

Agrocadena Apicultura
ASA Jicaral

I. PRE-PRODUCCIÓN:

Antecedentes de la actividad en la región:

En el año de 1990 a raíz de la expansión del cultivo de melón para exportación en Jicaral, la actividad cobra importancia en la polinización. Esta demanda provoca un proceso expansivo de pequeños apiarios orientados a la polinización de melón y/o sandía y a la producción de miel.

Al colapsar la actividad del melón de exportación en 1995, la producción de miel y otros productos de la colmena (polen, propoleo, jalea real), toman relevancia.

Debido a la dificultad que durante esa época se tenía para conseguir los materiales a emplear en la actividad, así como el equipo apícola, surge del grupo de productores la idea de crear una organización que luche por dar solución a los problemas técnicos, económicos y de comercialización.

Actualmente en la zona existen aproximadamente 28 apicultores activos en la actividad, de los cuales 22 están organizados o pertenecen a Asociación de Apicultores de Jicaral (ASOAPI) y el resto son productores independientes, algunos con solicitud de ingreso a dicha Asociación en trámite.

Así es como el 4 de agosto de 1997 se constituye la Asociación de Apicultores de Jicaral amparada a la Ley 218, con el objetivo de brindar un servicio de venta de insumos, materiales, equipo, acopio y comercialización de miel.

A partir del año 2000 vuelve a tomar importancia en la zona la producción de melón y sandía para exportación por lo que la actividad vuelve a ser relevante en la polinización.

Hasta la fecha la asociación ofrece los servicios antes mencionados a los apicultores así como también lleva a cabo la comercialización de la miel. En el caso de la polinización a los diferentes cultivos de la zona, esta actividad se realiza en forma particular, por algunos productores de ASOAPI, sin la intervención de ésta.

La Asociación actualmente cuenta con 22 asociados con 4000 colmenas aproximadamente y brinda el servicio a otros productores que no son asociados y que están en proceso de prueba para ser aceptados en la organización.

Misión de ASOAPI

Brindar un servicio de venta de insumos, materiales y equipos así como la comercialización de los productos de las colmenas de los asociados

Objetivos de ASOAPI

1. Capacitar a los productores para obtener la diferenciación de calidad en el mercado

2. Financiar a los apicultores para que cumplan con los requisitos del mercado según las normas de calidad.
3. Capacitar a los productores en los aspectos de producción y comercialización de los productos.

Logros de ASOAPI

- La organización cuenta con una etiqueta del producto de la miel debidamente inscrita, la cual se utiliza para la venta en botellas en el mercado local.
- Se tiene un centro de acopio y envasado de la miel.
- Se cuenta con un mercado estable para la comercialización de la miel.
- Se cuenta con un capital propio para el financiamiento de los asociados

Características socioeconómicas de los apicultores:

Sobre el grado de escolaridad de los apicultores, tenemos que un 43% tiene primaria completa, un 14% primaria incompleta, un 22% secundaria completa, un 4% secundaria incompleta y el restante entre universitaria completa e incompleta. Se observa un buen nivel de escolaridad entre estos productores, sin embargo, se deben promover actividades de divulgación de apicultor a apicultor, para solventar el porcentaje de escolaridad de primaria incompleta presente en la organización, y trabajar en forma diferente o diferenciada con el de mayor escolaridad, lo que puede facilitar cualquier capacitación, así como la exigencia de éstos. Estos resultados se pueden observar en el Gráfico # 1

