

0/H. 12243

46682

MANA 67900401

a Revis

ASOCIATIVISMO Y CALIDAD EN EL SECTOR APICOLA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Provincia: Misiones

Localidad: Aristóbulo del Valle

Informe Final

Fecha de inicio: 05 de Julio del 2006

Fecha de conclusión: 05 de Julio de 2007

Experto: Maschke Ángel Norberto

Domicilio: Barrio 100 vivienda manzana f casa N° 6

Teléfono: 03755 15500279

Correo Electrónico: produbet2006@yahoo.com.ar



INDICE

Introducción.....	1
Situación inicial.....	2 y 3
Organización para llevar adelante El estudio, asociativismo y calidad en el sector apícola.....	3 y 4
Análisis F.O.D.A.....	4 y 5
Temas tratados en las reuniones Mensuales.....	6, 7, 8, 9, 10,11, 12 y 13
Actividades realizadas con los Productores a campo.....	14, 15, 16,17 y 18
Principales logros obtenidos.....	18, 19, 20 y 21
Situación actual.....	22
Listado de productores apicolos	23, 24, 25, 26 y 27

INTRODUCCION

El siguiente informe contiene datos precisos de los distintos procesos que llevaron al crecimiento gradual y progresivo de la actividad Apícola en la localidad de Aristóbulo del Valle "Capital de Saltos y Cascadas" de la provincia de Misiones.

SITUACION INICIAL

Si bien la actividad apícola no es una actividad nueva en el municipio de Aristóbulo del Valle Misiones, ya que hay productores que producen miel desde el año 1.950, lo que sí cambia es la forma en que se realiza la actividad (colmenas estándar y un protocolo de producción), en el pasado los productores obtenían la miel a través del prensado de los panales, quedando inutilizado los mismos para una posterior carga de miel por parte de las abejas, los cajones eran fijistas, rústicas y de distintas medidas lo que no permitía que se realizara un correcto manejo y la miel que se obtenía era de inferior calidad, con un alto porcentaje de humedad y de impurezas, ocasionando en muchos casos la pérdida de parte de la producción por la fermentación del producto. La miel era el único producto que se cosechaba de las colmenas y se comercializaba a precios uniformes produciendo de esta manera la competencia desleal entre productores y posterior caída de los precios del producto.

La pérdida de colmenas por falta de manejo era hasta un 40 % ocasionándole al productor desánimo y desinterés por la actividad. Esta era una de las principales causas por lo que no se desarrollaba la actividad apícola con mayor énfasis, los datos que se manejan es que habían unos 30 productores en todo el municipio, sumando unas 300 colmenas con una producción de 15 Kg. De miel por colmenas. Obteniendo una producción por año de 4.500 kg. De miel cosechada.

En el año 2004 desde el ministerio del agro y de la producción de la provincia de Misiones lanzan el PROGRAMA APICOLA PROVINCIAL donde se proponía la capacitación como eje de la actividad, la asistencia técnica a pequeños productores que se dedicarían a la actividad apícola y la vinculación con un crédito blando el cual le permitiría acceder a los materiales e instrumentarios básicos para poder desarrollar la actividad apícola.

1ª etapa:

La municipalidad convoca a todos aquellos productores que estarían interesados en realizar la actividad apícola, en un periodo de 15 días se registraron 130 productores interesados.

2ª etapa:

Dos técnicos del municipio con conocimientos básicos en la actividad apícola fuimos capacitados en lo que se denomina: Curso Práctico en Apicultura, las capacitaciones estuvieron a cargo de profesionales que convocaba la coordinadora del programa apícola provincial licenciada Graciela Hedman y una vez que estábamos capacitados tendríamos la responsabilidad de capacitar a los productores del municipio.

3ª etapa:

El municipio firma un convenio con el Ministerio del Agro y la Producción de la provincia de Misiones y de esta manera en conjunto se comprometen a brindar las herramientas necesarias para que el proyecto sea llevado adelante.

4ª etapa:

Se comenzó con la capacitación a los productores, la que le dio la oportunidad a 103 productores acceder al crédito de los cuales 93 productores tomaron el crédito, 10 corrieron con los gastos de las inversiones necesarias para realizar la actividad, y los 17 productores restantes desistieron de la idea de llevar adelante la actividad apícola debido a las exigencias que tiene la actividad misma.

