¿Con qué mezcla la droga?

Agua  Miel   
Pura  Jarabe   
Azúcar impalpable  Azúcar granulada

## HONGOS

¿En los últimos tres años sus colmenas se vieron afectadas por esta enfermedad?

SI  NO

¿Cómo detectó su presencia?

Por : Caída de la producción

Presencia de momias en el piso y/o en los cuadros

Diagnóstico de laboratorio

Esta enfermedad afecta a: Adultos  Cría  Ambos

¿De qué color son las larvas afectadas por la enfermedad?:

Blancas y Negras

Verde amarillentas

Blancas

¿Sabía Ud. que existen varios hongos que afectan a la colmena?  SI  NO

¿Utiliza algún tratamiento para controlarla?  SI  NO

Indique con números por orden de importancia, cuáles serían los pasos a seguir para solucionar el problema:

Tratamiento anti fúngico

Destruir el material afectado

Cambiar la Reina

Revisación de las cámaras

## VARROASIS

Enfermedad producida por:

Hongos  Bacterias

Insectos  Ácaros

Indique forma y color de la varroa

Elíptica  Gris

Rectangular  Amarilla

Cuadrada  Marrón-Rojizo

¿Tiene en forma permanente esta enfermedad en el colmenar?  SI  NO

Esta enfermedad afecta a: Adultos  Cría  Ambos

**¿Dónde ocurre la reproducción de la Varroa?**

- Sobre la abeja
- Sobre la cría operculada
- Sobre la cría sin opercular

**Las varroas que se encuentran sobre las abejas son:**

- Machos adultos
- Hembras jóvenes no fecundadas
- Hembras adultas fecundadas

**¿Cuál es el método que más ha utilizado en los últimos tres años y actualmente?**

- Amitraz (Colmesan , Azadieno, Bombard)
- Coumaphos (Perizin , Asuntol )
- Fluvalinato (Apistan )
- Flumetrin (Bayvarol)
- Bromopropilato (Folvex va)
- Ácido Fórmico
- Ácido Láctico
- Aceites Esenciales

**¿Utilizó y/o utiliza tabletas sin saber que producto o que dosis contiene?  SI  NO**

Por qué? .....

**¿En qué mes realiza los tratamientos?**

- |                                  |                                |
|----------------------------------|--------------------------------|
| Febrero <input type="checkbox"/> | Marzo <input type="checkbox"/> |
| Abril <input type="checkbox"/>   | Mayo <input type="checkbox"/>  |
| Otros <input type="checkbox"/>   | Cuales.....                    |

**¿Por qué realiza el tratamiento en ese período?**

- No deja residuos en la miel
- Si se produce mortalidad de abejas no interesa
- Hay más varroa
- Es el momento en que menos hay

**¿Los productos que utiliza dejan residuos en la miel?  SI  NO NO SABE**

**NOSEMOSIS**

**Ha padecido esta enfermedad?  SI  NO**

**La nosemosis esta producida por:**

- |                                 |                                       |
|---------------------------------|---------------------------------------|
| Hongos <input type="checkbox"/> | Bacterias <input type="checkbox"/>    |
| Virus <input type="checkbox"/>  | Protozoarios <input type="checkbox"/> |

**Afecta a: Adultos  Cría**

**¿Cómo debe diagnosticarse?**

Observación al microscopio de intestino

Presencia de diarrea

**¿Qué medicamento utiliza para el tratamiento?**

Oxitetraciclina

Fumagilina ( Colprim)

Mercuriales (Nosemax)

**¿En qué forma lo utiliza?**

Candy

Espolvoreo

Jarabe

**VIROSIS**

**¿Sabía que existen enfermedades virales?**

SI

NO

**Indique cual ha sentido nombrar:**

Parálisis Aguda

Parálisis Crónica

Cría ensacada

Virus de la Celda Real negra

**¿Ha diagnosticado algún virus en sus colmenas?**

SI

NO

**¿Cuáles de estos síntomas ha observado sin poder saber su origen?**

Abejas adultas de aspecto extraño que se agrupan en la piquera con temblores e incapacidad de vuelo

Abandono de la colmena con cría y alimento

Escamas achatadas en forma de medialuna

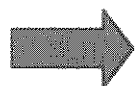
**¿Cuáles fueron las enfermedades que observó más frecuentemente en los últimos cinco años?**

.....  
.....  
.....  
.....