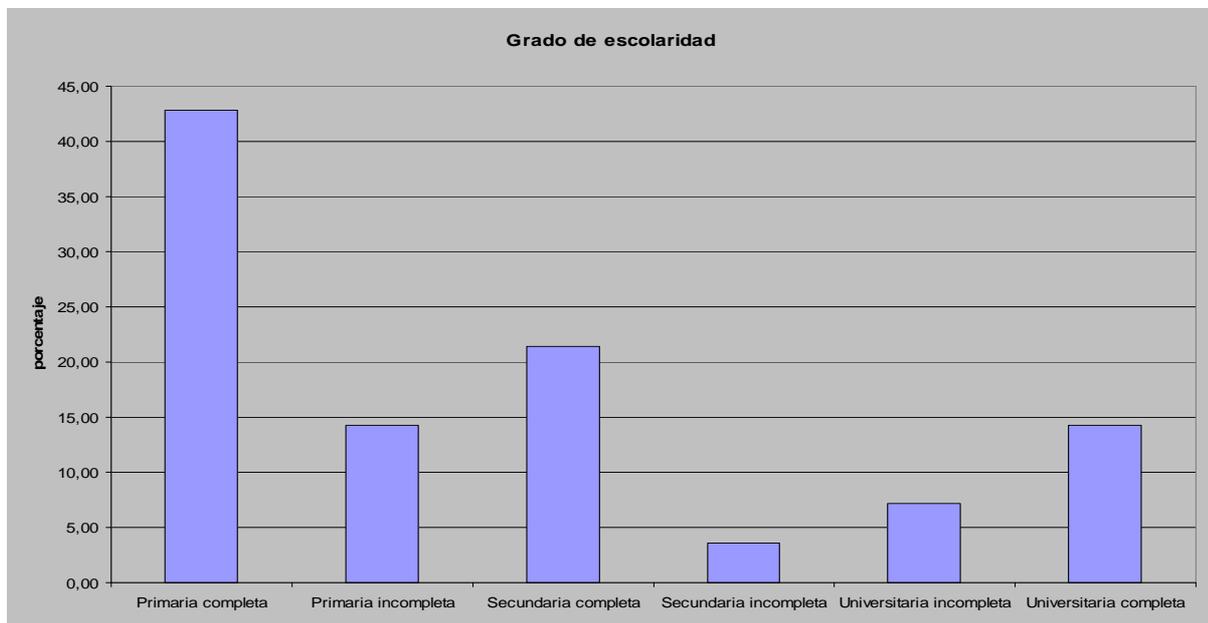
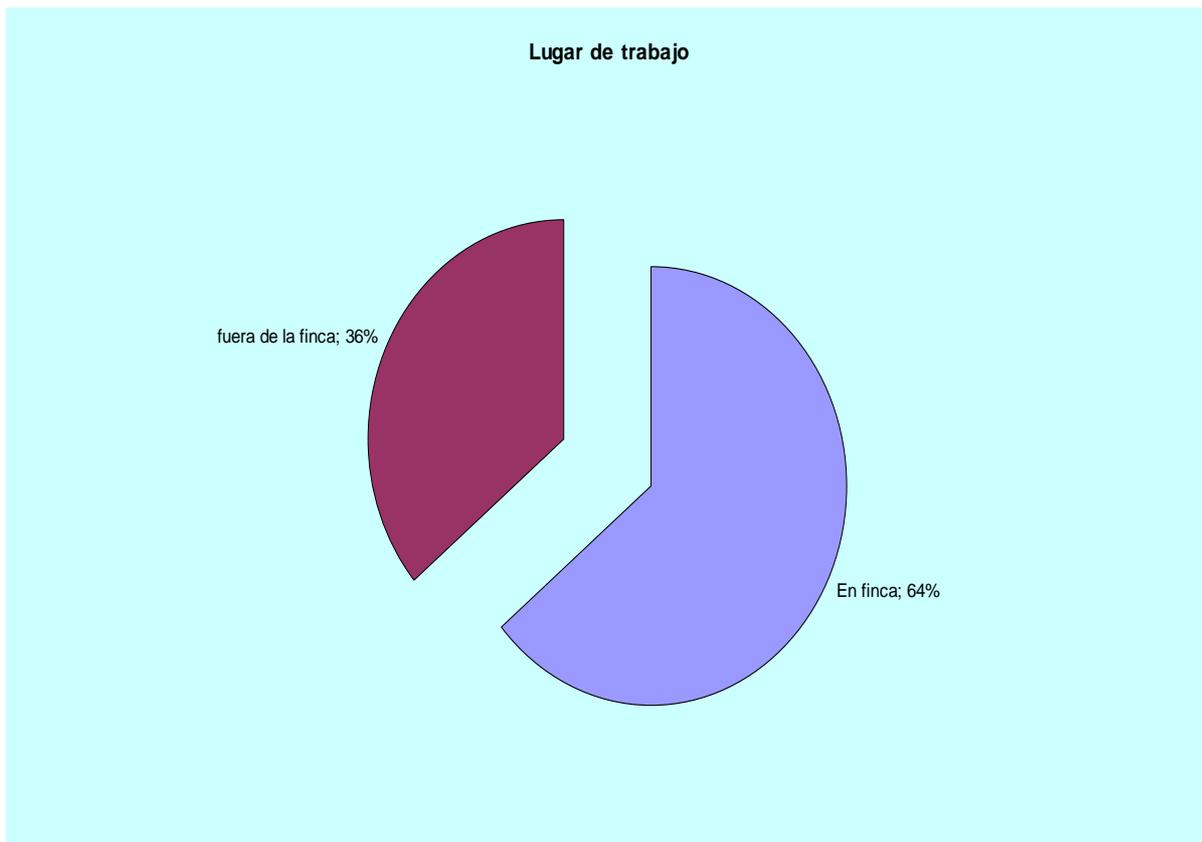


