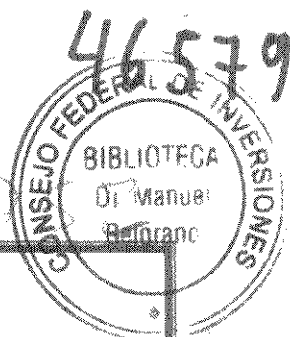


O/H. 12243

232



INFORME FINAL

PROYECTO

Asociativismo y Calidad

Acciones de Alcance Nacional 2006

Consejo Federal de Inversiones (CFI)



AUTORES

ING. Horacio CURRAO

Vet. Claudio R. MARCONI

Noviembre de 2006

46579



1.- INDICE

1.-	INDICE	2
2.-	OBJETIVOS DEL PLAN DE TRABAJO	2
3.-	RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS PROVINCIAS	23
3.1.-	FORMOSA	23
3.1.1.-	INTRODUCCIÓN	23
3.1.2.-	GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS	23
3.1.3.-	DIAGNOSTICO FODA	24
3.2.-	MENDOZA	25
3.2.1.-	INTRODUCCIÓN	25
3.2.2.-	GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS	26
3.2.3.-	DIAGNOSTICO FODA	27
3.2.4.-	PROYECTO DE SUBPRODUCTOS A PARTIR DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS DE LA COLMENA 30	
3.2.5.-	COMENTARIOS DEL TECNICO LOCAL	36
3.3.-	ENTRE RIOS	37
3.3.1.-	INTRODUCCIÓN	37
3.3.2.-	GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS	37
3.3.3.-	DIAGNOSTICO FODA	39
3.3.4.-	FOTOS DE ACTIVIDADES REALIZADAS	42
3.4.-	MISIONES	43
3.4.1.-	INTRODUCCIÓN	43
3.5.-	RIO NEGRO	43
3.5.1.-	INTRODUCCIÓN	43
3.5.2.-	GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS	43
3.6.-	SANTIAGO DEL ESTERO	45
3.6.1.-	INTRODUCCIÓN	45
3.6.2.-	DIAGNOSTICO FODA	45
4.-	CONCLUSIONES	47
5.-	ACCIONES FUTURAS Y PUNTOS DE MEJORA PROPUESTOS	48

2.- OBJETIVOS DEL PLAN DE TRABAJO

Las tareas desarrolladas para el CFI desde NOVIEMBRE DE 2005 a OCTUBRE de 2006, de acuerdo a los términos de referencia del contrato para el Proyecto "**Asociativismo y Calidad**", han sido las siguientes:

TAREA 1. Elaboración de una metodología para mejorar la calidad de los productos de la colmena. Incrementar el desarrollo de los productos diferenciados. Estudiar y desarrollar nuevas estructuras comerciales.

ESTRATEGIA PARA DIAGNOSTICAR LA SITUACIÓN ACTUAL

A partir de las reuniones de trabajo, se realizaron dos listas de chequeo con preguntas básicas para realizar una encuesta acerca del estado de los grupos a evaluar (por un lado) y de sus integrantes en particular (por el otro). Las encuestas se enfocan a conseguir información acerca de la organización, experiencia en la actividad apícola, manejo de la actividad, normas o sistemas de calidad empleados o bajo conocimiento, cumplimiento de la legislación vigente, utilización de registros y trazabilidad de los productos, estados de las salas de extracción de miel, formas de comercialización, actividad comercial apícola, entre otras.

A partir de éste diagnóstico inicial y su posterior análisis, nos debe permitir obtener información a fin de evaluar a cada grupo y ver sus avances en cada etapa del proyecto. Debido que en éste momento de ejecución de la consultoría no se han definido los grupos y/o referentes zonales sobre los cuales trabajar aún (debido a los productores apícolas están en su máxima dedicación a las colmenas y los referentes provinciales en vacaciones), y que no queremos retrasar las acciones de la consultoría por éstas razones antes mencionadas, hemos definido dos posibles hipótesis de grupos apícolas en función del nivel técnico de los grupos y aprovechando los conocimientos generales del sector a nivel nacional que posee el equipo de trabajo.

GRUPOS HIPOTÉTICOS

GRUPO 1: "PRODUCTORES APÍCOLAS EN DESARROLLO"

Los productores que pertenecen a este grupo tienen poca conciencia de la importancia de la Calidad. Generalmente tienen desconocimiento de las enfermedades, de la signología que las diferencia, de la época de aplicación de los tratamientos y del uso de medicamentos permitidos. Difícilmente utilicen Buenas Prácticas de cosecha, tengan escaso conocimiento de la legislación vigente, no lleven registros ni trazabilidad y no cuenten con salas de extracción acordes a las necesidades actuales.

Existe cierta resistencia a la incorporación de mejoras y tecnologías, generalmente asociado a la falta de información, a ser productores nuevos, a que no sea su principal actividad, etc.

GRUPO 2: "PRODUCTORES APÍCOLAS AVANZADOS"

Los productores pertenecientes a este grupo, producto de su antigüedad en el sector y de lo acaecido en el tema calidad y residuos en los últimos años, incorporo al listado de sus preocupaciones la problemática de calidad, pero no sabe como acceder a la metodología para lograr el aseguramiento y/o gestión de la calidad. Generalmente tiene un manejo sanitario deficiente con altos porcentajes de mortandad y morbilidad en sus colmenas; manejo intuitivo de la empresa; poca diversificación y muy poco o nula participación en la comercialización del producto.

ESTRATEGIAS PARA CADA GRUPO HIPOTÉTICO

ESTRATEGIA A DESARROLLAR PARA EL GRUPO 1:

Comenzar por los conocimientos básicos desde la instalación de un colmenar; las potencialidades de su zona; el perfil de su explotación (a que se va a dedicar); los principios básicos de manejo y buenas practicas apícolas. Para lo cual iniciaremos un sistema de registros (sistema progresivo de recopilación de datos de la empresa a través de planillas que nos permitan volcar cronológicamente cada uno de las prácticas apícolas que se realicen) (Ver Planilla general de manejo a modo de ejemplo). Daremos conocimientos para que el grupo o el técnico del mismo cuente con un cronograma de inspección regular de apiarios, de aplicación de medicamentos (respetando los medicamentos aprobados por SENASA, las épocas propicias y los periodos de carencia), la utilización de alimentación artificial, etc.

La idea con los registros, es generar conciencia sobre el manejo de una empresa apícola basado en datos propios históricos que permitan realizar una comparación en el tiempo y una comparación horizontal en el grupo.

Finalmente, este grupo de productores deberá contar con al menos una sala de extracción de la categoría inscripta, registrada o habilitada de acuerdo a la Resolución 353/02 de SENASA, donde se puedan implantar la Buenas Practicas de cosecha y aplíquese un sistema de trazabilidad (Res. SENASA 186/03).

Planilla general de manejo de Apiarios							
Fecha	Revisación Otoñal	Tratamiento Sanitario Otoñal	Reservas Alimenticias	Invernada	Tratamiento sanitario Primavera	Cambio de Reinas	Cosecha

ESTRATEGIA A DESARROLLAR EN EL GRUPO 2:

Comenzaremos por ordenar el sistema de producción con la creación o el mejoramiento de registros. En este grupo estableceremos distintos tipos de registros técnicos específicos a saber:

- Manejo
- Sanidad
- Alimentación

- Multiplicación y Cría de Reinas
- Cosecha

La propuesta técnica será sobre la base del protocolo de calidad de miel surgido del Consejo Nacional de Apicultura, basándose en las siguientes Especificaciones Técnicas:

- Buenas Practicas de Manejo
- Buenas Practicas de Manejo Sanitarias
- Buenas Practicas de Manejo en la alimentación artificial
- Buenas Practicas de Manejo en la cosecha

ORGANIZACIONES APÍCOLAS

En las estadísticas oficiales del Registro Nacional de Apicultores (RENAPA) que mantiene la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) en Argentina existen alrededor de 33.100 apicultores inscriptos, con aproximadamente un 4 millones de colmenas en todo el país, dando un promedio de 120 colmenas por apicultor. Gran parte de la producción son pequeños productores, por lo que seguramente para mejorar sus condiciones económico-financieras y de calidad de la producción, necesitan asociarse a otros de su misma realidad y hacer de esta manera una apicultura mas rentable y moderna.

Varios son los ejemplos de agrupaciones exitosas en el país. En las búsquedas bibliográficas, se pudieron identificar al menos 109 Asociaciones y 48 Cooperativas Apícolas, que nuclean a Productores en todo el país:

LISTADO DE ASOCIACIONES:

- Asociación Apícola Villa Gesell
- Asociación Apicultores del departamento de Belgrano
- Asociación Apícola Ceresina
- Asociación Apícola Charata
- Asociación Argentina Criadores de Aves, Conejos y Abejas
- Asociación Apícola Campiñas de Américo
- Asociación Apícola del Centro de Santa Fe
- Ateneo Argentino de Apicultores
- Asociación Apícola Departamento Tala
- Asociación Apícola de Esperanza
- Asociación Apícola del Este
- Asociación Apícola del Este
- Asociación Apicultores de Formosa
- Asociación Apícola General Madariaga
- Asociación Apícola General Pinto
- Asociación Apícola de J. Castelli
- Asociación Apicultores de Malabrigo
- Asociación Apícola Mercedina
- Asociación de Apicultores de Mones Cazón
- Asociación Apícola de Máximo Paz
- Asociación Apicultores de Nelson

- Asociación de Apicultores del Norte Neuquino
- Asociación de Apicultores de Neuquen y Río Negro
- Asociación Apícola de Olavaria
- Asociación Apícola de Pehuajó
- Asociación Apícola de la Provincia de Salta
- Asociación de Apicultores de Rivadavia
- Asociación Apícola Resistencia
- Asociación de Apicultores de Rojas
- Asociación de Apicultores de Río Uruguay
- Asociación Apícola del Sudéste Córdoba
- Asociación de Apicultores Sarmiento
- Asociación de Apicultores del Sudoeste Chaqueño
- Asociación Apicultores de San Luis
- Asociación de Apicultores del departamento de San Martín
- Asociación Apícola de Vedia Fuerte
- Asociación Apicultores del Valle Inferior del Río Chubut
- Asociación de Apicultores de Venado Tuerto
- Asociación Apícola Zona Centro La Pampa
- Asociación Cuyana de Apicultura
- Asocoación Coop. Apícola Pto. Alegre
- Asociación de Cooperación Empresaria
- Asociación Civil Nueve de Julio
- Asociación Cuyana de Apicultores
- Asociación Diamantina
- Asociación de Difusión Apícola de Gral. San Maretín
- Asociación Desarrollo Regional de Ceres
- Asociación para la Difusión y Práctica de la Apicultura
- Asociación Desarrollo Villa Elisa
- Asociación de Productores Apícolas del Centro
- Asociación Productores Apícolas de Justo Daract
- Asociación de Productores del Río Uruguay
- Asociación Regional de Apicultores
- Asociación Regional de Apicultores de Realicó
- Asociación Ramallense y Nicoleña de Apicultores
- Asociación San Carlos de Apicultores
- Asociación Veinticinqueña de Apicultura
- Centro de Apicultores de Azul
- Centro Apícola Espartillar
- Cámara de Apicultores de Coronel Dorrego
- Cámara de Apicultores del Centro República Argentina
- Centro Apícola General belgrano
- Cámara de Apicultores de Lobería
- Centro de Apicultores de Laprida
- Centro Apicultores La Rioja
- Centro de Apicultores de La Rioja
- Centro Apícola pehuajó
- Cabaña Apiario Pedro J. Bover
- Centro Apicultura Regional Rio III
- Centro Apicultores del departamento de Rio Primero
- Comisión Apícola de Roque Perez
- Centro de Apicultores san Francisco
- Club Apicultores de San Juan
- Cámara Apícola de la Sociedad Rural de Rafaela
- Centro de Apicultores de Tandil
- Centro de Apicultores de Tres Arroyos

- Centro de Apicultores de Trenque Lauquen
- Centro de Apicultores Unidos de Villarino
- Cámara Apicultura Valle Inferior
- Centro de Apicultores de Villa María
- Centro Apícola Valle Medio
- Centro Apicultores Yanapay
- Cámara Específica de Apicultores
- Centro de Investigaciones Apícolas
- Centro de Investigación y Experimentación Apícola
- Comisión Nacional de Representantes de Grupos Apícolas
- Círculo de Promoción Apícola Crespo
- Cámara Platense de Productos Apícolas
- Diamantina Amigos Apicultura
- Fundación Apícola Naturista
- Grupo Apícola Urdinarráin
- Grupo Cambio Apícola El Quebrachal
- Integral Apicultura
- Instituto Privado de Tecnología y Enseñanza Apícola
- Peña Apícola El Mate
- Peña Apícola Maipuense
- Peña Apicultores Unidos de Junín
- Sociedad de Apicultores de Baradero
- Sociedad Apicultores Belén de Escobar
- Sociedad de Apicultores de Chivilcoy
- Sociedad de Apicultores de Argentina-SADA
- Sociedad de Apicultores del Departamento de Caseros
- Sociedad Apícola El Alfalfar
- Sociedad de Apicultores de Junin
- Sociedad de Apicultores San Pedrina
- Sociedad Entrerriana de Apicultores
- Sociedad R.y C. Apícola de Rio Cuarto
- Servicio Superior Apícola
- Unión Cordobesa Apícola El Colmenar

LISTADO DE COOPERATIVAS:

- Asociación Apícola Villa Gesell
- Coop. Apícola Ltda. APIDAE
- COAPICOR Ltda.
- Coop. Agrícola Industr. Reconquista
- Coop. Agrícola Reg. Suc. Hernández
- Coop. Agrop. C.C.Casilda Ltda..
- Coop. Agropecuaria de Alcorta
- Coop. Apícola Trelew
- Coop. Apícola Humberto 1º
- Coop. Apícola Adolfo Alsina
- Coop. Apícola Quebracho Ltda.
- Coop. Apícola Caz Ltda.
- Coop. Apícola Centro Ltda.
- Coop. Apícola Chajarí
- Coop. Apícola de Dolores Ltda.
- Coop. Apícola El Opérculo Ltda.
- Coop. Apícola de Laprida Ltda..
- Coop. Apícola de Mones Cazón
- Coop. Apícola de Pi-Hue Ltda.