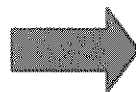
## **12.2 TALLER**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:**  
*“ Caracterización del Sector Apícola de Chivilcoy ”*

**ETAPAS:**



**DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL SECTOR**



**INVESTIGACIÓN ASPECTOS SANITARIOS Y MANEJO**



**CONCLUSIONES Y PROPUESTAS**

**DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS:**

▶▶ **DEL PRODUCTOR, DE LAS ENTIDADES, DE OTROS ACTORES**

▶▶ **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

▶▶ **RELEVAMIENTO (ENCUESTAS)**

## INVESTIGACIÓN ASPECTOS SANITARIOS



**PRESENCIA DE ENFERMEDADES,  
DIAGNÓSTICO, TRATAMIENTO**

## CONCLUSIONES Y PROPUESTAS



**ANÁLISIS F.O.D.A. DEL SECTOR,  
PROPUESTAS Y ESTRATEGIAS DE  
DESARROLLO**

### Cantidad de colmenas:

| <i>PROVINCIA</i> | <i>Colm. Promedio/productor</i> |
|------------------|---------------------------------|
| La Pampa         | 287                             |
| Tucumán          | 250                             |
| Entre Ríos       | 205                             |
| Buenos Aires     | 170                             |
| Mendoza          | 165                             |
| Santa Fe         | 148                             |
| Rio Negro        | 138                             |
| Chaco            | 92                              |
| La Rioja         | 81                              |
| Neuquen          | 72                              |
| <b>CHIVILCOY</b> | <b>89</b>                       |

### *Precios al productor Año 2002*

| MES       | \$/kg | \$/US\$ |
|-----------|-------|---------|
| Enero     | 1.08  | 1.46    |
| Febrero   | 1.36  | 1.99    |
| Marzo     | 1.77  | 2.46    |
| Abril     | 2.35  | 2.94    |
| Mayo      | 3.22  | 3.18    |
| Junio     | 4.04  | 3.79    |
| Julio     | 4.88  | 3.62    |
| Agosto    | 5.60  | 3.62    |
| Setiembre | 6.62  | 3.64    |
| Octubre   | 6.60  | 3.61    |
| Noviembre | 5.54  | 3.49    |
| Diciembre | 5.57  | 3.49    |

Fuente: Bolsa de Cereales

**PRECIO PROMEDIO AÑO 2002: \$ 4.04**

**PRECIO FEBRERO DE 2003: \$ 6.4**



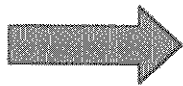
## ANTIGÜEDAD EN EL SECTOR:

- ★ **MENOS DE 5 AÑOS: 14 %**
- ★ **ENTRE 5 A 10 AÑOS: 44 %**
- ★ **MÁS DE 10 AÑOS: 42 %**

## **ACTIVIDAD PRINCIPAL**



**SÍ: 23 %**



**DESEARÍA: 46.5 %**

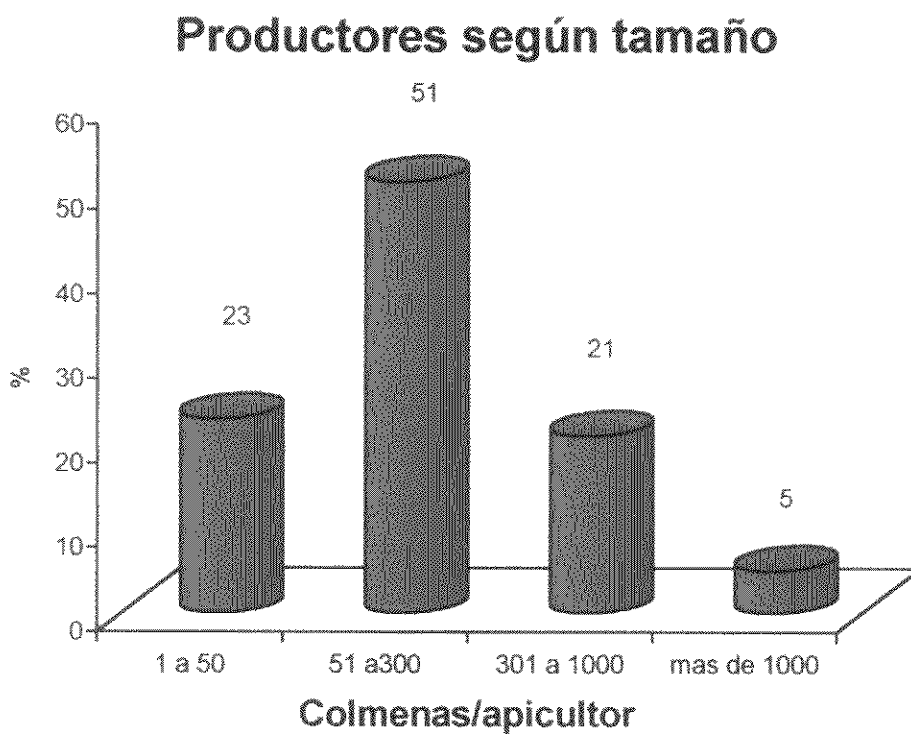
## **CANTIDAD DE COLMENAS NECESARIAS**

**1.000**

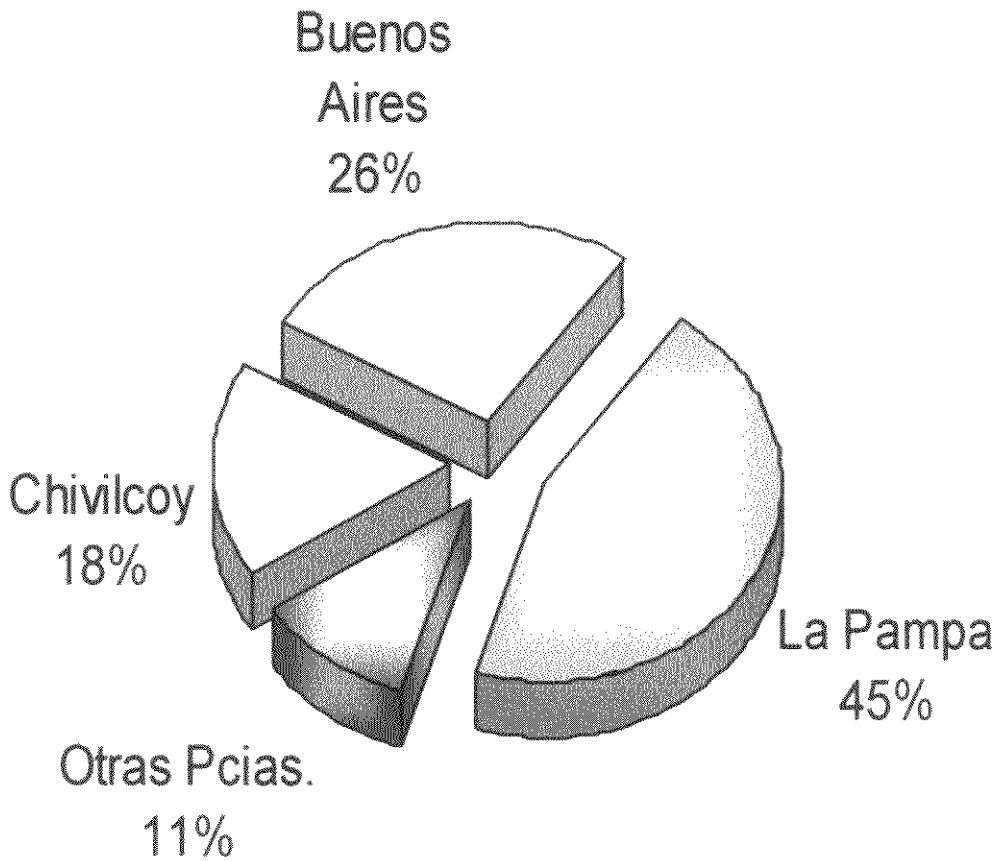
## CANALES DE COMERCIALIZACIÓN:

**ACOPIADOR: 81 %**

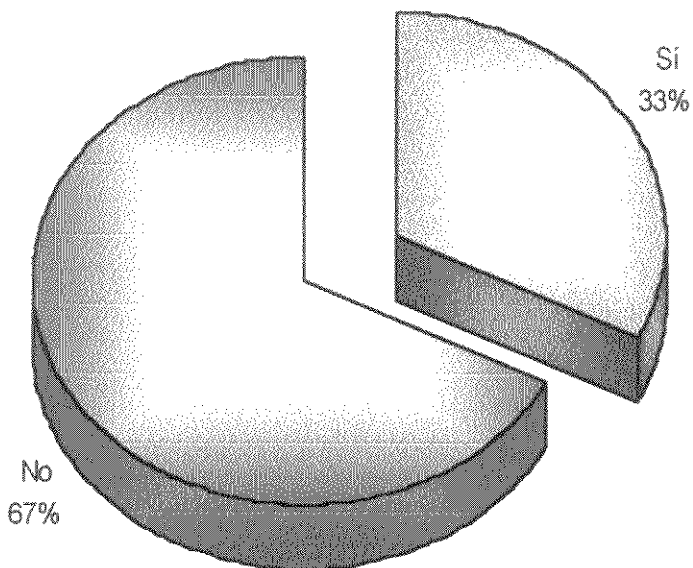
**FRACCIONA: 19 %**



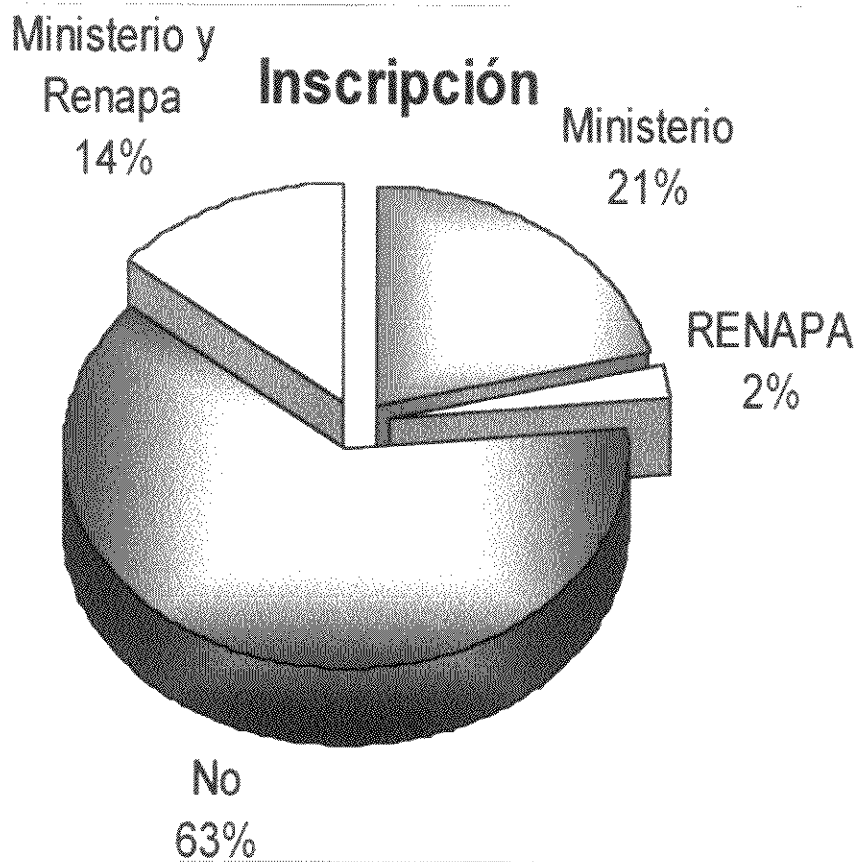
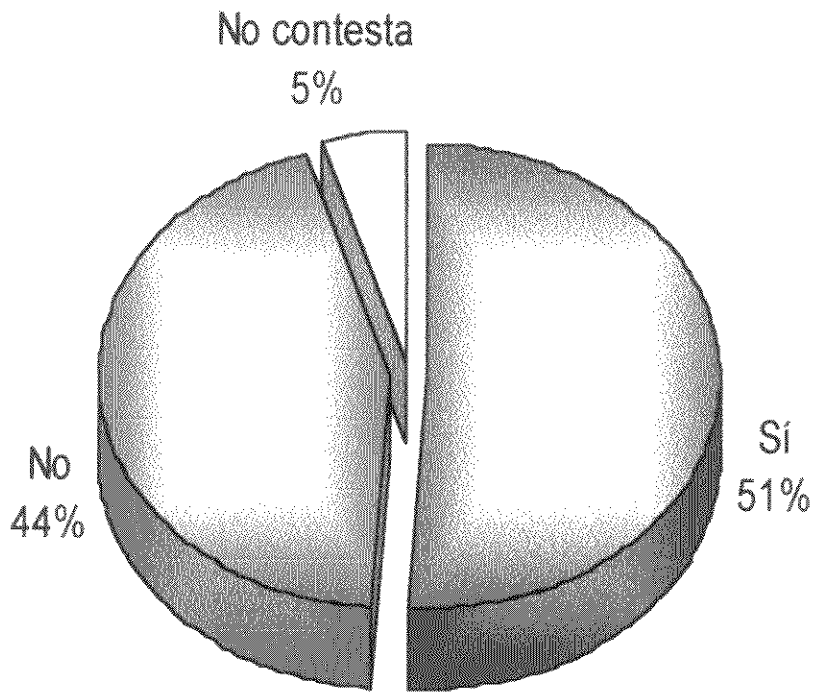
## Ubicación