ORGANIZACIÓN PARA LLEVAR ADELANTE EL ESTUDIO, ASOCIATIVISMO Y CALIDAD EN EL SECTOR APICOLA

Debido al elevado número de productores que participan de la actividad apícola en el municipio se crearon 7 zonas de capacitación. De esta manera trabajé con grupos más reducidos de productores, pudiendo desarrollar con éxito las actividades prácticas con los productores en el campo. Los encuentros con los grupos tenían una duración de 5 horas se repetían cada 15 días, los lugares de encuentros variaban de manera tal que cada productor tuviera la oportunidad de ser el anfitrión

se realizaron reuniones una por mes donde se trataban los temas organizacionales del grupo y las capacitaciones dictadas por los profesionales

_ **Veterinario Marconi Guillermo**

_ **Contador Elgues Mario**

_ **Productor Vertolini Gustavo**

_ **Ing. Agr. Currao Horacio**

_ **Med. Veterinaria Gorosito Elsa**

Quienes jugaron un rol importantísimos junto a la licenciada **Graciela Hedman** aportando toda su experiencia en las cuestiones asociativas, manejo del colmenar, uso de la sala de extracción y manipulación de los productos de la colmenas.

ANALISIS F.O.D.A

FORTALEZA

- Créditos disponibles.
 - Sala de extracción.
 - Fabricantes de materiales Apícolas en la provincia.
 - Ley apícola provincial.
 - Inviernos cortos.
 - Ubicación del municipio dentro del corredor verde.
 - Productores capacitados.
 - Disponibilidad para trabajar en un sistema cooperativo.
-
- Apoyo por parte del Gobierno Local y Provincial.
 - Productores con pocas colmenas (mano de obra familiar)
 - Una gran variedad de especies nativas melíferas.

OPORTUNIDADES

- Aumento de la demanda del mercado Provincial.
- Turistas que visitan los distintos atractivos naturales del municipio.
- Posibilidad de ofrecer productos de la colmena ecológicos.

DEBILIDADES

- Falta de fortalecer la organización.
- Falta toma de conciencia en la incorporación de especies nativas en las nuevas forestaciones.

AMENAZAS

- Ingreso en el mercado de mieles de mala calidad a un bajo costo.
- Aplicación de agroquímicos por parte de las empresas citrícolas y tabacaleras.
- Deforestación del monte nativo por parte de grandes empresas.

TEMAS TRATADOS EN LAS DISTINTAS REUNIONES MENSUALES

_Alimentación de estímulo.

_En zona de loro blanco buenas practicas para colocar las alzas.

_Manejo de la enjambrazon.

_Recambio de panales viejos que provienen de los trasiego.

_Determinación del porcentaje de varroa existente en las colmenas.

_Sala de extracción,

_Comisión apícola:

A medida que el proyecto va cumpliendo distintas etapas los productores ven la necesidad de realizar distintas gestiones para ir superando los distintos obstáculos que son propios de todo proyecto que se quiere llevar adelante; para ello los apicultores deciden armar una primera comisión a la que se le da el nombre de Comisión Apícola A del Valle dicha comisión tiene los siguientes cargos:

_ Fondo común:

Si bien todos los productores que están dentro del programa apícola recibieron un kits completo de material de uso apícola inerte, lo que le permitió al llegar a tener 10 colmenas perfectamente instaladas por productor. La mayoría de los apicultores están aumentando el número de

Colmenas y tienen la necesidad de comprar algunos materiales, por lo que proponen hacer un aporte de dinero por productor y formar un fondo para realizar compras en conjuntos y cubrir gastos que se tienen para llevar adelante el proyecto.

_Sala de extracción:

Este no fue un tema menor ya que preocupaba a los productores, teniendo en cuenta la época del año y que estamos a un paso de comenzar con las cosechas. Si bien se cuentan con las maquinarias necesarias para realizar las tareas de cosechas, no se tiene definido el local donde instalarlas; debido a que el local que fue cedido por la municipalidad se encuentra dentro de la planta urbana y los vecinos del lugar hacían planteos al respecto, por lo que se tenía que conseguir un nuevo local; tema que se resolvió con mucha facilidad teniendo en cuenta que en el grupo de productores Apícolas hay quienes son socios de una cooperativa yerbatera (C.A.F.I.C.L.A.) y no dudaron de tramitar ante el consejo de esta cooperativa un local que no estaba siendo utilizado. (La gestión tuvo éxito)

_Capacitación en manejo de la sala, transporte de colmenas, manipulación de los productos de la colmena y requisitos para la comercialización de los productos de la colmena.