- Coop. Apícola del Oeste
- Coop. Apícola Esquel
- Coop. Apícola Faldas del Velazco Ltda.
- Coop. Apícola General Madariaga
- Coop. Apícola Granjera del Litoral
- Coop. Apícola Granjera del Litoral
- Coop. Apícola La Reina Ltda.
- Coop. Apícola Mar y Sierras Ltda..
- Coop. Apícola Media Agua Ltda..
- Coop. Apícola Puntana
- Coop. Apícola Quequen
- Coop. Apícola Que-Nec Ltda.
- Coop. Apícola Rafaela
- Coop. Apícola Regional de Junin
- Coop. Apícola Rioapi
- Coop. Apícola Roca Dullin
- Coop. Apícola San Vicente
- Coop. Apícola Tandil Ltda..
- Coop. Apícola Trenque Lauquen
- Coop. Apícola Valle Fértil
- Coop. Apícola 25 de Mayo
- Coop. Apícola Virrey del Pino
- Coop. Apícola Mendoza Ltda..
- Coop. De Prod. Apícola Ltda.
- Coop. De S. Culturales El Hormiguero
- Coop. De Servicios Públicos de Doblas
- Coop. La Misky Shumaj Ltda..
- Federación de Cooperativas Apícolas de la Provincia de BS AS
- COOPE-RIEL LTDA - (02342)425956 (Bragado)
- Federación Entrerriana de Entidades Apícolas

De todas las presentes agrupaciones, las que más se destacan y tienen mayor influencia y representación sobre las Políticas del Sector son la Sociedad de Apicultores de Argentina (SADA) y la Federación de Cooperativas (FACAP), quienes participan del Consejo Asesor Apícola Nacional (SAGPyA).

Está en nuestra proyección (a pesar que se extienda del tiempo proyectado del contrato), mantener una entrevista con ambas instituciones para recabar más datos acerca de las acciones que están llevando adelante en referencia al Asociativismo y la Calidad en la Apicultura.

SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

Con respecto al presente ítem, se buscó información de diversas fuentes y se prevé poder entregar dicho material a los Técnicos de los Grupos. A continuación, se presenta un resumen de un FODA del Sistema de Comercialización de la Argentina:

OPORTUNIDADES

- Aumento de la demanda de países sin tradición en el consumo de miel

- Disminución del número de colmenas y de productores de los principales países productores
- Aumento de la demanda de productos con valor agregado incorporado
- Aumento del consumo en algunos países de tradición mielera.
- Cambios de hábitos de consumo hacia productos naturales y con beneficios para la salud.
- Apertura de nuevos mercados relacionados con acuerdos internacionales

AMENAZAS

- Mayores exigencias de calidad
- Incremento de las barreras al comercio entre bloques y dentro del Mercosur
- Productores dependen de los acontecimientos y fluctuaciones del mercado internacional

FORTALEZAS

- Posibilidades de continuar incrementado la producción nacional
- Incremento de las exportaciones y perspectivas favorables para los próximos años, especialmente de productos con valor agregado.
- Aumento del número de productores y de colmenas. Mejora de las condiciones económicas de los productores.
- Generación de empleo y de divisas extra para los productores
- Incremento en el uso de la miel por parte de distintas industrias

DEBILIDADES

- Datos estadísticos poco precisos y falta de registros confiables de productores y de la producción argentina.
- Falta de información sobre desarrollo de mercados y sobre políticas internacionales.
- Mercado interno poco desarrollado que no permite optar a los productores para ofrecer su producto.
- Problemas de mieles adulteradas en el mercado interno. Escasos controles de parte de las autoridades nacionales y provinciales.
- Altos problemas de evasión impositiva
- Problemas sanitarios en las colmenas
- Escaso acceso de los productores en forma directa al mercado externo.
- Escaso desarrollo de productos con alto valor agregado: diferenciados, tipificados y de otros productos de la colmena.
- Escaso progreso tecnológico en el desarrollo de material vivo, de mejoramiento genético y control de enfermedades.

MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

Con respecto al Manual de Procedimientos, y siempre trabajándose sobre hipótesis de grupos por falta de definición de los mismos, se establecieron tres niveles de manuales a desarrollar:

MANUAL PARA LA CONSULTORÍA:

Con el objeto de dirigir el funcionamiento y coordinación con el Técnico del Grupo y del Grupo con los Consultores (comunicación, formato de la información, informes, capacitaciones, seguimiento del grupo y de la actividad del técnico, etc.)

OBJETIVO

Definir la metodología de trabajo entre los Profesionales del "Programa "Asociativismo y Calidad en Producción Apícola" y la Provincia, junto a sus Asesores Locales.

ALCANCE

Este procedimiento se aplica a todas las consultorías de Calidad llevada a cabo en el marco del Programa, desde que se inicia el contacto con el Representante Provincial definido por CFI, todas las instancias posteriores de trabajo, y hasta que se define un Plan de Tareas con un Asesor Local contratado por CFI.

RESPONSABILIDADES

Son Responsable del cumplimiento del presente procedimiento:

- Por parte del Consultor en Calidad: Ing. Agr. Horacio Currao
- Por parte del CFI: Ing. Agr. Carlos Ferrari
- Por parte de la Provincia: cada Contraparte Técnica Provincial

DIAGRAMA DEL PROCESO

Etapa		Responsable
6.1	Indicación de los Agentes Provinciales	CFI
6.2	Comunicación con los Agentes Provinciales	Consultor
6.3	Definición de los Grupos de Trabajo	Agentes Provinciales
6.4	AutoDiagnóstico Inicial	Asesor Local
6.5	Evaluación de la Información	Consultor
6.6	Primer Reunión de Trabajo	Consultor
	Primer Reunión de Trabajo	Asesor Local
6.7	Taller de Diagnóstico y Sensibilización	Consultor
6.8	Definición de Plan de Acciones	Consultor
6.9	Elaboración de Informe	Consultor
6.10	Aprobación del Plan de Acciones	Agentes Provinciales y CFI

VÍAS DE COMUNICACIÓN

	CFI	Consultor	Consultor
Nombre	Ing. Agr. Carlos Ferrari	Ing. Agr. Horacio Rafael Currao	Vet. Claudio R. Marconi
Teléfonos	(011) 4310-0779	(0221) 154656652 (0221)470-8523	(011)1550097044 (011)15524897214 (03488) 469746
Correo Electrónico	cferrari@cfired.org.ar	hcurrao@yahoo.com.ar	cmarconi@apihuella.com.ar
Dirección Postal	San Martín 871, (C1004 AAQ) Ciudad Autónoma de Buenos Aires	25 N° 75 (1900) La Plata	H. Irigoyen 400 - Bo. Altos (1627) Matheu (BA-ARG)

DESCRIPCIÓN DE ETAPAS

INDICACIÓN DE LOS AGENTES PROVINCIALES (CONTRAPARTE TÉCNICA Y/O ASESORES LOCALES)

El CFI informa vía correo electrónico al Consultor de quienes son las Provincias interesadas en trabajar bajo la Consultoría en Calidad del Programa. Asimismo informar quienes serán los Agentes Provinciales (la Contraparte Técnica de la Provincia y/o los Asesores Locales), así como sus vías de comunicación.

COMUNICACIÓN CON LOS AGENTES PROVINCIALES

APERTURA DE CARPETA DE ACCIONES

El Consultor crea una "Carpeta de Acciones" por cada Provincia (preferentemente en formato electrónico), en donde procede a resguardar los datos enviados por CFI, las principales acciones de la Consultoría, así como las comunicaciones mantenidas con los Agentes Provinciales (Contraparte Técnica y/o Asesor Local) y/o sus Grupos de Productores, resúmenes/informes de las reuniones, etc.

CONTACTOS CON LOS AGENTES PROVINCIALES

El Consultor se encarga de contactar a la Contraparte Técnica Provincial y/o los Asesores Locales, a los fines de iniciar la Coordinación de la Consultoría con los Grupos de Trabajo.

El Consultor explica la metodología de trabajo, objetivos de la Consultoría y actividades posibles de realizar en la Consultoría. También indaga acerca de las necesidades de la Provincia, así como también si están definidos los Grupos de Productores, sus Asesores, etc., a los fines de tener un mejor conocimiento de la realidad provincial y sus grupos.

Esta actividad debe ser complementada con una visita a la Provincia. En éstos casos debe labrarse un Memorando de la Visita, indicando objetivo, fecha, personas intervinientes y sus cargos y un pequeño resumen o conclusión de la reunión de trabajo mantenida.

Todos los contactos referidos a la Consultoría deben estar en la "Carpeta de Acciones" de la Provincia y los correos electrónicos mantenidos siempre con copia al CFI.

INFORMACIÓN A SUMINISTRAR A LOS AGENTES PROVINCIALES

A los fines de organizar y clarificar el objetivo y modo de trabajo de la Consultoría, el Consultor debe enviar por correo electrónico el presente procedimiento de trabajo, así como su Anexo 1, donde se especifica: módulos de capacitación operables, actividades encuadradas dentro del "asesoramiento online" e información necesaria a ser suministrada por parte de los Asesores Locales de los Grupos para el monitoreo de los mismos.

DEFINICIÓN DE LOS GRUPOS DE TRABAJO

LECTURA DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA

Los Agentes Provinciales deben leer y confirmar que ha comprendido el material entregado, así como de sus responsabilidades dentro de la consultoría.

ENVÍO DE INFORMACIÓN AL CONSULTOR

Cada Asesor Local debe enviar en correo electrónico los siguientes datos:

- 1) Nombre de cada uno de los Grupos de Productores objetivo (máximo 2 por Provincia)
- 2) Forma de comunicación con los Grupos (teléfonos, dirección, correo electrónico, celular, etc.)
- 3) Listado de los Productores del Grupo (Apellido, Nombre y RE.NA.P.A.)

AUTODIAGNÓSTICO INICIAL

REALIZACIÓN DEL FODA

El Asesor Local de cada Grupo de Productores debe realizar un resumen con los siguientes datos:

- Nombre o Denominación del Grupo
- Técnicos o Líderes del Grupo (interlocutores)
- Listado de Productores indicando Apellido y Nombre, RENAPA, zona donde tiene las colmenas, cantidad de colmenas y de apiarios que posee (aproximadamente)
- Resumen del modo de funcionamiento del grupo (periodicidad de las reuniones, temas tratados, objetivos propuestos, etc.
- Resumen FODA (indicando las principales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del grupo). Como ayuda, las Fortalezas y Debilidades son del Grupo, mientras que las Amenazas y Oportunidades son del Contexto donde trabaja el Grupo.

ENVÍO DEL FODA

El Asesor Local de cada Grupo de Productores debe enviar en correo electrónico el FODA desarrollado al Consultor, siempre con copia al Representante del CFI.

EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El Consultor debe revisar y analizar la información enviada, y a partir de ella comenzar a definir los temas y fechas para la primer reunión de Trabajo. También en el transcurso de la evaluación, puede solicitar información adicional para una mejor comprensión de la realidad del Grupo.

PRIMER REUNIÓN DE TRABAJO

ACTIVIDADES DEL CONSULTOR

El Consultor debe trabajar con el Asesor Local en la Coordinación de la Primer Reunión de Trabajo. El Consultor y en función del material enviado y la información recopilada, debe definir temario y las condiciones que debe tener resueltas los Agentes Provinciales (Salón, proyector, PC, mínima cantidad de participantes, objetivos, etc.).

Tanto el temario como las condiciones para la Reunión debe ser enviada por email con copia al Representante del CFI.

ACTIVIDADES DE LOS AGENTES PROVINCIALES

Los Agentes Provinciales (Contraparte Técnica de la Provincia y/o los Asesores Locales) deben trabajar con el Consultor en la Coordinación de la Primer Reunión de

Trabajo. Los Agentes Provinciales, en función de las condiciones enviadas por el Consultor, deben Organizar la Reunión de Trabajo y asegurarse de:

- Convocar a los participantes en tiempo y forma
- Asegurarse de que en el lugar de la reunión estén los elementos solicitados por el Consultor y en condiciones para realizar la reunión.
- Asegurarse que puedan estar presentes en la reunión la mayor cantidad de participantes posibles (y cubriendo el mínimo solicitado)

TALLER DE DIAGNÓSTICO Y SENSIBILIZACIÓN

En la Primer Reunión de Trabajo el objetivo es tomar contacto inicial con los grupos de productores y planificar las acciones a emprender de la Consultoría con el Asesor Local.

Durante la reunión con los Productores, se realiza un pequeño taller de capacitación y sensibilización, donde se explican brevemente los alcances de la presente Consultoría.

Por otro lado, se realiza un análisis del FODA entregado por el Asesor Local, y una encuesta de "diagnóstico inicial dirigido" que elabora el equipo Consultor.

Encuesta:

- .Qué objetivos busca en la actividad apícola
- Constituye la apicultura su principal actividad económica
- Tiene alguna formación en temas productivos
- Tiene alguna formación en temas vinculados al asociativismo
- Tiene idea de la existencia de algún tipo de asociación de productores. Enuncie las que conozca (por ejemplo, cooperativas)
- Qué lo llevó a formar parte de un grupo de productores
- Cuáles son los problemas más serios que considera que se pueden solucionar a partir de la inclusión en un grupo.
- Considera a la comercialización como una limitante en el crecimiento apícola. En caso afirmativo, cómo lo podemos solucionar desde el grupo.
- Conoce lo que es un consorcio para exportación.
- A quién le vende su producción. Acopiador, exportador, fraccionador, o directamente al consumidor
- Establezca en orden prioritario las mayores limitaciones para el crecimiento como empresario apícola. Y para el grupo.
- Conoce que existen problemas ligados a la calidad de la producción.
- Cuáles considera que son los elementos, factores, acciones, prácticas de manejo, etc., que pueden influir en la calidad de su producción
- Conoce lo que es un protocolo de trabajo
- Tiene información sobre la legislación vigente en su provincia y a nivel nacional
- Conoce de las exigencias actuales vinculadas a la calidad. Mencione las que conozca.
- Tiene conocimiento de la existencia de entidades de representación gremial de apicultores
- Tiene diversificada su producción. Además de miel y cera, que otra cosa produce.
- Tiene la miel alguna restricción a la hora de comercializar la producción. Y los otros productos de la colmena.

Durante el mismo Taller, se inician y consensúan las actividades para realizar el Plan de Acciones.