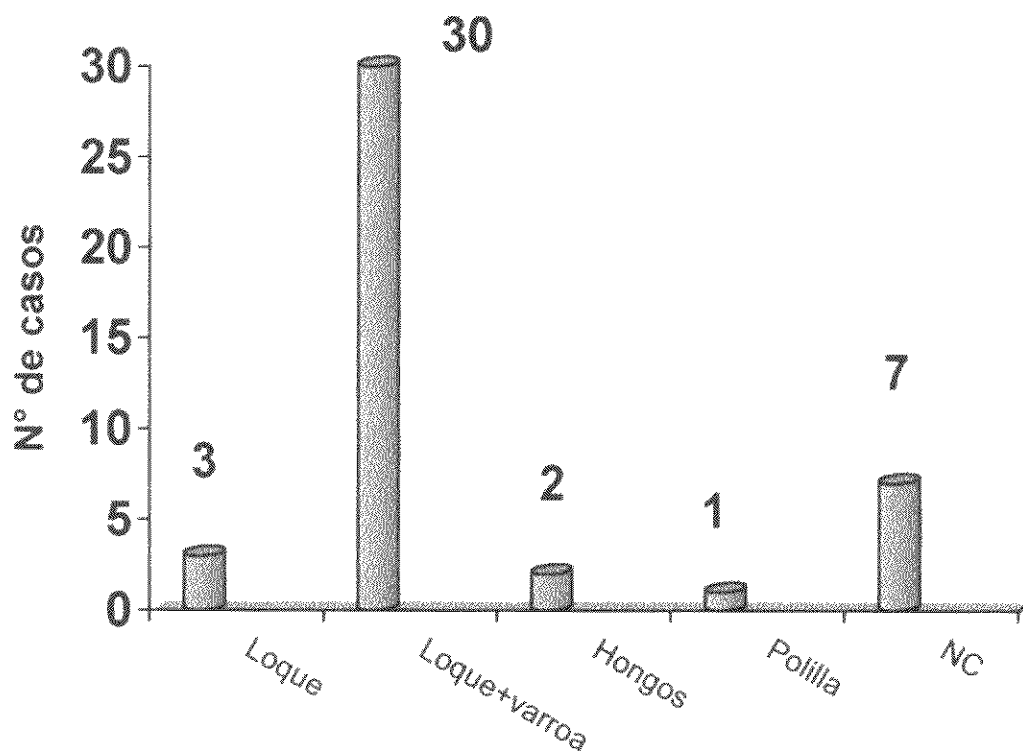
## Trashumancia



## Se asociaría










### Enfermedades más frecuentes



PUEDE SEGUIR CRECIENDO LA  
ACTIVIDAD EN LA ZONA..????