Gráfico # 1: Grado de escolaridad de los apicultores, ASOAPI. Jicaral, 2007

Con respecto al grado de ocupación o arraigo a la actividad apícola, se encontró que el 64% de los apicultores trabajan solo en su propia finca y el 36% restante trabaja tanto en su finca como fuera de ésta, lo cual puede significar que esta actividad requiere mucha atención (mano de obra), lo que es beneficioso para la economía local, ya que genera empleo. Esto se muestra en el Gráfico # 2

Gráfico # 2: Lugar de trabajo de los apicultores, ASOAPI Jicaral, 2007



En cuanto a la cantidad de miembros por cada familia involucrada en la actividad apícola, tenemos que cada familia productora tiene 2.89 miembros en promedio, incluyendo al apicultor, y la edad promedio de los apicultores involucrados en esta actividad es de 39.39 años, lo que significa que la organización está conformada por apicultores jóvenes y por ende existe capacidad de soportar el ritmo de trabajo que exige esta actividad.

En cuanto al tiempo en horas aportados (en promedio), por los apicultores a su actividad, tenemos que un 45% del tiempo en total es de su aporte propio, un 31% es comprado a otros y un 24% es vendido a otros. Lo cual viene a realzar que la actividad apícola en la zona de Jicaral, el apicultor dedica un buen porcentaje de su tiempo a la actividad propia, es decir es su propio patrón, lo que fortalece la actividad, ya que la atención es más esmerada y por ende es atendida con mayor eficiencia. Esto se representa en el Gráfico # 3

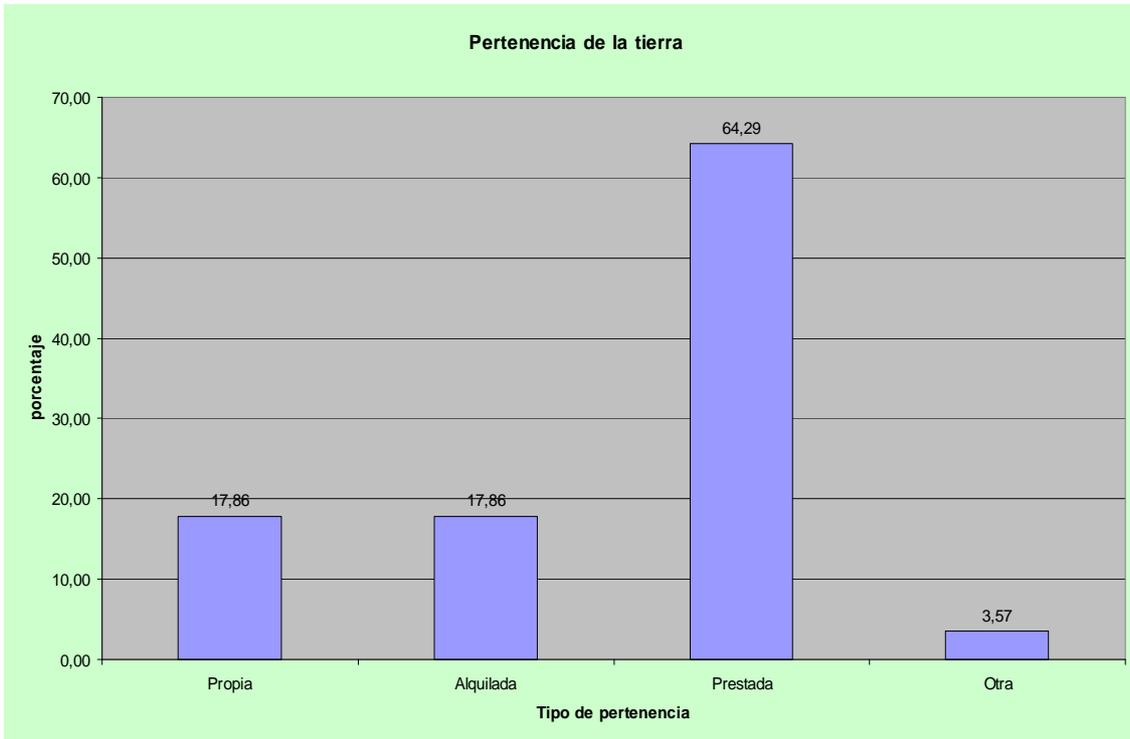
Gráfico #3: Horas aportadas a la actividad apícola, Jicaral
ASOAPI, 2007