Estos temas fueron desarrollados por el ingeniero **Horacio Rafael Currao** en la jornada que tuvimos con los productores el 7 de octubre del corriente año, la misma se llevo a cabo en el salón de la cooperativa C.A.F.I.C.L.A., donde se encuentra actualmente la sala de extracción. Los temas fueron desarrollados con presentación de power point, fueron temas que interesaron a los productores con lo que se abrió un amplio debate donde se aclararon las dudas que tenían los productores sobre todo en el tema transporte de colmenas, también quedo en claro el porque extraer la miel en una sala habilitada por el SENASA, el profesional hizo mucho hincapié el tema de higiene y limpieza en todos los aspectos para evitar la contaminación de los productos finales.

_COSECHA:

Debido a la distribución de los apicultores dentro del municipio, desde un comienzo se creo siete zonas de capacitación, esta organización hoy es utilizada para llevar a cabo un buen plan de cosecha, bajando de esta manera los costos de la cosecha, dentro del asociativismo se logro el compromiso de los productores en ayudarse unos a otros en el momento de recolectar las alzas y transportarlas asta la sala de extracción, como así también colaborar con el vehiculo para transportar las alzas. Tarea que es llevada adelante utilizando el medio de transporte más adecuado que exista en la zona.

_COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO:

En un principio se plantearon cuatro posibilidades de vender el producto.

- 1 a granel a un fraccionador de la zona.
- 2 exportar a granel.

3 buscar una marca fraccionar y meter en las góndolas de los supermercados.

4 fraccionar y realizar ventas directas a los consumidores.

Luego de un debate y de analizar con que cantidad de miel contarían los productores para sacar a la venta, se decidió vender la miel fraccionada directamente a los consumidores y juntar en el grupo un tambor para realizar en forma conjunta con otras localidades que forman parte del programa apícola provincial una primera experiencia de exportación.

_Precios de venta de la miel:

Se pactó en el grupo mantener el precio de la miel fraccionada a un valor de ocho pesos por kilo gramo, en caso de que el consumidor hiciera una compra de varios Kg. Queda a consideración del apicultor realizar una rebaja del precio.

_Compra de envases:

Debido a que algunos productores estaban comprando envases cada uno por su cuenta y otros utilizaban envases reciclados para vender su producto, se propone en la reunión realizar una compra de envase en conjunto ya que de esta manera estaríamos unificando el tipo de envase y se garantizaría la calidad del producto, como resultado del debate los productores resuelven que el fondo común sea invertido en la compra de envases para comercializar la producción.

_Conformación de la cooperativa apícola:

En un principio la idea del grupo de apicultores fue trabajar asociados a la cooperativa C.A.F.I.C.L.A. quien le cedió un local donde se instaló la sala de extracción y se crearía dentro de la cooperativa un departamento apícola que estaría encargado de manejar las cuestiones apícolas, luego de un debate los productores desechan la idea de trabajar junto a la cooperativa C.A.F.I.C.L.A. y formar su propia cooperativa,

Nace de esta manera la cooperativa de servicios agropecuarios Flor del Parque, el 15 de diciembre del año 2.006. Los motivos que llevaron a los productores a cambiar de idea fueron.

1 el numero de familias que están llevando adelante la actividad.

2 la forma en que vienen trabajando.

3 la seguridad que tienen los productores de llevar adelante su Propia empresa

4 estar asociados a la federación de cooperativas apícolas de la provincia.

_ Participación del grupo en la conformación de la federación de cooperativas apícolas de la provincia:

El grupo decide enviar 2 representantes a las reuniones que se llevan a cabo para conformar la federación de cooperativas para que apoyen el proyecto y transmitan al resto del grupo los temas tratados y los avances logrados, hasta la fecha se llevaron a cabo 3 reuniones las mismas fueron dirigidas por la coordinadora del programa apícola provincial Lic. Graciela Hedman donde se trabajó las distintas formas asociativas y se elaboró un documento de los resultados de los distintos encuentros.

_ COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO:

Se insistió en la venta local, manteniendo los precios pactados (8 pesos por Kg. Y además los productores proponen ofrecer los productos de la colmena a las personas que visitan los distintos atractivos turísticos que existen en nuestro municipio.

_ CUOTA SOCIETARIA:

Los productores acordaron aportar 100 Kg. De miel cada uno a la cooperativa en 5 años. Lo recaudado se destinara para cubrir gastos administrativos y mejoras en la Sala de extracción.

_MANEJO DE LA SALA:

Para la cosecha que se va a realizar en el mes de marzo los apicultores continuaran con la modalidad que vienen trabajando hasta el momento (cada productor realiza la extracción de su miel) pero para la próxima zafra se pondrá un responsable que se encargue del manejo de la sala y la limpieza de la misma.

_SANIDAD APICOLA:

Dentro de este tema se trabaja mucho con la prevención teniendo en cuenta los factores que posibilitan que las distintas enfermedades prosperen.

_COMPRA DE MATERIALES APICOLAS PARA REPOSICION Y AMPLIACION DE LOS APIARIOS:

Debido al constante crecimiento de la actividad hoy muchos productores demandan nuevos materiales, para solucionar estas demandas los apicultores deciden realizar una compra en forma conjunta de los materiales faltantes, para ello los apicultores deciden realizar un aporte en efectivo de acuerdo con la capacidad de inversión de cada uno, adjuntando a este un listado de materiales que desea adquirir, se propusieron un plazo de 40 días para recaudar los fondos y hacerle llegar al tesorero de la cooperativa apicola "Flor del Parque", una vez cumplido los 40 días el consejo de administración de la cooperativa efectuara la compra de los materiales y distribuirá los mismos a los apicultores.

_COMERCIALIZACION ACTUAL:

Se continúa con las ventas directas al consumidor, respetando el precio pactado (8\$ por Kg.), Hasta la fecha se comercializo el 70 % de la producción, el producto sigue teniendo buena aceptación, cada día se suman nuevos consumidores.

En el grupo de apicultores se encuentran productores con mucha habilidad para comercializar estos son los que hacen punta y ubican las mieles de otros apicultores del grupo, que por su ubicación o forma de ser tienen menos éxito en el momento de ofrecer su producto.

_COMERCIALIZACION A FUTURO:

Teniendo en cuenta que para la próxima campaña la cosecha si el factor climático acompaña se va a potenciar en un 100%

Debido al desarrollo de nuevas colmenas que entraran en producción en el mes de septiembre, los apicultores acuerdan con anticipación la logística de cosecha, fraccionado y venta de las mieles, luego de un largo debate los apicultores deciden que para la siguiente cosecha se debe afectar un vehículo para recolectar las alzas de los productores de una misma zona, transportarlas hasta la sala de extracción, en la sala un operario se encargara de extraer la miel y realizar los pesajes correspondientes, el equipo de campo devuelve al apicultor las alzas vacías y continua operando en la siguiente zona. Todas las mieles quedaran depositadas en la sala donde seguirá el proceso de decantación, fraccionado y etiquetado una vez cumplido estos pasos el productor puede retirar los Kg. que puede ubicar en ventas directas y los excedentes se comercializaran en conjunto en los súper mercados de la zona y en puestos que se armaran en lugares estratégicos dentro del municipio, también se tiene presente la posibilidad de realizar ventas a granel a la Federación de Cooperativas.

_ MANEJOS DE LOS ESPACIOS EN LAS COLMENA:

Al entrar el otoño por las noches las temperaturas comienzan a descender, por lo que se le aconseja al productor reducir los espacios en la colmenas, empezando por la piquera, siguiendo por las alza melarias y de hacer falta en la cámara de cría, haciendo uso de un tabique; por lo general las

Colmenas que son menos productivas entran en la temporada baja con la población reducida y estas son las colmenas que hay que prestarles más atención.

_CONTROL DE LAS RESERVAS:

Si bien el periodo de frío en la provincia de Misiones es corto el productor debe asegurarse que en las colmenas existan reservas suficientes, registros de años anteriores nos indican que una colmena con alta población necesita unos 8 Kg. De miel para pasar la temporada de escasez de néctar.