DEFINICIÓN DE PLAN DE ACCIONES

CRONOGRAMA

En el Plan de Acciones están definidos los siguientes puntos:

Actividades	MESES												Responsable
	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Actividad 1	x	x											
Actividad 2			x	x	x	x							
Actividad 3				x	x	X	x						
Actividad . . .													

DESCRIPCIÓN

Para cada actividad a realizar, se describe brevemente las acciones a emprender para la actividad, información necesaria para Iniciar la actividad e información que se estima se obtendrá a partir de la misma.

Se puede utilizar el siguiente formato "ejemplo":

Actividad	Breve Descripción del Proceso	Información Requerida de	
		Entrada	Salida
N°1	Jornadas de Capacitación: Buenas Prácticas Apícolas	Entrega al Asesor Local de Material para lectura	Evaluación de los capacitados
N°2	Visita a Apiarios del Grupo	Ubicación de Apiarios	Informe de Visita

		Modelos de Registros utilizados	
.....

ELABORACIÓN DE INFORME

Todas estas actividades realizadas, se vuelcan en un Memorando de Trabajo, indicando:

- Lugar y fecha,
- Objetivo de la Reunión
- Grupo de Trabajo y Asesor Local
- Listado de Participantes (indicando rol dentro del grupo)
- Actividades realizadas
- Conclusiones
- Plan de Acciones propuesto

El informe debe ser enviado por el Consultor vía correo electrónico al Asesor Local, Contraparte Técnica Provincial y al Representante de CFI.

APROBACIÓN DEL PLAN DE ACCIONES

Para iniciar la ejecución del Plan de Acciones, el mismo debe estar consensuado y aprobado por las partes intervinientes, a los fines de darle curso al mismo.

A partir de la aprobación del mismo, la Consultoría se regirá por la planificación pactada en el mismo.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS BÁSICO DE MANEJO Y TRAZABILIDAD:

Con el objeto de dar al grupo las herramientas básicas para su implementación a través del técnico del Grupo (ubicación de apiarios, llenado de registros básicos de manejo y cosecha, mantenimiento de la trazabilidad, búsqueda de información útil, etc.)

MANUAL PARA INICIAR LA GESTIÓN DE LA CALIDAD:

Con el objeto de dar al Técnico y al Grupo una guía para ir creando y desarrollando un Sistema de Gestión de la Calidad (reuniones grupales, definición de organigramas, definición de funciones y responsabilidades, procedimientos básicos de funcionamiento del grupo y su producción, etc.)

TAREA 2. Preparación del material de divulgación:

Con respecto al material desarrollado, en primera instancia se están desarrollando 6 materiales para divulgación, referentes a los temas de Situación del Sector Apícola Argentino, Legislaciones Vigentes en Apicultura, Conceptos Generales de Calidad, Trazabilidad, Buenas Prácticas Apícolas y Buenas Prácticas de Manufactura.

El material de divulgación para los "Situación del Sector Apícola Argentino" estará basado en los informes que edita y publica la SAGPyA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación).

El material de divulgación para los "Legislaciones Vigentes en Apicultura" estará basado en un breve, actualizado y práctico resumen de las legislaciones vigentes, sus objetivos, alcances y principales exigencias.

El material de divulgación para los "Conceptos Generales de Calidad" estará basado en la tesis de grado del Vet. Claudio Marconi (Implementación de BPM, POES y HACCP en Plantas de Extracción de Miel) y conceptos extraídos de la serie de Normas ISO 9000:2000 y material relativo al tema.

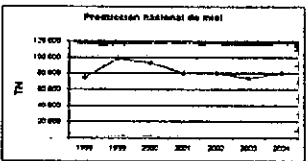
El material de divulgación para "trazabilidad" estará basado en la historia de la trazabilidad, la Resolución SENASA 186/03 de Trazabilidad en Miel y la Resolución 178/2002 de la UE referente a la trazabilidad en los alimentos.

El material de divulgación para el tema "Buenas Prácticas Apícolas" estará basado en el Manual de Miel Premium de la SAGPyA, mientras que el de las Buenas Prácticas de Manufactura también estará basado en el mismo manual, complementándose con material de divulgación editado por la SAGPyA.

La estrategia técnica es ir entregando cada mes material de lectura previa a las capacitaciones, a los fines de que los participantes de los cursos tengan conocimientos previos acerca del tema.

TAREA 3. Organización de talleres de capacitación.










Las siguientes son algunas de las diapositivas que se desarrollaron para la realización de los talleres de Capacitación:

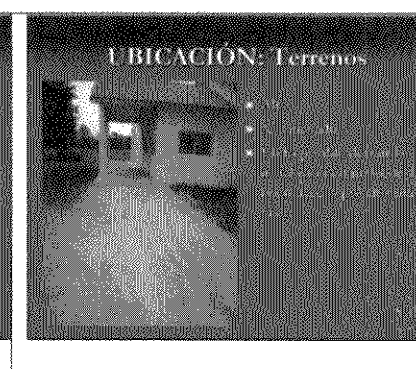
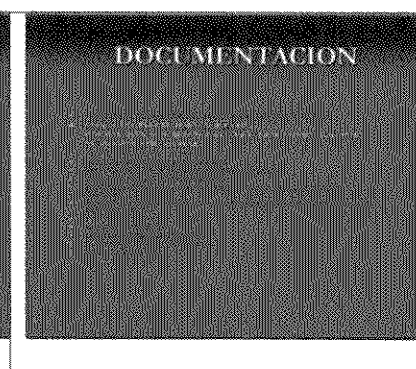
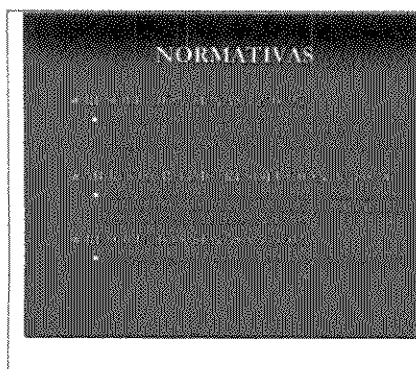
	<p>CARACTERISTICAS DEL SECTOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • INFORMAL • CONCEPCION DESDE LOS MAS ALTOS ESTAMENTOS • CONDICIONES ECONOMICAS HISTORICAS • VALOR INTERNACIONAL DE LA MIEL • VALOR RELATIVO DEL DOLAR 			<p>CAMBIOS EN LA APICULTURA</p> <ul style="list-style-type: none"> • PROBLEMAS SANITARIOS • ZONIFICACION • TRANSHUMANCIA • CONDICIONES ECONOMICAS 	
	<p>SECTOR APICOLA ARGENTINO</p> <ul style="list-style-type: none"> • 25.000 APICULTORES • 2,5 MILL. DE COLMENAS <ul style="list-style-type: none"> • BS. AS. 60 % • SANTA FE 14 % • CORDOBA 11 % • ENTRE RIOS 9 % • LA PAMPA 9 % 			<p>PRODUCCION NACIONAL DE MIEL</p> 	
	<p>EVOLUCION DEL SECTOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1982: 40.000 TN. • 1992: 60.000 TN. • 1999: 100.000 TN. • 2002: 80.000 TN. • 2003: 75.000 TN. • 2004: 80.000 TN. • 2005 99.000 TN / US\$ 114.000.000 • EXPORTACION PROMEDIO EN LOS DISTINTOS PERIODOS : 90-92 % 			<p>MERCADO MUNDIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • PRODUCC. MUNDIAL: 1.200.000 TN. • 9 PAISES COMERCIALIZAN EL 50% • EXPORTACION: <ul style="list-style-type: none"> - ARGENTINA - CHINA - MEXICO - CANADA - ALEMANIA 	


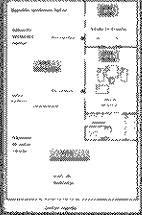
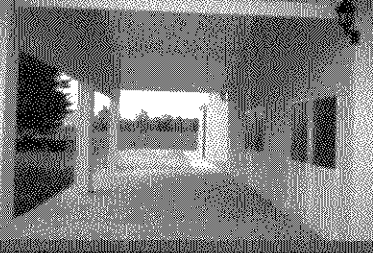


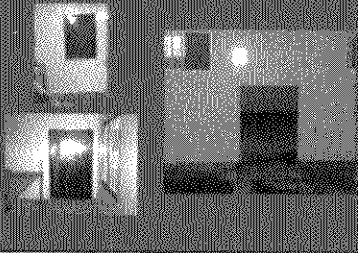

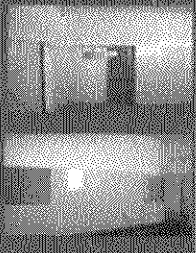
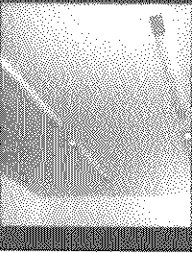
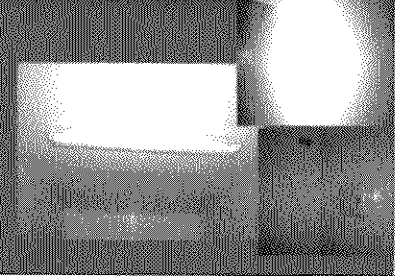

	<p>MERCADO MUNDIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • CONSUMIDORES E IMPORTADORES <ul style="list-style-type: none"> • ESTADOS UNIDOS • ALEMANIA • REINO UNIDO • JAPON • 50 % COMPRAS U.E. <ul style="list-style-type: none"> • SOLAMENTE ALEMANIA 50 000 TN 			<p>PERSPECTIVAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • LA CALIDAD SERA LA BARRERA NO ARANCELARIA DE MAYOR RELEVANCIA • EL PRECIO TENDRA A DISMINUIR HASTA ALCANZAR SU VALOR DE EQUILIBRIO • CHINA INCREMENTARA SU PRODUCCION DE CALIDAD EN UN 30 % • PROVEEDORES DE MIELES CON CALIDAD Y TRAZABILIDAD TENDRAN FACILIDADES DE ACCESO A LOS PRINCIPALES MERCADOS 	
	<p>APICULTURA TRADICIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • PERDIDA DE IDENTIDAD DEL PRODUCTO <ul style="list-style-type: none"> • Poca seriedad de la implementación de su calidad • Manejo adecuado del estado • Uso de medicamentos antimicrobianos • Falta de información de acceso a capacitación • MANEJO INTUITIVO DE LA EMPRESA <ul style="list-style-type: none"> • Información no genérica • POCOA PARTICIPACION EN LAS POLITICAS DEL SECTOR • MANEJO INDIVIDUAL DE LA EMPRESA <ul style="list-style-type: none"> • Menos del 20 % de las producciones se encuentran acreditadas en algún tipo de organización • POCOA DIVERSIFICACION • POCOA PARTICIPACION EN LA COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO 			<p>SISTEMAS DE PRODUCCION: CALIDAD AGROALIMENTARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • VIEJO CONCEPTO <ul style="list-style-type: none"> • ALIMENTOS SEGUROS E INOCUOS • CUIDADO ALIMENTARIO ARGENTINO • CALIDAD HIGIENICO-SANITARIA • NUEVO CONCEPTO <ul style="list-style-type: none"> • ALIMENTOS QUE BRINDEN BENEFICIOS ADICIONALES A LA SALUD • PROTECCION AL MEDIO AMBIENTE • SATISFACCION PERSONALIZADA DEL CLIENTE 	
	<p>SISTEMAS DE PRODUCCION: EXIGENCIAS NACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➡ PLAN CREHA (Control de Residuos e Higiene de los Alimentos) ➡ PLANES SANITARIOS ➡ REGISTROS DE ESTABLECIMIENTO <ul style="list-style-type: none"> Res. SENASA 155.292 Res. SENAMA 186.243 Registro Distribuidor 			<p>SISTEMAS DE PRODUCCION: EXIGENCIAS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➡ GENUINIDAD ➡ TRAZABILIDAD ➡ CONTROL DE RESIDUOS ➡ SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD 	
	<p>SISTEMAS DE PRODUCCION: EXIGENCIAS NACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • SENAMA • SISTEMA DE TRAZABILIDAD • Identificación del Mielero • DESDE 12/12/2009 • N° INSCRIPCION, REGISTRO O HABILITACION DE SALAS DE EXTRACCION • En la casa plastografiada blanca con pluma indelible • SEI-B-NUMERO DE SALAS OTORGADO • SEI-B-2566001482 • Se deben llevar planillas de registro en las SALAS para identificar al productor, el lote y la producción de miel 			<p>SISTEMAS DE PRODUCCION: Requisitos países compradores (UE)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación de los aparatos y establecimientos de extracción • Inspección regular de apiarios • Colmenas no tratadas con sustancias peligrosas • Miel libre de residuos • Procedencia de la miel • Producto acompañado concertificado con: <ul style="list-style-type: none"> - Identificación, origen, destino y declaración de las condiciones higiénico-sanitarias 	
	<p>ESTABLECIMIENTOS EXTRACTORES Y/O ELABORADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • INSCRIPTOS O REGISTRADOS EN EL ORGANISMO DE CONTROL DEL PAIS DE ORIGEN • CONDICIONES EDILICIAS ADECUADAS 			<p>ANALISIS FODA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para una mejor comprensión de la situación por la que atraviesa actualmente el sector, se resumen las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas • Esta metodología de estudio, involucra el análisis del contexto, donde se detectan las fortalezas y debilidades y del mismo entorno del cual se extraen las principales fortalezas y Debilidades, sobre las que se puede actuar en forma directa 	

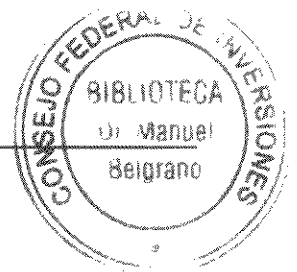
<p>ENTORNO INTERNO FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de continuar incrementando la producción nacional • Incremento de las exportaciones y perspectivas favorables para los próximos años, especialmente de productos con valor agregado • Aumento del número de productores y de colmenas • Posibilidad de incrementar el consumo interno 		<p>ENTORNO EXTERNO OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la demanda de países sin tradición en el consumo de miel • Disminución en el número de colmenas y de productores de países competidores • Aumento de la demanda de productos con valor agregado incorporado • Aumento del consumo en algunos países de tradición mielera • Apertura de nuevos mercados relacionados con acuerdos internacionales
<p>ENTORNO INTERNO DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Datos estadísticos poco precisos y falta de registros confiables de productores y de producciones agrícolas • Falta de información sobre mercados y sobre políticas internacionales • Mercado interno poco desarrollado • Problemas de medios administrativos en el mercado interno: Escasos controles • Altos problemas de evasión impositiva • Problemas sanitarios • Escaso acceso de los productores en forma directa, al mercado externo • Escaso desarrollo de productos con alto valor agregado: diferenciados, tipificados y de otros productos de la colmena • Escaso progreso tecnológico en el desarrollo del material vivo, de mejoramiento genético y control de enfermedades. 		<p>ENTORNO EXTERNO AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mayores exigencias de calidad • Incremento de las barreras al comercio entre bloques y dentro del MERCOSUR • Productores dependen de los acontecimientos y fluctuaciones del mercado internacional