Los apicultores dependen en gran parte de los finqueros de la zona para poder manejar sus colmenas, ya que la actividad requiere ciertas condiciones como son: la distancia entre uno y otro apiario, la ubicación de casas de habitación o centros de población, caminos, fuentes de agua y flora apícola, entre otros. Además, es importante que existan buenos caminos que faciliten el acceso durante la época lluviosa, para el manejo adecuado de los apiarios.

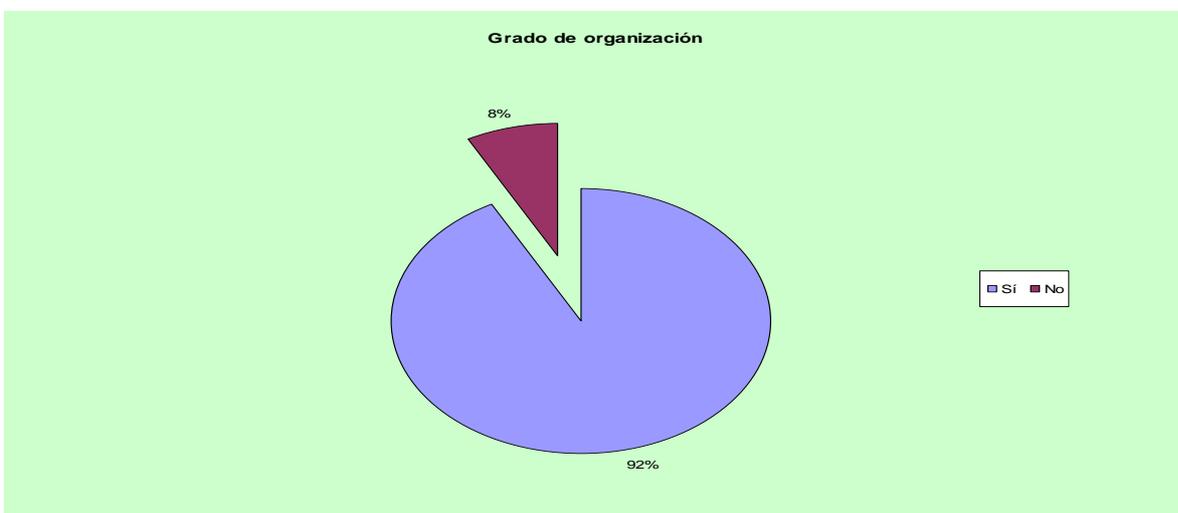
Sobre la pertenencia de la tierra, tenemos que un 64.29% desarrolla la actividad en fincas prestadas, un 17.86% en fincas propias y un 17.86% en fincas alquiladas principalmente. Lo que viene a explicar, la dependencia de la actividad de propiedades (fincas) ajenas, ya sean prestadas o alquiladas para el desarrollo de la actividad, lo cual puede ser un factor crítico en la actividad en la zona o limitante para la expansión de la actividad en un período no muy largo, esto se representa en el Gráfico # 4.