_ALIMENTACION:

En la zona se practican dos tipos de alimentación, depende cual sea el objetivo del apicultor, si el objetivo es asegurarse de que las colmenas pasen el periodo de escasez de néctar se aplicara un plan de alimentación de reserva, ofreciéndole a la colmena que consideramos suplementarlas, la cantidad suficiente de jarabe de azúcar común para así cumplir con el objetivo.

Si el objetivo es incentivar a la colmena para anticipar el pico máximo de población porque en la zona vamos a tener un flujo importante de néctar, vamos a aplicar una alimentación de estímulo. Este plan se aplica por lo general en los lugares donde tenemos una floración temprana como ser la floración del loro blanco, los registros nos indican que en la segunda quincena de julio comienza a abrir los pimpollos, si en esta época las temperaturas son apropiadas el apicultor tiene la oportunidad de hacer una cosecha temprana uní floral.

ACTIVIDADES REALIZADAS CON LOS PRODUCTORES A CAMPO

_Visita a aquellos productores que han requerido de las mismas.

_Inspección de la cámara de cría para constatar la población y sanidad.

_Concentración de las colmenas que anteriormente se encontraban dispersas.

_Numerado de colmenas para que el productor pueda identificarla.

_determinación junto con el productor a que colmena corresponde agregarle el alza, teniendo en cuenta la población de la misma.

_Modificación de los soportes de las colmenas.

_Manejo de los espacios en aquellas colmenas que aun no completaron la cámara de cría.

_Registro de las especies de plantas que se encuentran en etapa de floración.

_ Enjambrazon:

En general al productor le cuesta manejar la enjambrazon, sobre todo aquellos que no llevan registro de sus colmenas. Para ello se implemento las visitas en conjunto a productores que hacen un correcto manejo, así de esta manera se logra que los productores que no llevan registro de sus colmenas vean la importancia que esto tiene en el momento de evaluar la colmena; tanto en términos productivos como en el comportamiento que tiene cada colmena en particular.

Producción de material vivo:

si bien en la capacitación se trabajó este tema hay productores que necesitan ser ayudados todavía cuando se van a hacer núcleos debido a la inseguridad de seleccionar las colmenas que están en condiciones de ser enucleadas, en cuanto al procedimiento para obtener núcleos exitosos no tienen inconvenientes.

Aspectos sanitarios:

Este es un tema que siempre se comenta con los productores sobre todo cuando se está revisando las colmenas junto al productor ;se trata que quede bien en claro cuando una colmena está sana y de que siempre tenemos que buscar los síntomas y así detectar a tiempo alguna enfermedad; para así controlarla. Se recomienda la prevención este es un tema que está presente en los productores y se está haciendo las cosas bien; ya que las colmenas en su mayoría están en buen estado.

Cosecha:

Se trabajó junto a los productores en el apiario, se formaron grupos de 10 productores en una zona y se discutía entre los participantes, cuales son los cuadros que están en condiciones de ser cosechados, como se realiza el desabejado de un cuadro para no llevar tantas abejas a la sala de extracción y cual es la forma correcta de acondicionar la carga en el vehículo que va a transportar las alzas hasta la sala de extracción.

_Conteo de Varroa:

Se tomo muestra de abejas nodrizas, se trabajo con el método del frasco, obteniendo un resultado del 2,5% de infestación.

_Multiplicación de material vivo:

Se trabajo con cajones nucleros de 5 cuadros y se selecciono las colmenas que estaban mas pobladas, se hicieron núcleos ciegos (sin reina ni celda real) ubicando la colmena madre a unos metros del lugar original y en este ubicamos al nuevo núcleo. Este es un método de multiplicación sencillo que le da un buen resultado al productor.

_MANEJO DE LA ENJAMBRAZON:

En general las colonias de apis melíferas africanizadas son propensas a la enjambrazon (multiplicación natural de las colonias) una vez que en la colmena tenga un numero considerado de habitantes, por lo que el productor debe inspeccionar periódica mente la cámara de cría y saber que hacer ante cada situación que se presenta.