<p>LA TRAZABILIDAD</p> <p>EL CABALLO DE TROYA DEL COMERCIO DE ALIMENTOS</p> <p>Dr. Claudio Monzon Director de</p>  <p>www.apilcolab.com.ar</p>	<p>SISTEMA DE TRAZABILIDAD</p> <p>SISTEMA CAPAZ DE IDENTIFICAR EL ORIGEN Y DESTINO DE UN PRODUCTO</p>  <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>	<p>TRAZABILIDAD</p> <p>IDENTIFICACION</p> <p>REGISTROS</p> <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>
<p>TRAZABILIDAD</p> <p>OPORTUNIDAD DE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitar a la responsabilidad compartida • Sistematizar • Ordenar • Controlar la producción • Hacer la producción más conocida para el consumidor <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>	<p>TRAZABILIDAD</p> <p>Integrada al concepto de Gestión de la Calidad, es la base para su demostración</p> <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>	<p>SE SENASA</p> <p>RESOLUCIÓN 121/98 DE SENASA</p> <p>MIEL</p> <p>Resolución 121/98</p> <p>Apruébanse los sistemas de control tendientes a establecer las condiciones de Rastreabilidad o Trazabilidad para Miel, desde su obtención hasta su posterior destino a embarque para exportación.</p> <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>
<p>SE SENASA</p> <p>RESOLUCIÓN 121/98 DE SENASA</p> <p>Artículo 1° — Apruébanse los sistemas de control tendientes a establecer las condiciones de Rastreabilidad o Trazabilidad para Miel desde su obtención hasta su posterior destino a embarque para exportación, conforme las normas establecidas en los Anexos I, II, III, IV y V, que forman parte integrante de la presente resolución.</p> <p>Art. 2° — La miel a granel, procesada o fraccionada para la exportación, deberá encontrarse envasada en recipientes debidamente identificados de acuerdo a lo establecido en el Anexo I, Rubro E, Numerales 3 ó 4, según corresponda, y el Rubro E, Numeral 2.2, que forme parte integrante de la presente resolución.</p> <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>	<p>SE SENASA</p> <p>ANEXO I</p> <p>C. — Origen de la Producción.</p> <p>1. — Entiéndese como origen o punto inicial de la cadena alimentaria de la miel, el Fraccionamiento Agrícola o Apícola, cuya actividad es la obtención del producto de uso agrícola en UJA (1) Sala de Extracción de Miel homologada oficialmente.</p> <p>1.1 — Cada Sala de Extracción recibirá (Plan SENASA Nº 302/2002), UNA (1) sigla y LINA (1) serie de números que la identifiquen como elemento vital para hacer trazable a la producción.</p> <p>2. — Asimismo cada apicultor, por su condición de ser responsable de aportar la materia prima al sistema, está obligado a inscribirse como tal en el REGAPRA.</p> <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>	<p>SE SENASA</p> <p>ANEXO I</p> <p>1. — Extracción, envasado e identificación de la miel a granel.</p> <p>1. — La extracción de la miel desde las colmenares se realizará en los establecimientos (salvo de extracción) contemplados en la Resolución Nº 853 del SENASA.</p> <p>2. — El envasado de la miel, a granel o fraccionada, se realizará en envases aprobados por Resolución Nº 121/98 de la SAGPYA.</p> <p>3. — La identificación se realiza en la zona plasmografiada, haciendo constar con pluma indeleble:</p> <ul style="list-style-type: none"> — el número oficial de la Sala de Extracción — los DCE (2) delimita el año de extracción. <p>Dr. Claudio B. Monzon</p>

<p>SENASA</p> <p>ANEXO I</p> <p>3. — Inscripción, inscripción o identificación de la miel a granel.</p> <p>4. — En el caso que en dicha Sala se extraiga miel de más de UN (1) aplicador, se agregará el número de Lotes que se le asignará al detalle de la muestra prima.</p> <p>4.1. — El extracto de leche agregado será etiquetado por de la sala de extracción en el Libro de Identificación de uso obligatorio, rubricado por el SENASA. No obstante, podrá utilizarse de igual forma un sistema rotatorio impreso en planilla arrojadas con su numeración consecutiva, donde figuren los datos de la empresa y la firma de su responsable en cada una de ellas.</p> <p>Dr. Claudio A. Barreda  Int. A</p>	<p>SENASA</p> <p>Artículo 1° — La inscripción, registro y habilitación para el funcionamiento de todo establecimiento donde se extraiga miel para exportación, estará sujeta a las condiciones de la presente norma.</p> <p>Art. 2° — Las distintas categorías de Salas de Extracción de Miel, se establecen la siguiente clasificación:</p> <p>a) SALA DE EXTRACCIÓN DE MIEL HABITADA, Anexo I</p> <p>b) SALA DE EXTRACCIÓN DE MIEL REGISTRADA (PMA), Anexo II</p> <p>c) SALA DE EXTRACCIÓN DE MIEL REGISTRADA (MOVE), Anexo III</p> <p>d) SALA DE EXTRACCIÓN DE MIEL RESERVA, Anexo IV.</p> <p>Dr. Claudio A. Barreda  Int. A</p>	<p>SENASA</p> <p>Art. 3° — A los efectos de realizar exportaciones, la cantidad de la miel deberá provenir de Salas de Extracción de Miel definidas en el artículo 2°.</p> <p>Art. 4° — El SENASA establecerá, para cada categoría de Salas de Extracción de Miel, los distintos de exportación posibles de la miel extraída, sobre la base de las exigencias que cada país adquirente requiera.</p> <p>Art. 7° — El SENASA crea un sistema de BASE ÚNICA DE DATOS de Salas de Extracción de Miel actualizado continuamente mediante reports magnético, con la siguiente indicación:</p> <p>a) Salas Habilitadas: son datos aportados por el SENASA.</p> <p>b) Salas Inscripción, Registradas PMA y MOVE: datos aportados por los Establecimientos Productores al SENASA.</p> <p>Dr. Claudio A. Barreda  Int. A</p>
<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>Artículo 1</p> <p>— Objetivo y ámbito de aplicación</p> <p>El presente Reglamento proporciona la base para asegurar en nivel elevado de protección de la salud de los consumidores y de los intereses de los consumidores en relación con los alimentos, incluido en particular, en particular, la diversidad del mercado de alimentos, incluyen los productos alimenticios, al tiempo que se garantiza el funcionamiento eficaz del mercado interno.</p> <p> Int. A</p>	<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>Establece principios y responsabilidades comunes, los medios para proporcionar una base científica sólida y transparente y procedimientos organizativos efectivos en las que basan la toma de decisiones en cuestiones relacionadas a la seguridad de los alimentos y los piensos.</p> <p>En virtud del presente Reglamento se crea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria.</p> <p> Int. A</p>	<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>Las entidades productoras relativas a cereales, que incluye directa o indirectamente un la seguridad de los alimentos y los piensos.</p> <p>Se aplicará a todas las etapas de la producción, transformación y la distribución de alimentos y de piensos, pero NO a la producción primaria para uso personal ni a la preparación, transformación o almacenamiento doméstico de alimentos para consumo propio.</p> <p> Int. A</p>
<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>Artículo 2</p> <p>— Definición de alimento</p> <p>Se entenderá por alimento (o producto alimenticio) cualquier sustancia o producto destinado a ser ingerido por los seres humanos o con probabilidad razonable de serlo, tanto si hace sólo transformaciones físicas o psicológicas sobre sí.</p> <p>«Alimento» incluye los harinos, la goma de mascar y cualquier sustancia, incluido el agua, incorporada voluntariamente al alimento durante su fabricación, preparación o transformación.</p> <p> Int. A</p>	<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>Artículo 3</p> <p>— Otras Definiciones</p> <p>«Empresa alimenticia», toda empresa pública o privada que, con o sin ánimo de lucro, lleve a cabo cualquier actividad relacionada con cualquiera de las etapas de la producción, la transformación y la distribución de alimentos.</p> <p>«Directores de empresa alimenticia», las personas físicas o jurídicas responsables de asegurar el cumplimiento de los requisitos de la legislación alimentaria en la empresa alimenticia bajo su control.</p> <p> Int. A</p>	<p>REGLAMENTO (CE) 178/2002</p> <p>Capítulo I - Ámbito de aplicación y definiciones</p> <p>«Entorno», cualquier sustancia o producto, incluso los aditivos, destinado a la alimentación por vía oral de los animales, tanto si ha sido transformado antes o parcialmente como sí lo.</p> <p>«Comercialización», la intención de alimentos a piensos con el propósito de venderlos; se incluye la venta de venta o de cualquier otra forma de transformación, ya sea a título oneroso o gratuito, así como la venta, distribución u otro forma de transformación.</p> <p> Int. A</p>



<p>ACCESOS</p> 	<p>SECTORIZACION Plano de Planta I</p> 	<p>CARGA Y DESCARGA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realizó un estudio de carga y descarga en el programa de BMS. • El sistema de carga y descarga de energía se diseñó en BMS. • Se realizó un estudio de carga y descarga de energía en el programa de BMS.
<p>CARGA Y DESCARGA</p> 	<p>ZONA INTERMEDIA FILTRO SANITARIO</p> 	<p>ZONA INTERMEDIA FILTRO SANITARIO</p> 
<p>ZONA LIMPIA Accesos</p> 	<p>PISOS</p> 	<p>PAREDES Y SU REVESTIMIENTO</p> 
<p>CIELOSOSOS</p> 	<p>Accesorios y artefactos de iluminación</p> 	<p>VENTILACION</p> 



3.- RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS PROVINCIAS

3.1.- FORMOSA

3.1.1.- INTRODUCCIÓN

Durante el mes de octubre se realizó el primer viaje a la provincia de Formosa. Allí se tomó contacto con el responsable provincial de Apicultura, Dr. Horacio Lessa con quien viajamos a la localidad de Ibarreta. En dicha localidad nos esperaba el grupo apícola con la señorita Alejandra Zeniquel responsable técnica local. Durante esta primera visita se trabajó en la sensibilización del grupo, familiarizándolo con todo lo referente al funcionamiento futuro del grupo; las funciones del asesor local; las funciones de la asesoría nuestra y el apoyo que debía dar la provincia.

Los productores explicaron el tipo de problemática que tienen, cómo están organizados hasta este momento, cuáles son sus principales debilidades, etc.. Se realizó un verdadero intercambio de información, poniéndonos al tanto de la problemática local y provincial.

Más tarde dimos inicio a un taller sobre salas de extracción de miel, y las nuevas exigencias de los mercados para con la miel.

Alejandra Zeniquel acompañó con el informe siguiente el panorama de sus grupos y quedamos en elaborar la estrategia a seguir para el año 2007 en función de lo que se desprendía de esta primera visita de conocimiento mutuo.

3.1.2.- GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS

1- NOMBRE DE LOS GRUPOS DE LOS PRODUCTORES:

- × Grupo de Ibarreta y Estanislao del Campo: "Las colmenas"
- × Grupo Poso del Tigre y Las Lomitas: "La Reina".

OBJETIVOS:

- × Mejorar calidad del procesamiento de la miel, en cuanto a las aplicaciones de las buenas prácticas de manufacturas.
- × Conocer y aplicar las normas de requerimiento para mantener la excelente calidad de la miel.

LISTA DE PRODUCTORES:

Características de los productores:

Producción en pequeña escala, con el objetivo de ampliar su producción y comercialización, con la idea de conformar una asociación que les permita crecer, afrontar las amenazas y combatir las debilidades en grupo. Esta producción es realizada como alternativa de diversificación de la producción, ya que se dedica a la agricultura y la ganadería en gran medida. Los productores de Ibarreta y Estanislao del Campo corresponden el grupo nominado: "Las Colmenas" y los productores de Pozo del Tigre y Las Lomitas se denominan "La Reina".

3.1.3.- *DIAGNOSTICO FODA*

3.1.3.I) GRUPO: "LAS COLMENAS"

Fortalezas:

Miel de buena calidad.
Diversidad de flora exenta de contaminantes químicos.
Aplicación de productos orgánicos para el control de enfermedades.
Buena predisposición de los diferentes grupos para las capacitaciones y trabajos.
Facilidad de acceso en el equipamiento apícola.
Construcción propia de cajones con madera de la zona.

Oportunidad:

Ampliación en el consumo interno o local.
Venta de miel orgánica, requeridos por mercados importantes.
Acceso a información, a través de INTA.

Debilidad:

Imposibilidad en el acceso de otros mercados, por la producción en pequeña escala.
Ausencia en el trabajo asociado.
Imposibilidad de acceder a las capacitaciones o consultorías por la distancia y los recursos económicos.

Amenazas.

Condiciones climáticas.
Deforestación.

3.1.3.II) GRUPO: "LA REINA".

Fortalezas:

Miel de buena calidad.
Diversidad de flora exenta de contaminantes químicos.
Aplicación de productos orgánicos para el control de enfermedades.
Buena predisposición de los diferentes grupos para las capacitaciones y trabajos.
Construcción propia de cajones con madera de la zona.

Oportunidad:

Ampliación en el consumo interno o local.
Venta de miel orgánica, requeridos por mercados importantes.

Debilidad:

Imposibilidad en el acceso de otros mercados, por la producción en pequeña escala.

Ausencia en el trabajo asociado.

Escasa cantidad de equipamiento tecnológico acorde para el procesamiento de la miel.

Imposibilidad de acceder a las capacitaciones o consultorías por la distancia y los recursos económicos.

Instalación precaria de sala de extracción.

Inaccesibilidad a la compra de equipamiento y productos de sanidad debido a la distancia en centros comerciales.

Ausencia de maquinarias: cuchillo desoperculador, extractora de miel, tanque decantadores, tambores, etc.