**SÍ** ⇔ **51 %**

## **PRINCIPALES PROBLEMAS :**

-  falta de campos con floración apropiada
-  expansión de la frontera agrícola
-  difusión de enfermedades
-  falta de capacitación
-  falta de organización del sector
-  individualismo
-  desconfianza

# **ANÁLISIS F.O.D.A.**

## **DEBILIDADES:**

- Dedicación part-time a la actividad.
- Falta de escala productiva.
- Nivel tecnológico bajo y falta de inversión en infraestructura (instalaciones, maquinarias, vehículos).
- Inexistencia de instituciones representativas de los apicultores.
- Comercialización del producto sin valor agregado.
- Muy bajo poder de negociación de los apicultores frente a los compradores.
- Gran informalidad del sector en general, fundamentalmente en el aspecto de la comercialización.
- Poca predisposición a integrar proyectos asociativos o de grupo

## **FORTALEZAS:**

- Existen proveedores: de insumos, fábricas de cera, fábrica de maquinaria apícola carpintería, etc.
- Importantes compradores radicados en el Partido..
- Interés por ingresar a la actividad por parte de nuevos actores.
- Las escuelas agrotécnicas de la zona: materia apicultura
- Existe el antecedente de una sociedad de apicultores.
- Chivilcoy es un importante centro de intercambio comercial apícola.
- Realización anual de la exposición apícola de Chivilcoy.
- Existencia de un parque industrial.
- Antecedente de los Grupos de Apicultores de Cambio Rural
- Se cuenta con asesoramiento técnico profesional especializado.
- Existencia de un emprendimiento comercial de Cría de Reinas.
- En Chivilcoy reside uno de los 10 apicultores más importantes de la Argentina.
- Existen apicultores con varios años de experiencia.



## **AMENAZAS:**

- *Avance de la agricultura en la zona.*
- *Incremento del riesgo sanitario por los traslados de colmenas sin controles efectivos.*
- *Aumento de los robos de colmenas.*
- *Riesgo de mortandad por fumigación con insecticidas.*
- *Escasa llegada de los programas de fomento al apicultor general.*
- *Desconocimiento y escaso cumplimiento de la normativas sanitarias y comerciales vigentes.*
- *Inexistencia de créditos de estímulo para equipamiento y tecnología.*
- *No son considerados importantes los beneficios de la polinización por parte de productores agropecuarios .*
- *Alquiler de campos para instalar colmenas aprovechando el buen momento de la actividad.*
- *Dependencia de factores climáticos.*

## **OPORTUNIDADES :**

- *Ubicación geográfica del partido y sus vías de comunicación que favorecen las relaciones comerciales.*
- *Importante demanda internacional de la miel.*
- *Calidad de miel reconocida en todo el mundo.*
- *Posibilidad de diversificar la producción (propóleos, reinas, polen , jalea real).*
- *Coyuntura de mejora en el tipo de cambio e incremento de precios internacionales que favorece la exportación.*

# ESTRATEGIAS DE ACCIÓN

## **Posibles acciones a implementar**

- ☺ Programa de control sanitario, basado en las recomendaciones de la SAGPyA.
- ☺ Implementar un "muestreo" de enfermedades, voluntario y gratuito, a cargo de la Municipalidad u otro organismo, con el fin de determinar el "status sanitario" del partido.
- ☺ Estas acciones podrían tomarse en conjunto con municipios vecinos.
- ☺ Organizar reuniones/talleres a fin de difundir y capacitar sobre medidas y prácticas de manejo de enfermedades.
- ☺ Organizar acciones de difusión de los beneficios de la apicultura en el ámbito agropecuario.
- ☺ Organizar reuniones de intercambio/talleres con cooperativas ó asociaciones apícolas de la zona para motivar la integración de los apicultores locales.
- ☺ Posicionar la localidad de Gorostiaga como "Polo Apícola del partido" por su ubicación, empresas apícolas allí instaladas, etc.