_ALIMENTACION DE LOS NUCLEOS:

Se trabajo con grupos reducidos de productores en distintas zonas preparando la alimentación adecuada para incentivar la postura de la reina y de esta manera lograr una colonia fuerte con buenas reservas antes de la entrada del invierno.

_CALENDARIO FLORAL ZONAL:

Durante las recorridas por las distintas zonas se observa junto a los productores las distintas especies de plantas que están en su etapa floral y cual es el grado de

_TOMA DE MUESTRA DE ABEJAS PARA DETERMINAR EL PORCENTAJE DE VARROA:

Se

toman muestras de abejas jóvenes de los cuadros de crías luego aplicando el método del frasco el productor puede saber aproximada mente el porcentaje de varroa que tienen las colmenas de su apiario, hasta el momento los porcentajes son bajos, se constato una presencia de varroa que oscila entre el 2% y 3%.

Principales logros obtenidos

_Tener en el municipio 10 apiarios demostrativo.

_Productores que lleven el registro de sus colmenas.

_Que el grupo de productores estén trabajando por alcanzar los mismos objetivos.

_Se consiguió un lugar céntrico donde instalar la sala de extracción con luz trifásica, de fácil acceso y escasa población a los alrededor.

_ Los productores están tomando conciencia de lo importante que es trabajar en conjunto sobre todo en la época de cosecha.

_Sala de extracción:

Es un tema que preocupo a todos los productores y es importante con que compromiso empezaron a ver posibles soluciones, hasta que finalmente se logro un predio donde instalarla.

_Fondo solidario:

Se logro a través de una cuota mensual, recaudando un dinero que será destinado a la compra de material de uso en la actividad Apícola, cubrir gastos que tiene la comisión para gestionar recursos y pago de mano de obra al albañil que esta acondicionando el local donde funcionara la sala de extracción.

_Gestiones ante el gobierno municipal:

La comisión gestiono ante el gobierno municipal todos los materiales para acondicionar la sala de extracción y un ayudante para que trabaje junto al albañil que esta llevando adelante las remodelaciones en la sala.

_La formación de una cooperativa que represente a los apicultores.

_Convenio entre la coop. apicola y la coop. C.A.F.I.C.L.A. por el uso del local donde funciona la sala de extracción.

_Que el 90 % de los apicultores cosechan la miel en la sala de extracción.

_ Se deposita la miel para su conservación en recipientes que garantizan la calidad del producto.

_Se unifico el precio de venta.

El aumento del consumo interno gracias a la calidad del producto.

_La participación de los representantes en la conformación de la federación de cooperativas apicolas de la provincia.

Se logro mantener el precio de venta de la miel pactado por los productores.

_Se mantiene la calidad del producto.

_Se avanza con la organización de la cooperativa.

_Se suman nuevos productores al grupo.

- Colmenas fuertes y sanas con buenas reservas para pasar la temporada de escasez de néctar.

- Nuevos compradores del producto que se suman al proyecto.

- Ventas de la miel en envases apropiados que garantizan al consumidor su calidad.

- Productores que pagaron la cuota del crédito que les permitió llevar adelante la actividad apícola y otros que están pagando.

- Mejoras en la economía hogareña por el dinero obtenido de las ventas de la miel.

Principales problemas detectados

_Productores que están solos y les cuesta llevar el registro de sus colmenas.

_Productores que no manejan los espacios en la cámara de cría.

_Los accesos a las chacras de muchos de los apicultores están en muy mal estado

_Falta de planificación de los tiempos por parte de los productores para así atender como corresponde las distintas actividades que tiene en su empresa familiar.

SITUACION ACTUAL

En la actualidad los productores realizan compras en conjunto, especialmente de envases para miel, los 103 productores son socios de la cooperativa FLOR DEL PARQUE la misma se creó para tener una figura legal y trabajar unidos para lograr bajar los costos de producción, comprando los materiales necesarios en grandes volúmenes y llegar a las góndolas de los súper mercados con los productos de las colmenas de manera directa. Se trabaja con una apicultura estandarizada, las colmenas se encuentran sanas y con buenas reservas para cruzar el invierno, las pérdidas son de un 2%, se han cosechado 10.300 Kg. De miel y se lleva vendido hasta la fecha el 95 % de lo cosechado a un precio promedio de 9. \$ / Kg. Para la próxima temporada se espera cosechar unos 30.000 Kg. Ya que el estado de las colmenas es bueno y posiblemente tendremos una buena primavera.