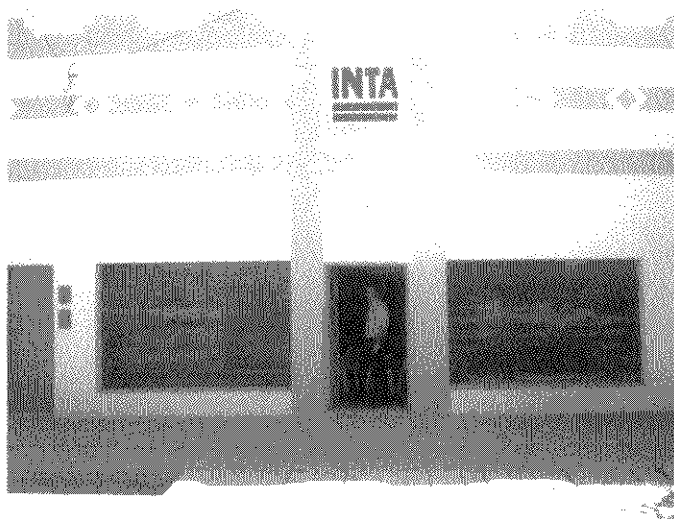
Inexistencia de medios de transporte para el traslado de los productos.

Amenazas.

Condiciones climáticas.

Deforestación.

Aparición de enfermedades altamente destructivas, como por ejemplo: loque americana.



3.2.- MENDOZA

3.2.1.- INTRODUCCIÓN

Durante este periodo se realizaron dos viajes a la provincia de Mendoza. El primero de ellos fue durante el mes de agosto y se realizó un taller de capacitación sobre salas de extracción, durante la primera jornada y se complementó con la visita a una sala de extracción, al día siguiente. Allí se pudo visualizar a modo de ejemplo la problemática de las salas, y las distintas posibilidades que existen para acomodar

una sala existente a las actuales exigencias. Pudimos ver y compartir con los dueños de casa, el sistema de trazabilidad implementado en esa empresa.

La jornada culminó con una mesa redonda entre todos los participantes del grupo, el asesor local y nosotros.

La siguiente visita a la provincia fue durante los primeros días del mes de noviembre, y en esta oportunidad, viajamos junto al Dr. Claudio Marconi para trabajar sobre un taller de calidad y diferenciación.

Las características del grupo de productores y del asesor local, fueron llevando la cuestión a temas relacionados a la diferenciación y por este motivo realizamos el taller correspondiente. Tal como lo hemos señalado oportunamente y como queda en claro a partir de los informes del asesor local, los productores mendocinos están en una etapa de su desarrollo donde privilegian la diversificación de la producción, el valor agregado a los distintos productos, y la diferenciación a partir de la calidad. El siguiente informe elaborado por Susana Boussy, demuestra en parte estas afirmaciones.

3.2.2.- GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS

LISTA DE PRODUCTORES:

RENAPA	APELLIDO Y NOMBRES
M 1412	ZARROCA, Carlos
M 1018	PIFANO, Juana Beatriz
	ALCHAPAR, Danilo
M 1240	GRABIEC, Gerardo
E/T	CUNEO, Bruno
M 0937	RODRIGUEZ, Diego
M 1248	ARTURO, Federico
M 1190	QUINTAL, Oscar
M 1163	MOYANO, Patricia
M	PEDRANI, Helena
M 1397	FERRARI, Cristina
M 1413	VERDU, Ricardo
M 1181	CENTENO, Ricardo
M	PIZARRO, Gustavo
M 1253	LEUZZI, Eduardo
M 1919	GARCIA, Graciela
	AGUILAR, Ramón

Características de los productores:

El grupo está formado por 17 integrantes activos, sin embargo asisten a las reuniones otros 6 participantes que tienen relación directa con algunos de ellos en el manejo de

apiarios porque comparten capital, trabajo o piensan asociarse con alguno/s de ellos en un futuro inmediato.

Es un grupo muy dinámico, bien capacitado, aunque en su mayoría son apicultores nuevos y con pocas colmenas con intenciones de crecer en la próxima temporada.

Me parece importante destacar que ninguno de ellos ha recibido subsidio del estado, lo que demuestra que apuestan a la actividad no como oportunidad sino como elección, lo cual por mi experiencia significa una mayor posibilidad de permanencia.

Tienen grandes expectativas en cuanto a la capacitación sobre asociativismo, que si bien forma parte de los cursos de capacitación, no es lo suficientemente extensa.

3.2.3.- *DIAGNOSTICO FODA*

FORTALEZAS: (del grupo)

- Todos los integrantes están capacitados con Cursos Teórico- Prácticos con una duración no inferior a 160 hs. de cursado a lo largo de una temporada apícola.
- Todos expresan la necesidad de capacitarse en forma permanente
- Están en la búsqueda de problemas comunes que les plantea la actividad en este medio.
- Varios son apicultores nuevos: lo considero una fortaleza en el contexto de este proyecto para Mendoza en particular, ya que se van formando con conciencia del valor grupal, cuando en Mendoza se encuentra muy arraigado el individualismo.
- Asisten con entusiasmo. Ellos mismos han planteado la necesidad de reunirse las primeras veces con más frecuencia para interiorizarse mejor de los detalles y sobre todo para intercambiar ideas.
- Se organizan con facilidad para lograr los objetivos de la reunión.
- Tienen confianza y esperanza en el trabajo en conjunto.
- Establecieron un reglamento que los ayude a funcionar ordenadamente
- Tienen buena asistencia.

- Ven la posibilidad de asociarse como una ventaja y una necesidad (ventaja para este proyecto en particular).
- Varios de sus integrantes trabajan en conjunto aunque no formalmente y otros contemplan la posibilidad de formarse más efectivamente, lo que demuestra que ya hay una elección de pares.

DEBILIDADES: (del grupo)

- Diferencia de edades. (es debilidad o fortaleza según se mire). Lo cierto es que la diferencia de edad trae como consecuencia diferencia en las expectativas de logro, en la elección del proyecto, en los tiempos de realización en las posibilidades económicas, en las necesidades. No sería debilidad si se conformaran grupos equilibrados.
- En el 95% de los casos tienen esta actividad como secundaria.
- Disponen de poco tiempo (pero a la vez expresan la necesidad de organizarse bien para poder cumplir y obtener resultados positivos del grupo)
- Temores lógicos de todo apicultor de poca experiencia en cuanto a apostarle a la actividad
- En general tienen poca capacidad de inversión que los obliga a un crecimiento lento.
- Los volúmenes de producción se ven limitados por el número promedio de colmenas por unidad productiva. Esto dificulta la comercialización y como consecuencia retrasa el crecimiento. La dificultad se presenta en el paso de una escala productiva mínima a la siguiente.

AMENAZAS: (del medio)

- No les resulta fácil conseguir lugares para instalar sus apiarios.

- Con frecuencia, al crecer en número de colmenas necesitan instalarse en dos o tres zonas para tener rendimientos.
- No se cuenta en la provincia con suficientes salas de extracción.
- Está arraigada la costumbre de la cosecha individual por tener pocas colmenas por productor, aún cuando, al menos en el grupo, hay conciencia sobre la calidad.
- En forma individual es difícil conseguir medicamentos autorizados en tiempo y forma. Las últimas temporadas se reunieron grupos de apicultores para hacer un pedido conjunto de medicamentos, pero esto no es extensivo a toda la provincia.
- Está muy arraigada la costumbre de usar medicamentos caseros, sobre todo en el caso del apicultor que trabaja solo. Muchas veces se debe a la imposibilidad de fraccionar el medicamento cuando las colmenas son pocas.
- Por las producciones limitadas, al crecer se dificulta la comercialización.

Mendoza tiene un buen mercado interno, pero es muy común la comercialización directa del apicultor al consumidor final sin los debidos controles.

- Según las encuestas realizadas los grandes cuellos de botella son: la comercialización, el individualismo y asegurar la calidad. Todos convergen en un mismo punto: no encuentran un modelo asociativo que los contenga. No ven como ejemplo las cooperativas locales.

OPORTUNIDADES: (del medio)

- La provincia está organizada a través de un Consejo Provincial que se reúne mensualmente, al que asisten los representantes de los Consejos Departamentales. El Consejo está presidido por el representante del Director de Ganadería.
- La dirección de Ganadería cuenta con personal dedicado específicamente a la apicultura.
- Existe un plan sanitario provincial. Se realizó en el 2005 el primer Plan de Prevalencia que arrojó resultados positivos, colocando a Mendoza en categoría A en materia sanitaria. El próximo está previsto para setiembre del 2006.
- A partir de la Reglamentación de la Ley Provincial se han tomado decisiones desde la Dirección de Ganadería que favorecen a la apicultura local. (guías de tránsito, restricciones para el ingreso de colmenas en época de polinización, capacitación a barrera sanitaria, etc.)
- Durante el 1º Foro Apícola (2.005) se lineamientos generales para la actividad en materia de sanidad, comercialización, asociativismo y otros temas.
- Varios municipios han logrado proyectos subsidiados. Lo importante es que desde los mismos existe un reconocimiento sobre la importancia de la actividad.
- La provincia tienen una buena oferta de capacitación en diferentes niveles de la educ. formal y no formal.
- En resumen, todo productor puede tener instancias de participación.

3.2.4.- PROYECTO DE SUBPRODUCTOS A PARTIR DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS DE LA COLMENA

Por ser Mendoza una provincia de poca producción de miel por colmena, los rendimientos por apiario pueden llegar a ser muy bajos, aspecto a tener en cuenta cuando el apicultor, para realizar un buen manejo de sus colonias se enfrenta a gastos tales como los originados en épocas claves, como por ejemplo la de realizar tratamientos sanitarios.

El Proyecto de subproductos nace como una posibilidad de obtener valor agregado de la producción, sin que esto signifique solamente la tipificación de la miel o la presentación diferenciada, como única estrategia de venta.

En un primer momento se establecen objetivos más generales, puesto que se pone en marcha en tres colegios: Escuela Pouget – Escuela Vitivinícola Don Bosco y Liceo Agrícola UNCuyo, al solo efecto de brindar al alumno:

- a) un mejor manejo de los productos.
- b) Un conocimiento más extenso sobre los mismos.
- c) El auto financiamiento del área apícola.
- d) La interdisciplinariedad de la Tecnología en la escuela.
- e) El desarrollo de la creatividad en el alumno.
- f) El aprovechamiento del tiempo libre en el adolescente como parte de su formación general.

A este momento precede un trabajo presentado por mí, sobre : **"Cómo desarrollar un área didáctico- productiva "**, independiente del presupuesto de la Escuela, que sin duda es escaso para obtener todos los recursos necesarios.

Dicha investigación comienza en año 1991, cuando a cargo del espacio de apicultura de los establecimientos mencionados observo la siguiente realidad:

- a) el nº de alumnos supera las posibilidades de obtener una buena capacitación trabajando con tres o cuatro colmenas para todos.
- b) El interés de los chicos supera también las posibilidades horarias destinadas al cursado normal del taller.
- c) La realidad de un adolescente es que su presupuesto y sus tiempos no le permitirán tener muchas colmenas, por lo tanto debe arbitrar los medios necesarios para que le sean rentables y no las abandone.
- d) La motivación conseguida no debe ser defraudada por el docente por falta de medios económicos.

Como solución propongo un espacio abierto, opcional, con objetivos claros, fuera de los horarios normales. Aquellos que voluntariamente se sintieran con inquietudes de adquirir más conocimientos podían hacerlo.

Fue sorprendente, en todos los colegios, los grupos numerosos que se incorporaron al mismo. Los alumnos cursaban sin otro motivo que aprender más. El espacio tenía mucho de trabajo conjunto, de aprovechamiento de los tiempos, de experimentación y de solidaridad, puesto que los fondos no tenían otro destino que hacer crecer el espacio con recursos generados en el espacio.

Los resultados fueron tan gratificantes que cada colegio llegó a tener el límite de colmenas que se considera óptimo y los alumnos permanecían durante dos, tres o cuatro años en él, implementándose el sistema de Monitores, que pudieran contener adecuadamente a los nuevos integrantes que anualmente se incorporaban.

Los Proyectos fueron expuestos en la provincia y fuera de ella como recurso educativo. Participaron en Escuela Creativa, en el Plan EMETA, y aún hoy permanecen a pesar de la Ley Federal de Educación que eliminó tantos espacios técnicos en los dos establecimientos en que he prestado o presto servicios hasta hoy.

El crecimiento de los apiarios y el aprovechamiento de la materia prima de la colmena con valor agregado exigió en breve la utilización de registros contables, rendiciones anuales, cálculo de costos y estudio de mercado.

Al estudiar el mercado durante varios años, pudimos aproximarnos a datos como la preferencia de la miel por su color, la elección por la edad del consumidor, el uso o aplicación que se le daba, el escaso consumo interno, la mala información y el desconocimiento y falta de consumo del producto en generaciones recientes.

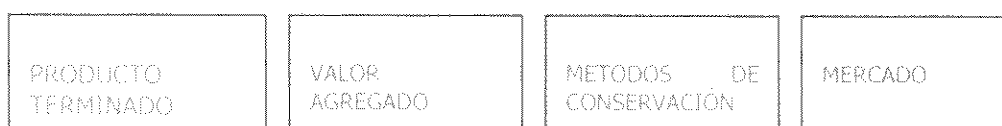
Nacieron así nuevos objetivos para ampliar la gama, las curvas de preferencia de los diferentes productos en determinada época del año, se concursaron nombres, diseños, etc. Y el lógicamente se comienza a implementar en las escuelas como un Micro emprendimiento productivo muy apreciado por la totalidad de la comunidad educativa.

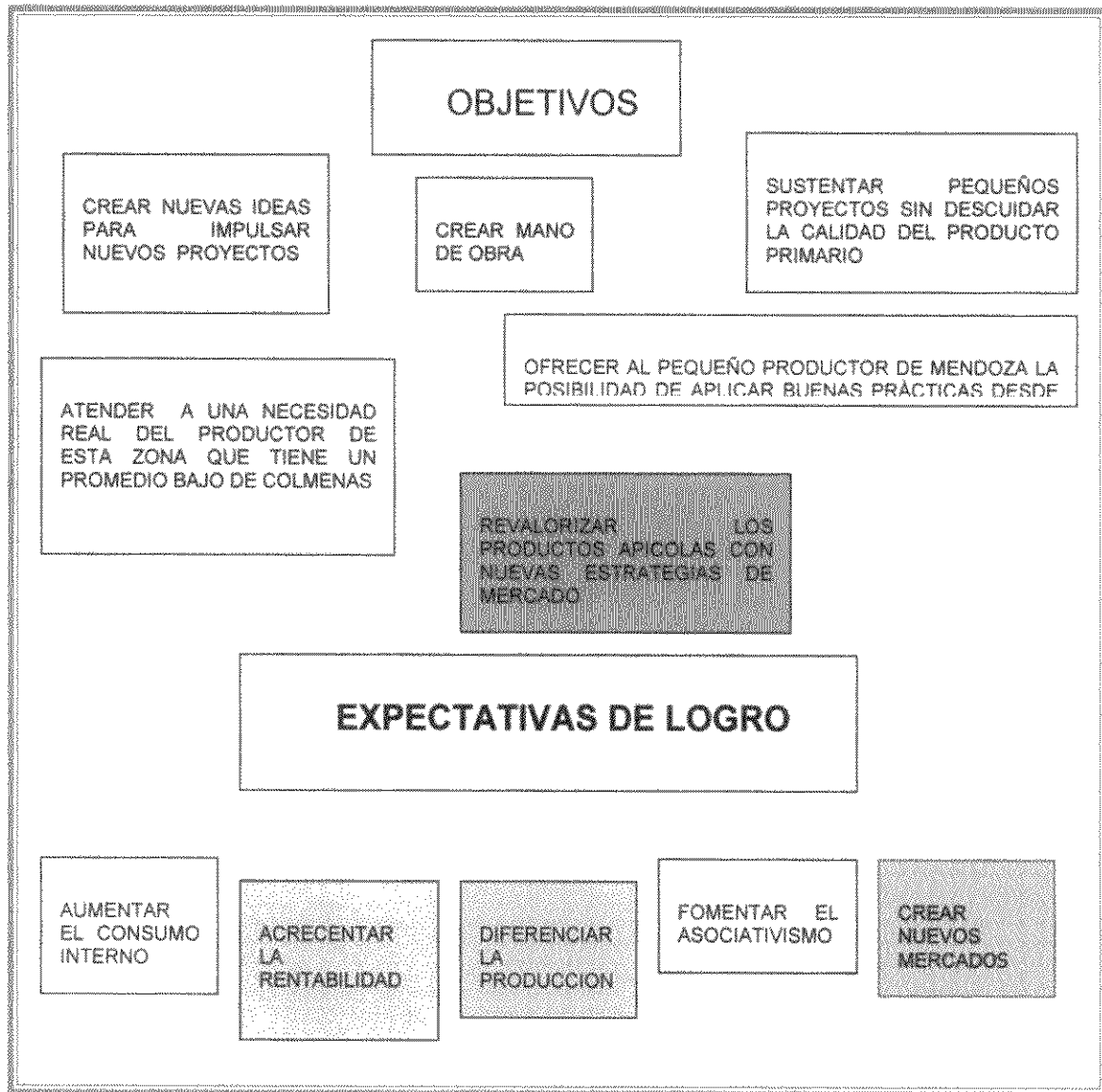
Brotaban las nuevas ideas y entre ellas la de hacer llegar a los productores estos conocimientos que mejorarían la realidad de muchos emprendimientos. Solicité apoyo institucional, y por Resoluciones posteriores de la Dirección de Polimodal de la Universidad de Cuyo, se autorizaron Jornadas para apicultores y público en general, cuyo programa adjuntaré al presente informe .

A estas alturas, se habían determinado tres líneas de elaboración: una de placer (salsas, dulces mieles saborizadas, bombonería, etc.), otra curativa y otra cosmética.

Las Jornadas se realizan anualmente, con asistencia de un bromatólogo y ayudantes, ya que tienen carácter personalizado. Se otorga por ellas la certificación correspondiente, y tienen en el medio mendocino cierto conocimiento, ya que por sus características de contenidos tan diversificados, elaboraciones artesanales controladas, espacios físicos y seguimiento, no admiten más de 12 personas.

BASES DE LA ELABORACION ARTESANAL CON
PRODUCTOS DE LA COLMENA





Objetivos: era necesario fijarlos dentro de las necesidades reales del productor mendocino que tiene características definidas en cuanto al nº de colmenas promedio, a la baja producción de miel por colmena, a la dificultad de comercialización de su miel cuando ha logrado un crecimiento medio de colonias para la zona, a la realidad socio económica actual, a la cantidad de jóvenes que con pocos recursos se dedican a la apicultura, y sobre todo a posibilitar que una mayor rentabilidad le permita prácticas más cercanas a las permitidas, aún cuando su producción sea pequeña.

Expectativas de Logro: de acuerdo a las encuestas realizadas por diferentes alumnos, de diferentes zonas, el consumo de miel en los niños era casi nulo, escaso en los jóvenes y un poco mayor en los adultos.

Era necesario **buscar estrategias de venta y de consumo** de modo que sin deteriorar el producto, el público tuviera otras opciones. Ejemplo: miel batida saborizada con

menta, frutilla, chocolate, etc. que variaban su color y sabor sin afectar sus propiedades ni composición pero se presenta más llamativa para un niño.

Por otro lado, la diferenciación de la producción trae aparejada la obtención de **nuevos mercados** si la oferta y las estrategias elegidas son adecuadas.

Cualquier oferta artesanal, para que sea rentable debe alcanzar niveles mínimos de producción. Esto hace necesario **asociarse**, trabajar en grupo para cubrir las necesidades.

La demanda es creciente en tanto el producto llegue a mayor cantidad de público, por lo tanto hay lugar para varios micro-emprendedores.

Las buenas prácticas de manufactura en miel se verían realmente coronadas cuando el productor tenga que **colocar una etiqueta a su producto en lugar de vender puerta a puerta**.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA.

- Actualmente hay varios emprendimientos de este tipo, con los productos autorizados por Bromatología de los diferentes municipios, que se comercializan en puestos de las plazas y ferias.
- Se impulsa desde mis posibilidades a algunos Municipios a tener una marca única, con laboratorio de calidad, donde los volúmenes se acrecienten, los costos sean menores para todos los productores la calidad sea uniforme y de excelencia y la cantidad sea adecuada para abrir nuevos mercados.
- Este tipo de proyecto puede ser beneficioso para un apicultor de pocas colmenas pero también para cualquier persona, que a su vez ingresa en la cadena productiva beneficiando al apicultor con la compra de su producción anual.
- Las mieles de Mendoza permiten diferentes mezclas y sabores dada su diversidad a determinar con una catación bien hecha.
- Este tipo de proyecto está pensado también para incluir a discapacitados en la cadena productiva apícola.
- La relación Costo- Beneficio es buena.
- La asociación de personas es necesaria para trascender los límites de la provincia hacia futuros mercados.

DIFICULTADES:

- Obtener marca para diferentes rubros es muy oneroso.
- Mantener la calidad de igual producto de diferente procedencia es difícil. Sería preferible un solo laboratorio de calidad, un proyecto que incluya a varias personas y un solo registro de marca. Este Proyecto está pensado para la Municipalidad de Maipú una vez que las personas que han recibido colmenas comiencen a producir.
- El N° de producto RNP es de muy alto costo dada la diversidad de productos que se pueden elaborar.
- La producción demasiado pequeña no justifica el valor de la maquinaria específica. Su costo es alto y difícil de amortizar, pero todo tiene solución en la cadena productiva cuando se diversifican las funciones de los miembros de un grupo.

EXPERIENCIAS DE MERCADO:

Hasta el momento se ha desarrollado como una actividad individual, pequeña, artesanal, pero cada vez hay más apicultores interesados en el tema. Alumnos de los colegios producen lo que aprenden.

Hay puestos en las plazas que venden algunos de los productos con autorización de la Municipalidad a la que correspondan, pero aún no se ha logrado obtener una marca para llegar al comercio.

Este fenómeno ocurre por las dificultades que trae aparejado el obtener una marca a través del Ministerio de Salud, las exigencias para la instalación de un laboratorio, etc., sin embargo, en el ánimo de muchos de los nuevos apicultores mendocinos estaría la idea de producir en conjunto cantidades que permitan llegar a esos mercados, ya que la aceptación del público es muy buena y la rentabilidad acorde a las expectativas.

Cuánto más, si agregando tecnología de punta se logran volúmenes importantes.

Mendoza es una provincia que recibe al turista en toda época. La comercialización de productos regionales no es difícil. Cada departamento, y sobre todo, aquellos que cercanos a la Ciudad de Mendoza albergan comunidades con necesidades especiales, como por ejemplo Lavelle, La Paz; donde se desarrollan a través de diferentes Organismos del Estado, proyectos que contribuyan al sustento familiar buscan por todos los medios obtener un valor agregado de sus productos primarios y hacerlos llegar principalmente al turista.

Estas zonas son desérticas y tiene cantidades de colmenas como para emprender un proyecto de esta naturaleza.

Recientemente, en una Expo promovida por el departamento de Godoy Cruz, fueron invitados a participar un grupo de productores, que pertenecen al grupo CFI de Mendoza. Los resultados fueron excelentes, pues llamó la atención la creatividad de los productos y particularmente se interesó en ellos el medio gastronómico.

También tuvieron con posterioridad entrevistas con revendedores de otras partes del país. (fotos adjuntas.) y por supuesto el Liceo Agrícola y Enológico Domingo F. Sarmiento de la Universidad Nacional de Cuyo y la Escuela Vitivinícola Don Bosco han sido las primeras experiencias productivas y de proyectos auto financiados, si bien corresponde, en ambas Instituciones a un espacio de definición institucional, tal como lo marca la Ley Federal de Educación.

Lo cierto es que es posible comenzar en las colmenas y terminar con un producto original, atractivo y de calidad, que en este caso está solo destinado a la comunidad educativa y familiares de los alumnos.

La experiencia se hizo extensiva a productores, impartiendo el Curso de Subproductos antes mencionado.

LISTA DE PRODUCTOS QUE SE ELBORAN EN EL LICEO AGRICOLA DE LA U. N. Cuyo

Mieles cremogenadas con chocolate, a la menta, con canela y cognac, marraschino y cerezas, banana, banana al chocolate, saborizada con frutillas. (para salsear helados, frutas frescas, postres, etc.)

Mieles con agregados: miel con frutas secas, miel con pulpa de frutilla, miel con almendras y chips de chocolate.

Postres: naranjas a la miel (para acompañar flanes, productos de panadería, etc.)

Línea natural: caramelos de propóleos, tintura de propóleos, miel con limón (para endulzar el té), miel con propóleos, miel con eucaliptus, crema de propóleos, jabones de propóleos.

Licores: licor de naranjas y miel

Cera: depilatoria, de lustre para maderas, velas

Confituras: caramelos de miel, de miel y naranja, miel y menta, crocantes con cereales y frutas secas, bombonería.

NOTA: La educación al consumidor acompaña tanto a la miel como a estos productos. En su elaboración se usan normas de calidad y se cuida que la miel no sufra alteraciones no permitidas.

TEMAS QUE INCLUYE EL CURSO DE SUBPRODUCTOS:

1. Características de los productos de la colmena
2. Tecnología de los alimentos
3. Normas para la elaboración y expendio de alimentos
4. Elaboración de subproductos.

3.2.5.- *COMENTARIOS DEL TECNICO LOCAL*

RESULTADOS DEL PROGRAMA:

Dado el tiempo que lleva el desarrollo del Programa en esta provincia, y de acuerdo a los informes anteriores, los logros han sido muchos. Pero en estos pocos meses no es posible evaluar con seguridad los resultados.

He encontrado suficiente incentivo en los productores, como en Instituciones como la Dirección de Ganadería y Municipio que demuestran interés por que lleguemos a construir más. **Para ello se hace indispensable el apoyo de C.F.I.**

El nexo entre instituciones es tan importante como entre productores e instituciones y a mi entender estamos en el camino correcto. Nos falta tiempo para ver los resultados, que ojala sean los mejores y puedan evaluar nuestro trabajo satisfactoriamente como hasta el momento.

Desde ya solicito la continuidad de los consultores de quienes he recibido grandes aprendizajes durante mi corta gestión, pues en numerosas charlas de trabajo transmiten experiencias del resto del país que enriquecen la labor.

SUSANA BOUSSY



3.3.- ENTRE RÍOS

3.3.1.- INTRODUCCIÓN

Durante este periodo se realizaron tres viajes a la provincia de Entre Ríos, dirigidos netamente a un Consorcio Apícola que se encuentra en formación. La primera visita fue solo de diagnóstico para consensuar las actividades a realizar, la segunda para realizar una presentación del programa y una exposición general acerca de los sistemas de calidad aplicables en la apicultura, y por último dos jornadas de capacitación dirigidas netamente a salas de extracción de miel y la implementación de las BPM y POES en las mismas,

3.3.2.- GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS

Los grupos que integran el Consorcio en formación son:

- **COOPERATIVA DE VIVIENDA, INDUSTRIA Y COMERCIALIZACIÓN APÍCOLA DE CHAJARÍ LTDA.** (Creada en el año 1985. Conformada por alrededor de 45 socios activos y con más de 20.000 colmenas en producción),
- **COOPERATIVA APÍCOLA GUALEGUAYCHÚ LTDA.** (Creada en el año 2000. Cuenta con 40 socios activos y más de 20.000 colmenas en producción),
- **COOPERATIVA APÍCOLA DEL PARANÁ LTDA.** (Creada en el año 2004. Conformada por 21 socios activos y con más de 7.000 colmenas en producción),
- **ME.GA.CER. S.R.L.** (El departamento Miel de la Firma fue creado en el año 1984. El mismo cuenta con más de 300 colmenas en producción y posee 12 productores integrados con un promedio de 250 colmenas cada uno),
- **CÁMARA EMPRESARIA APÍCOLA DE MACIÁ.** (Grupo informal constituido por 8 productores apícolas que tiene personería jurídica en trámite. Cuentan con 10.000 colmenas en producción),
- **ORLANDO CEFERINO BOLZAN** (Firma unipersonal que agrupa informalmente a pequeños productores. Posee más de 1.500 colmenas propias en producción).
- **APÍCOLA RUBERTO** (Firma unipersonal que está integrada a una sociedad de hecho. Cuenta con más de 1.500 colmenas propias en producción orgánica),
- **TERESITA ITATÍ MORENO / JORGE CHARADÍA y Otros.** (Emprendimiento familiar, con más de 4.500 colmenas en producción).