En la actualidad en Aristóbulo del Valle existen unas 1.500 colmenas de las cuales unas 1.200 colmenas estarían en condición de producir miel las 30 restantes son núcleos que no entrarán en producción en la próxima primavera si lo pueden hacer en el verano pero no se las tiene en cuenta en el momento de estimar la producción que tendremos en la próxima temporada, para este año el objetivo es:

Miel, polen y propóleos.

**LISTADO DE PRODUCTORES APICOLAS DE ARISTOBULO DEL
VALLE PROVINCIA DE MISIONES**

APELLIDO Y NOMBRE DNI RENAPA Kg. Cos. N° COL. COLONIAS

01	Asunción Sofia Inmaculada	25.001.431	0664	0060	007	Km. 1.215
02	Balbuena Mario Oscar	24.033.624	0665	0150	009	P. Libertad
03	Bechmann Albino Reinaldo	11.737.226	0666	0100	010	C. Moreno
07	Boschman Juan Eli	08.546.849	0670	0200	010	Km. 1212
08	Bosin Hilario	21.306.709	0671	0140	010	Cuña Piru
09	Bregagnolo Orlando Olinto	07.541.291	0672	0060	004	Km. 1.204
10	Bregagnolo Raúl Orlando	17.775.491	0673	0040	005	Km. 1.204
11	Carballo Eliseo	10.928.076	0674	0100	008	C. Moreno
12	Charon Genaro	12.831.242	0675	0150	011	P. Libertad
13	Coronil Rubén Abundio	92.593.113	0676	0050	008	Km. 1.204
14	Correa Dornel Cornelio	20.496.155	0677	0100	003	P. Libertad
15	Da Silva Marcelina	17.252.074	0678	0040	007	Las Yervas
16	Da Silva Verónica	16.142.446	0679	0060	007	P. Libertad
17	Dalcolmo Marisol	22.484.757	0680	0300	010	Km. 1204
18	De Los Santos Adolfo	17.220.924	0681	0120	005	P. Brasil
19	Dilkin Alberto	14.931.279	0682	0600	030	Cuña Piru

20	Dos Santos Juan	24.723.555	0376	0130	010	Km. 1204
21	Espíndola Mari Edit	14.207.980	0683	0600	030	El Saltito
22	Friederich Alfredo José	13.454.654	0377	0060	015	Las Yervas
23	Gauna Carlos Rafael	30.525.368	0684	0150	005	P.Propaganda
24	Gauna Prudencio	07.557.537	0685	0110	010	P.Propaganda
25	Giménez Mirta Mabel	24.033.599	0686	0100	030	P. Libertad
26	Giménez Rene Oscar	29.874.678	0687	0050	007	P.Libertad
27	Giménez Silvio	10.562.888	0688	0040	008	P: Libertad
28	Gumler Jorge Armando	12.312.412	0690	0100	008	P Libertad
29	Gutkoski Inés Leucadia	12.312.038	0691	0050	007	Km. 1.209
30	Hardmeier Mario	07.548.705	0517	0150	020	Primavera
31	Henkes Gladis Maria	18.247.028	0692	0150	010	Cuña Piru
32	Horchuk Víctor	17.854.654	0693	0150	010	Cerro Moreno
33	Hubscher Gladis Marilu	12.312.437	0694	0020	003	Km. 1.204
34	Kalin Hugo Alfredo	28.354.074	0695	0100	015	Carril
35	Karaseck Carlos Andrés	20.495.979	0696	0100	010	Mavalle
36	Klefenz Otto	13.162.702	0697	0120	017	Km. 1.250