Los principales objetivos del grupo son:

1. Conformar y consolidar una figura institucional representativa, que permita la coordinación comercial voluntaria en una primera instancia.
2. Organización institucional acorde con un Proyecto Asociativo más amplio

3. Definir y ejecutar una estrategia de grupo, que permita consolidar una oferta exportable, focalizar un mercado objetivo y diseñar un plan de marketing estratégico.
4. Crear una imagen de grupo y marca propia.
5. Crear un espacio donde fluya la información a través de una red que ayude y/o propicie el desarrollo y crecimiento de la actividad de sus miembros, disminuya los riesgos y el costo de aprendizaje.
6. Explotar la ventaja competitiva que brinda la posibilidad de actuar sobre el producto que se elabora, diferenciándolo y adaptándolo a las necesidades y requerimientos del mercado / consumidor.
7. Lograr la estandarización productiva y la certificación de Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura, generando un sistema de aseguramiento de la calidad que permita seguir comercializando sus mieles con continuidad, cantidad, compromiso, complementariedad, coordinación, competitividad, confianza y calidad.
8. Lograr la complementación entre los miembros.
9. Desarrollar habilidades comerciales y de gestión de la calidad para implementar en las empresas.

3.3.3.- DIAGNOSTICO FODA

PRINCIPALES FORTALEZAS DEL GRUPO:

Empresas que superaron las constantes crisis del sector apícola con ventas actuales en crecimiento. Casi todas las empresas comenzaron a exportar en forma directa entre los años 2004 y 2006.

Diversificación de la demanda al enfrentar a los mercados internacionales a través de un proyecto grupal aumentando la posibilidad de exportar a varios mercados y reducir los riesgos de ser afectados por alguna crisis.

Mayor volumen de oferta exportable que permite llegar a otros clientes extranjeros.

Muy buen clima de trabajo entre los integrantes del grupo y sinceridad en el planteo de las diferencias y resolución de los problemas.

Creencia en el grupo como alternativa válida para incursionar en los mercados externos, sumado a la toma de conciencia de la necesidad de continuar invirtiendo en comercio exterior, aceptando las decisiones de la mayoría.

Muchos grupos que integran el Consorcio se encuentran trabajando bajo la asistencia técnica de un profesional subsidiado por el Programa GISER (Grupos de Intercambio Solidario de Entre Ríos) y Cambio Rural por el Gobierno de la Provincia y el INTA.

Implementación de Buenas prácticas Apícolas y de Manufactura para miel. Certificación e implementación de protocolos y/o sistemas de producción

Objetivos comerciales y productivos compartidos por los miembros del grupo.

Los beneficios derivados de la difusión de la información se traducen en mejoras cuantitativas de precios obtenidos y en reducción de costo de aprendizaje.

Se intensifica el compromiso con el mercado y el producto debido a la eliminación de intermediarios en la cadena, lo que produce un mayor flujo de la información.

Posibilidad e interés de las empresas en generar una imagen conjunta.

Esto ocasionaría que el grupo fuera reconocido en materia de comercio exterior pudiendo obtener beneficios de ello.

Posibilidad de compartir gastos e inversiones en conjunto.

Realización de inversiones en infraestructura para exportación directa.

Jóvenes apicultores en casi todos los grupos.

PRINCIPALES DEBILIDADES DEL GRUPO:

La existencia de una incipiente y en algunos casos nula organización de la producción, los pocos productos con valor agregado o escaso desarrollo de productos diferenciados; el limitado desarrollo de la cadena logística y comercial; los problemas sanitarios y de calidad por desconocimiento o falta de interés; la cercanía a producciones agrícolas con agroquímicos que generan la imposibilidad de certificar mieles orgánicas, la dificultad de productores pequeños para exportar y/o incursionar mercados externos ocasionada en algunas circunstancias por problemas de certificación de calidad, y la falta de capacitación o conocimiento del productor apícola en general, son sólo algunas de las debilidades que resulta necesario explicitar y afrontar. A esto le sumamos el miedo y la desconfianza que ocasiona afrontar la creación de una nueva estructura asociativa, aún mayor a la que se posee.

En materia de procesos existe un déficit importante en los procedimientos de producción, extracción y procesamiento de los productos y subproductos de la actividad. Se plantea necesario el desarrollo de tecnología de procesos para mejorar la competitividad de los productos de la colmena.

La heterogeneidad en el nivel educativo, la lentitud en la toma de decisiones, la indecisión en la resolución de algunos temas, la falta de dinámica y la falta de inversiones en general de los participantes, se plantean como problemáticas a vencer.

Las tensiones generadas por las diferentes velocidades de las empresas que conforman el grupo y las distancias geográficas entre ellos, desaceleran los tiempos y producen lentitud de respuesta entre contactos.

PRINCIPALES OPORTUNIDADES DEL GRUPO:

Las inmejorables condiciones naturales para la producción en nuestra provincia, signada por una amplia extensión de territorio apto para la apicultura libre de contaminantes químicos. Posibilidad de aumentar la producción.

Aumento de la demanda de países sin tradición en el consumo de miel.

Se observa un crecimiento de la demanda, sobre todo de los países de alto poder adquisitivo y de aquellos emergentes que están recomponiendo su economía. También se observa un cambio en la estructura de la demanda: en mayor medida se buscan productos que cuenten con un origen conocido y rastreable.

Cambios de hábitos de consumo hacia productos naturales y con beneficios para la salud. En los últimos años se observa un incremento de la demanda de productos naturales y eso ha motivado el desarrollo de la producción orgánica con un importante auge en la Unión Europea.

Tipo de cambio que favorece el intercambio internacional. La devaluación argentina ha favorecido las ventas internacionales. Hoy el tipo de cambio acompaña la posibilidad de incrementar las ventas externas dado que los precios de los productos son altamente competitivos.

Posibilidades de desarrollar iniciativas tendientes a fortalecer la colaboración vertical con prestadores de servicios y/o proveedores de insumos.

Continuar incrementando las exportaciones, su volumen y las frecuencias de venta.

PRINCIPALES AMENAZAS DEL GRUPO:

Mayores exigencias de calidad.

Actualmente es la mayor amenaza de todas. Se observa en los mercados una continua exigencia en materia de calidad, relacionada no solamente con las condiciones

higiénicas sanitarias sino también la relacionada con cuestiones comerciales o exigencias de los consumidores.

Falta de Capacitación en normas de calidad.

Aún falta cierta capacitación a los productores y empresarios en materia de implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad como son las BPM, los sistemas HACCP o las normas ISO 9000. A estas amenazas, se suma la posibilidad de que a partir del 2008 la Unión Europea comience a exigir que las empresas proveedoras de miel cuenten con sistemas HACCP implementados.

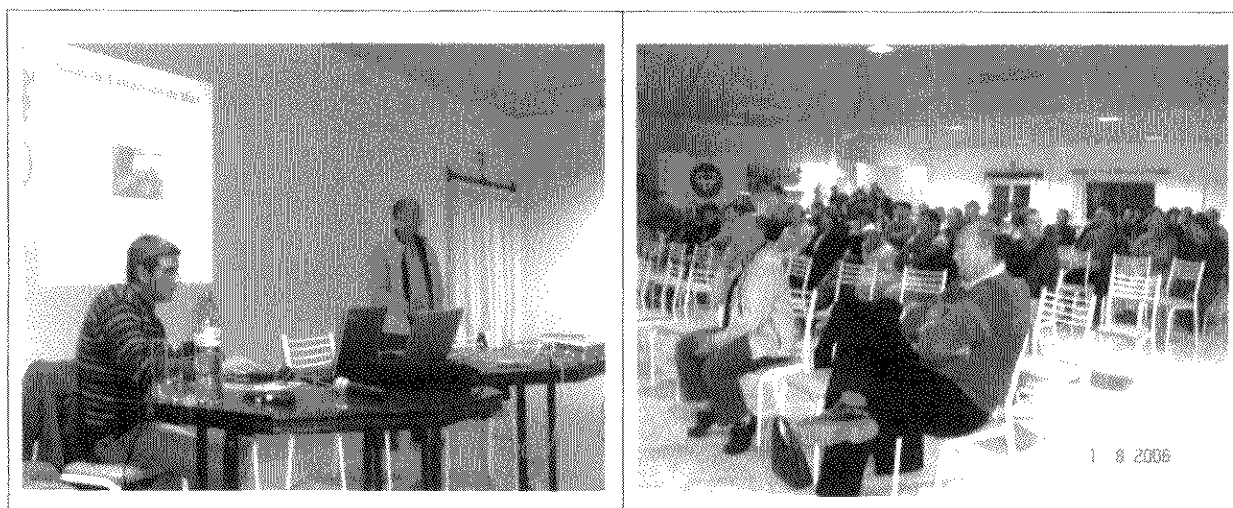
Incremento de las barreras al comercio entre bloques y dentro del Mercosur. En los últimos años se han incrementado las barreras al comercio, sobre todo argumentando problemas sanitarios y de calidad. Caso con EE UU.

Productores que dependen de los acontecimientos y fluctuaciones del mercado internacional. La alta dependencia del mercado externo genera una incertidumbre importante entre los productores y exportadores, sumado al hecho de que Argentina exporta un commodity, y así debe depender de los acontecimientos del mercado mundial y de las cada vez mayores exigencias que imperan en los mismos.

Esta incertidumbre provoca que el productor no especule con el producto y que apenas cosechado decida su venta, es decir en el momento de mayor oferta. En general, a lo largo de los años se ha observado que los precios se incrementan entre julio y noviembre.

Falta de líneas de crédito propicias para el sector apícola y de fondos para prefinanciación de exportaciones.

3.3.4.- FOTOS DE ACTIVIDADES REALIZADAS





3.4.- MISIONES

3.4.1.- INTRODUCCIÓN

Durante el mes de octubre se realizó la visita a la provincia de Misiones y se realizaron en cada una de las localidades donde se encuentran los grupos apícolas, esto es en Cerro Azul y en Aristóbulo del Valle, dos talleres de Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura, respectivamente. Asimismo se realizaron visitas a las salas de extracción de ambas localidades con los respectivos asesoramientos técnicos para la culminación de ambas obras.

3.4.2.- GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS

La apicultura en Misiones se ha iniciado hace ya varios años con pequeños grupos de productores que comenzaron en forma individual, casera y comprando extractores particulares de pocos cuadros, pero sin agruparse, hasta que hace tres años se empezaron con los cursos de capacitación y se conformó la Cooperativa Apícola de Cerro Azul integrada por más de cincuenta socios, de los cuales treinta y cuatro (34) participan del Programa Apícola Provincial.

Estos productores se encuentran distribuidos en distintas zonas de éste municipio y algunos en el municipio de O.V.Andrade, en un radio aproximado de 20 a 25 kilómetros, con algunos muy cerca del pueblo.

En general los productores no trabajan agrupados, se realiza una (1) reunión mensual, destacando la poca participación del grupo, y los temas a tratar están relacionados principalmente con las situaciones que se presentan en el campo, pero por lo general, para tratar de prevenir problemas y enfermedades por mal manejo de las colmenas, por ejemplo en la última se habló del uso del propóleo para posible prevención y control de enfermedades y varroa.

Los principales objetivos propuestos este año han sido tratar de evitar la mortandad de abejas, fortaleciéndolas realizando un mayor seguimiento para asegurar la producción, más teniendo en cuenta la presencia de la sala de extracción en éste municipio y ver la posibilidad que a partir de los primeros días de octubre se la pueda poner en funcionamiento.

FORTALEZAS:

- Es un grupo de productores pequeños que poseen poca superficie y producciones en pequeñas escalas, siendo una buena alternativa la

apicultura por poder desarrollarse en estas condiciones, brindando un nuevo recurso económico.

- En ésta zona contamos con una buena diversificación de flora natural que aportan en distintas épocas del año buena cantidad de néctar y polen, asegurando así producciones multiflorales y en algunos casos monoflorales.
- También se puede destacar como fortaleza la demanda de miel en la provincia.
- Una de las principales fuentes de ingreso de la zona es la fruticultura y horticultura, ambas íntimamente relacionadas con la apicultura por el beneficio que ocasionan las abejas en la fecundación.

DEBILIDADES:

- Considero que la principal debilidad del grupo es la desconfianza hacia las cooperativas, debido a que en años anteriores han tenido malas experiencias al vender sus productos y no recibir las remuneraciones correspondientes en tiempo y forma, por lo cual se sintieron defraudados.
- La falta de integración, posiblemente por tener pocas experiencias de trabajos organizados en forma grupal.
- En proyectos anteriores llevados a cabo por la Provincia o el Inta, faltó mayor seguimiento, lo que acarrea incertidumbre.
- La falta de conocimiento en los procesos de extracción y comercialización de la miel.

AMENAZAS:

- La principal amenaza son las plantaciones de citrus, donde se aplican pulverizaciones con alto grado de toxicidad.

- La competencia que pueda registrarse con miel proveniente de otras zonas del país, especialmente por falta de capacitación.
- Falta de un trabajo de promoción y comercialización.

OPORTUNIDADES:

- El grupo recibió créditos por medio del cual adquirió las colmenas y equipos necesarios para desarrollar la apicultura.
- Se recibió un subsidio para la construcción de la sala.
- Asesoramiento técnico para el buen desarrollo de la actividad.
- Aprovechar las características de las abejas de la zona que permiten producir una miel diferenciada, debido a su gran capacidad higiénica que favorecen el control de la varroa y enfermedades.
- También se puede obtener miel diferenciada por las características de la flora de la zona, pudiendo ser multifloral o unifloral.

3.5.- RIO NEGRO

3.5.1.- INTRODUCCIÓN

Durante el mes de agosto se realizó un taller sobre salas de extracción, exigencias y nuevas normativas. La propuesta fue abierta, esto es, además del grupo apícola se invitaron a distintos apicultores de la zona. Se trabajó sobre distintos casos, incluyendo salas para dar servicio a terceros, atendiendo la problemática regional.

En esta ocasión fuimos atendidos por representantes del gobierno de la provincia, por este motivo y por lo novedoso del tema en cuanto a los nuevos requerimientos y normativas, la convocatoria fue abierta a todos los apicultores de la zona.

3.5.2.- GRUPOS DE PRODUCTORES ASISTIDOS

Desde hace tiempo se busca trabajar produciendo eficientemente y respetando normas básicas de manejo que a veces se desdibujan sobre la colmena, la falta de consultas directas con otros apicultores no permite aunar criterios sobre manejo lo que implica

indirectamente tomar resoluciones individuales que son comunes y propias de la actividad.

Trabajar conjuntamente implica consideraciones en común, pautas de manejo mas claras y acordes con lo que merece un producto tanpreciado como es la miel.

Buenas prácticas de manejo sólo sirven objetivamente y en conjunto mediante la unificación de criterios que beneficien al conjunto.

Los acuerdos cooperativos tienen la base de la suma de los esfuerzos individuales, lo que torna más accesibles las metas que el grupo se proponga. La apicultura es un campo propicio para este tipo de desarrollos, pues es una actividad que se ha desarrollado históricamente en soledad, con la consecuente pérdida de protagonismo en los escenarios de la comercialización.

Un trabajo de conjunto implica resultados positivos, distintos y superadores al trabajo individual, por lo que debemos contemplar una forma nueva de trabajo basada en la apertura hacia el intercambio de opiniones, manejo asociativo de conocimientos, uniformidad en buenas practicas de manejo, oportunidades de comercialización de productos resaltando el plano regional, mejor calidad, mayor producción y consecuentemente en lo posible comercializar directamente sea mercado interno como externo y obviamente mejoría en los precios finales.

Las necesidades que creo necesario resaltar sobre los temas a tratar, son:

1. Un proyecto apícola tal que cubra desde un plan sanitario y control, hasta las mejoras en la calidad del manejo de las distintas etapas de la producción.
2. Implementación de protocolos de trazabilidad dentro de las etapas de producción.
3. Trabajo en conjunto manteniendo la individualidad como empresa apícola / apicultor, apuntando a homogeneizar los puntos productivos que nos permitan lograr una fortaleza en al comercialización.
4. Intercambio fluido de experiencias y opiniones.
5. Comercialización con rótulo regional o denominación de origen.

Cuáles son las mayores dificultades que consideran como limitantes para el desarrollo individual y del grupo

Dentro del desarrollo individual, un factor limitante es la escasez de recursos económicos que puedan destinarse al desarrollo propicio de la actividad, debido a las variantes que se producen con la reeditabilidad del negocio, la que muchas veces impide una reinversión dentro del circuito productivo.

El apicultor en el plano individual intrínsecamente trabaja solo, y por ello toma determinaciones individuales, fija sus propios objetivos y aplica sus propias pautas de manejo, dado que tiene una serie de conocimientos a mano que se los dio la

experiencia o porque no le interesa generalmente trabajar de otra forma, y en consecuencia estas determinaciones no permiten en general una evolución razonable y terminan siendo serias limitantes.

En cuanto al desarrollo grupal, el factor limitante más sobresaliente se encausa en la tarea de homogeneizar los procesos productivos de acuerdo a la escala de producción de cada integrante. Esto es debido a que dentro del mismo grupo conviven productores que poseen una marcada diferencia en la unidad productiva, como ser algunos que tienen sala de extracción propia y otros no; la diversidad de colmenas entre productores, que puede variar entre 1400, 500 o 50, según el productor, etc.

Cuáles son las dificultades técnicas; etc.

Las dificultades técnicas que se pueden observar son en referencia a la poca aplicación práctica de manejos (sanitarios, por ejemplo) que son conocidos por los productores y no son llevados a cavo, tal vez por una cuestión de tiempo, de prioridad o por falta de organización en sus tareas.

En un plano más general de la actividad, los apicultores hemos involucionado ya que las condiciones y pautas fijadas por el mercado nos obligaron a retrotraernos violentamente, no pudimos/podemos vender a precio razonable, los plazos de cobro cambiaron notablemente, no hay créditos para recomponer materiales, comprar remedios, tambores y otros insumos; por consecuencia cuesta mucho planificar un crecimiento.

CONSIDERACIONES INDIVIDUALES

1) Carlos Sardi

Colmenas: La cantidad de colmenas fluctúa entre 170 y 230

Vehículos: 1 camioneta Chevrolet

Personal: jornaliza un ayudante o 2 en forma alternada y no constante.

Infraestructura: no posee galpones, dispone de material para 300 colmenas, tiene batea y extractor de acero inox., bomba y motores pero extracta miel en sala comunitaria y/o de terceros.

Años en la actividad: 16 años

Registro de Datos: Lleva registros permanentes de nucleadas, curas, traslados/movimientos, cosechas, etc. Regularmente lleva anotaciones varias pero casi nunca hace el costo definitivo.

2) Horacio Collado

Colmenas: 1400

Vehículos: Camioneta F-100 Camión Mercedes 1114

Personal: 2 personas permanentes, y se contratan 3 más durante el traslado de colmenas al Alto Valle para polinizar y para al cosecha

Infraestructura: Galpón de acopio, sala de extracción y una máquina para fraccionar.

Años en la actividad: 40 años

Registro de Datos: lleva registro sobre el movimiento de colmenas, y las curas.

3) Alejandro Romano

Colmenas: 500 aprox. para llegar a un tope de 700

Vehículos: Camioneta silverado '99

Personal: Con idea de incorporación de dos personas en la cosecha.

Infraestructura: galpón para acopio de material, tambores y armado de material. Sala de extracción, 2 extractores (24 y 20 cuadros), desoperculadora en frío, 3 depósitos y 2 decantadores. Poseen material nuevo para recambio.

Años en la actividad: 20 años

Registro de Datos: Registro en cuadernos de campo, para anotar todas las tareas que se hacen en el campo. Entrada y salida de tambores. Recambio de reinas con color. Tienen todas las colmenas numeradas para individualizarlas. Planillas de gastos, y costos de producción a fin de cada temporada.

4) Eduardo Figueroa

Colmenas: 130, para crecer a 250 aprox. en la temporada siguiente

Vehículos: Ford '86 con gas.

Personal: contrato temporarios para armado de material y labores de campo, y cosecha

Infraestructura: galpones no, material lo justo

Años en la actividad: 4 años

Registro de Datos: Al ppio. comenzó con un registro colmena a colmena, pero luego le fue sumamente difícil. Sólo lleva un detalle de lo gastado y luego lo divide por los kilos de miel obtenidos y el ingreso por ese concepto.

5) Luis Pordomingo

Colmenas: 150

Vehículos: Camioneta pickup

Personal: contrato de una persona durante la cosecha

Infraestructura: galón y sala de extracción para servicio a terceros

Años en la actividad: 15

Registro de Datos: cuadernos a campo

6) Alberto Tiberio

Colmenas: 90

Vehículos: Camioneta

Personal: contrata personal temporario para la cosecha y el armado de material.

Infraestructura: no posee galpón

Años en la actividad: 2 años

Registro de Datos: registro de las actividades que se realizan a campo

3.6.- SANTIAGO DEL ESTERO

3.6.1.- INTRODUCCIÓN

Durante el mes de septiembre viajamos a Santiago del Estero para realizar dos talleres. El primero sobre salas de extracción, nuevas normativas y exigencias y el segundo sobre Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura.

Con este motivo, viajamos a la localidad de Añatuya y con el mismo criterio antes mencionado, se realizó un taller abierto a todos los apicultores del lugar. A ultima hora de la tarde visitamos una sala de extracción en construcción.

3.6.2.- DIAGNOSTICO FODA

Limitaciones:

En lo Organizacional :

- Falta de asesoramiento y seguimiento cuando se formaron
- Falta de participación activa de los socios.

- El concepto de trabajo como cooperativistas no esta asumido.
- Problemas con el estado contable.

En el aspecto técnico - productivo:

- Falta de insumos y materiales. Problemas dados por recibir materiales como crédito.
- Las cooperativas cuentan en su mayoría con 2 apiarios.
- En número de colmenas es aprox. entre 50 y 70 en total. El rendimiento de la producción en la última temporada fue de 10, 30Kg/colmenas, en su mayoría, solo un caso cosecho 50 kg/colmena. También se encuentran cooperativas que no cosecharon por problemas climáticos.

Comercialización:

- En la última temporada se fraccionó la producción en envases (vidrio – plástico) de 1/2 1 kg., vendiendo al menudeo en la zona.
- También se colocó en granel a acopiadores de Santiago. Otras cooperativas todavía no lograron vender ni cosechar.

Logros alcanzados:

Se creó en algunos grupos una conciencia de ayuda mutua a partir de la capacitación recibida el año pasado. Al respecto, recibieron capacitación en el área temática: contable – organización – resolución de conflicto – comercialización.

Se conformó la cooperativa con expectativas de futuro y un ingreso para el grupo familiar.

Ventajas al asociarse:

- Crear un ambiente de empresa el trabajo en conjunto.
- El apoyo de las instituciones como el INTA, gobierno, periodismo.
- Trabajar juntos es mejor e intercambiar las ideas, en trabajar en forma cooperativa.
- La capacitación recibida fue importante.
- Insertar a los socios en una actividad de producción
- Sacarle mejor precio a nuestro producto

Expectativas:

- Aumentar el número de colmenas

- Apoyo financiero – apoyo del gobierno, de los técnicos.
- Sala de extracción – producir con calidad
- Trabajar todas las cooperativas de la zona con el asesoramiento de los técnicos.
- Convertir en una actividad rentable
- Reorganizar a las cooperativas
- Formar en la zona que la actividad apícola sea fuente de trabajo



4.- CONCLUSIONES

Este periodo que se termina nos deja varias experiencias y expectativas para una nueva temporada.

En primer lugar, hemos diferenciado dos grandes grupos (a pesar de las diferencias que puedan existir entre ellos):

Mendoza, Entre Ríos y Río Negro: están conformados por grupos de productores con experiencia y cierto desarrollo empresarial. Tienen conocimientos sobre el sector y su problemática; han superado las primeras etapas como productores y están abocados a la incorporación de sistemas de producción que les garanticen la inocuidad de sus productos. Están interesados en la implementación de protocolos de trabajo y en sistemas de Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura. Están coordinados por técnicos locales con conocimiento y compromiso.

Al grupo de Mendoza debemos agregarle a lo dicho, el interés de los productores por el valor agregado y la diversificación. Es evidente la influencia de Susana Boussy, eje fundamental del grupo, tanto por su experiencia en apicultura como por haber incursionado en temas de valor agregado y diversificación. Es cierto que las características de la provincia llevan por el camino de la diversificación; está claro que no es una provincia con grandes posibilidades melíferas. Pero Susana ha logrado mentalizar a los apicultores, que a pesar del tamaño de sus empresas, deben movilizar colmenas para polenizar, deben buscar alternativas productivas y fundamentalmente deben encontrar la forma de agregar valor a sus magras producciones de miel. Estas características seguramente los llevarán por el camino del asociativismo, ya que sin mayores elementos estaban trabajando antes del inicio de este programa, en encontrar alguna forma de asociarse.

El segundo grupo está conformado por Misiones, Formosa y Santiago del Estero: a pesar de las lógicas diferencias, tienen muchas cosas en común. En principio son grupos numerosos, formados por pequeños productores. Están haciendo las primeras armas en apicultura (al igual que sus respectivas provincias) y es muy difícil trabajar sobre calidad con productores que se están iniciando. La problemática de estos grupos pasa por el afianzamiento en la actividad; por encontrar la oportunidad y ventaja comparativa que su zona brinda. Si bien es cierto que tienen potencial, es muy poco lo que se ha hecho en estas provincias que les pueda servir de referencia o guía. Por tal razón la demanda de técnicos locales y apicultores pasa por cuestiones de manejo, por alternativas de producción, por cómo encontrar sistemas de multiplicación o simplemente por el conocimiento de los síntomas diferenciales de las enfermedades de las abejas.

Los productores misioneros tienen ciertas ventajas sobre el resto: son productores agropecuarios, pequeños chacareros, con sistemas intensivos y diversificados de producción, que encuentran en la apicultura una nueva alternativa. Tienen grandes expectativas por la actividad, ya que conocen a las abejas y de hecho, las manejan con técnicas poco ortodoxas y ciertamente artesanales. Pero conocen el medio ambiente, los distintos tipos de floraciones, el clima, las posibilidades que el medio ambiente les brinda. Necesitan incorporar técnicas para ingresar a la apicultura moderna, sistematizada y estandarizada.

Entendemos que debemos elegir estrategias distintas en este caso, relacionadas no sólo con cuestiones de calidad en el más estricto de los sentidos, sino trabajar en calidad pero desde lugares más elementales. Desde una posición más amplia. Llegar a

la calidad desde el manejo de sus apiarios, desde la instalación misma de las colmenas y desde los materiales estandarizados que deben incorporar, pasando por las salas de extracción y las buenas prácticas. Tienen menos tiempo que lo que han tenido otros apicultores del país, ya que ellos se inician cuando las exigencias de este sector han cambiado notablemente en los últimos años, lo que representa el doble desafío de desarrollarse y crecer con sistemas que le garanticen la inocuidad de sus producciones. El fin es el mismo, pero el camino que debemos tomar es un poco más largo.

5.- ACCIONES FUTURAS Y PUNTOS DE MEJORA PROPUESTOS

La propuesta para el año 2007 es trabajar en dos estrategias distintas de acuerdo al grupo de productores que se trabaje.

Con los integrantes del primer grupo, esto es, Mendoza, Entre Ríos y Río Negro seguir trabajando sobre los temas de calidad y hacer hincapié en esta segunda etapa en las nuevas exigencias que a partir del año 2007 tendrán los productores en la aplicación de Buenas Prácticas apícolas y de manufactura, capacitar en Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento en salas de extracción (POES); y finalmente enmarcarlo dentro de los nuevos requisitos que se impondrán a las importaciones de miel y productos apícolas en los próximos meses, entre los cuales se establece la aplicación de procedimientos basados en principios de HACCP. Esta medida ejercerá un gran impacto en las exportaciones de miel argentina, repercutiendo en toda la cadena.

Con los integrantes del segundo grupo, esto es, Santiago del Estero, Formosa y Misiones, se replantea trabajar sobre sistemas de capacitación en manejo de colmenas, sanidad y multiplicación, ya que la demanda y el conocimiento de estas realidades, ha generado una instancia anterior en la capacitación, tanto de técnicos como de apicultores. Estos talleres conducirán a la calidad, a través de las Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura.

La otra propuesta innovadora es la realización de reuniones periódicas en Buenos Aires (CFI) con todos los asesores locales para monitorear los grupos, realizar el seguimiento de cada asesor y generar intercambio de experiencias entre las distintas provincias.

Ing. Horacio CURRAO