37	Klyniauk Estanislao flores	11.474.935	0698	0110	020	Araza
38	Klyniauk Hermes Esteban	30.525.367	0699	0050	010	Pindayti
39	Koci Oscar Alberto	17.775.368	0700	0080	008	Pindayti
40	Kolekeris Edmundo oscar	21.304.649	0701	0090	010	Libertad
41	Lofblad Víctor Rogelio	12.312.017	0702	0110	012	Libertar
42	Luciuk Juan Basilio	16.391.797	0703	0050	015	Pindayti
43	Martínez Duarte Ramón	14.735.543	0704	0040	005	Km. 1.212
44	Masnowski Arquimides	93.500.611	0705	0080	008	Cerro Moreno
45	Matsumoto Juan Carlos	05.525.706	0706	0060	008	Km. 1.200
46	Michinski Alejandro	30.753.026	0708	0105	010	Km. 1.295
47	Miranda Jorge Sebastián	18.376.064	0709	0110	012	Libertad
48	Miranda Juan Carlos	28.358.039	0710	0080	008	Libertad
49	Nowak Orlando Esteban	24.486.782	0711	0160	010	Pindayti
50	Oxandaburu Víctor Hugo	13.862.880	0712	0020	003	Km. 1.204
51	Pauluk Demetrio Basilio	12.429.489	0713	0060	011	Km. 1.218
52	Pereira Rubén Darío	31.257.880	0724	0150	011	Tamanduá
53	Petry Luis Antonio	18.347.525	0715	0300	030	Aseguin
54	Petterson Edvino Conrado	07.549.751	0716	0100	010	Cerro Moreno
55	Pinto Héctor Leonardo	13.145.298	0717	0150	010	Carril
56	Potschka Lindolfo Alfredo	07.555.659	0718	0050	005	Km. 1.209

57	Rajczuk Alejandro	11.228.586	0719	0130	010	Cerro Moreno
58	Ramos Balbina Iselida	24.224.999	0720	0040	007	Km. 1.215
59	Rau Felipe	07.482.199	0721	0080	010	Km. 1.204
60	Rau Estela Mónica	24.107.827	0722	0050	005	Km. 1.200
61	Reimann Elvio Rubén	23.204.244	0723	0100	010	Cerro Moreno
62	Reis Luis Mariano	17.828.247	0724	0030	005	Km. 1.272
63	Reschke Ernesto	14.551.395	0725	0180	010	Km. 1.208
64	Reynaldo Darío	07.583.420	0726	0080	008	Libertad
65	Ribero Da Silva Rubén	13.540.652	0727	0080	020	Libertad
66	Rinczeski Carlos Alberto	13.547.836	0728	0090	005	Cerro Moreno
67	Rivero Antonio	30.752.799	0729	0180	020	Carril
68	Rutke Martín Eduardo	25.160.549	0730	0110	020	Pindayti
69	Saj Ana	05.327.942	0731	0050	006	Pindayti
70	Saulit Jorge Oscar	12.103.573	0732	0150	020	Mavalle
71	Saulit Marcos Antonio	27.526.915	0733	0100	020	Mavalle
72	Scharschinger José Bruno	14.888.309	0734	0100	009	Km.1222
73	Schindler Pablo Marcelo	23.204.490	0735	0090	012	Km.1212
74	Schuls Albino	21.634.619	0736	0400	040	Cuñía Piru
75	Schwartz Juan Carlos	18.376.022	0737	0080	025	Km.1200
76	Simsen Arlindo	12.020.910	0738	0200	020	Cuñía Piru
77	Skripczuk Jorge	20.306.115	0739	0080	010	Km.1200

78	Sosa Jorge	11.117.798	0740	0080	010	Km.1209
79	Stockmanns Aurelia	04.744.437	0741	0110	010	Cerro Moreno
80	Stor Omar Vicente	11.150.685	0742	0050	010	Saltito
81	Suénaga Enrique	11.528.578	0743	0100	010	Cuña Piru
82	Szyszkowski Romualdo	08.546.786	0744	0040	007	Km.1200
83	Tavarez Audon	11.228.465	0745	0100	010	Km1204
84	Torrente Sebastián Abel	30.752.668	0746	0115	010	Cerro Moreno
85	Villalba Isaias	18.239.983	0747	0040	005	Km.1215
86	Werbes Juan Carlos	18.353.462	0748	0040	005	Libertad
87	Weyrich Ulderico	05.540.731	0749	0200	010	Cuña Piru
88	Yakub Norberto Oto	12.103.415	0750	0050	007	Propaganda
89	Zamolinzki Mario José	13.162.822	0751	0080	010	Cerro Moreno

Firma.....

Aclaración:

Maschke Ángel Norberto