Gráfico # 4: Pertenencia de la tierra, Jicaral
ASOAPI, 2007



Sobre el grado de organización de los apicultores, tenemos que un 92% se encuentra asociados a ASOAPI y un 8% no se hallan asociados, lo que demuestra que los apicultores consideran que la mejor manera para desarrollar esta actividad, es el poder estar organizados, así también se encontró que las expectativas sobre la organización son bien favorables, lo cual ubica a ASOAPI en un buen marco de trabajo, ya que ha suplido, hasta hoy, las necesidades de sus afiliados. En el Gráfico # 5, se muestra esta información

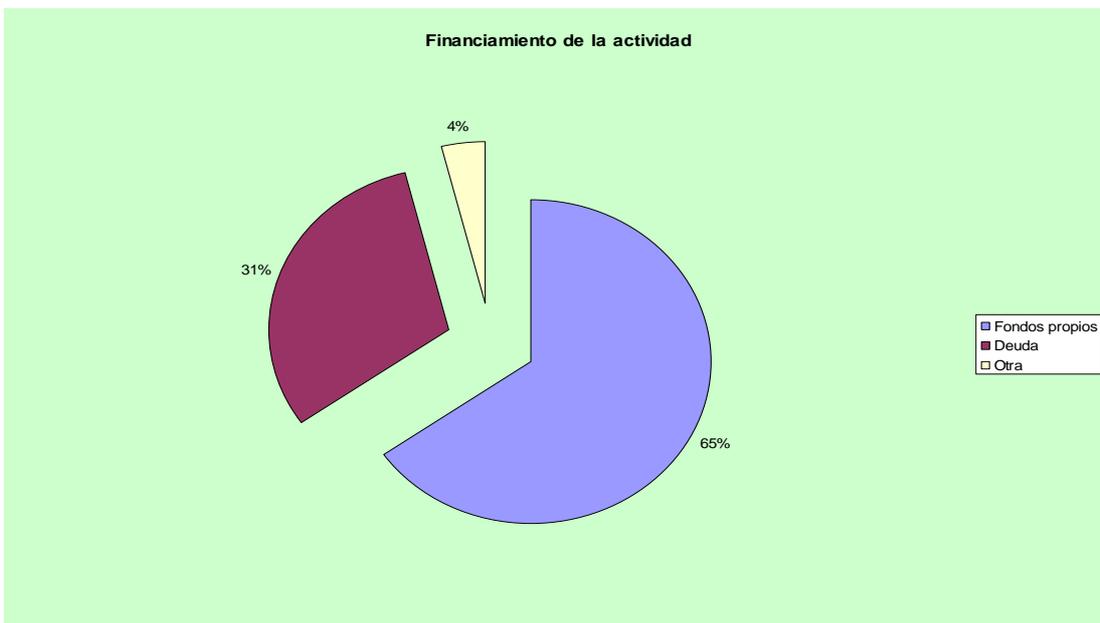
Gráfico # 5. Grado de organización de los apicultores, Jicaral
ASOAPI, 2007



Con relación de cómo han financiado la actividad los apicultores, se encontró que un 65% de éstos lo han hecho con fondos propios, un 31% con deudas y un 4% por otras vías. Lo que demuestra la confianza que tiene los apicultores en su actividad, ya que invierten su propio capital. Esto se muestra en el Gráfico # 6

Cabe también mencionar el interés existente por los diferentes apicultores de la zona, tanto asociados a ASOAPI como fuera de la Asociación, a incrementar el número de colmenas en 1382 para este año, y en su mayoría con fondos propios.

Gráfico # 6: Financiamiento de la actividad apícola, Jicaral
ASOAPI, 2007-05-09



Investigaciones:

Con el fin de enfrentar la posible pérdida de efectividad de los productos Bayvarol y Apistan por su efecto de resistencia por el uso continuo, se planteó al MICIT una propuesta de financiamiento para realizar una investigación orientada a estudiar alternativas de tratamiento con productos naturales amigables con el ambiente. Dicha investigación estará a cargo del Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales (CINAT) de la Universidad Nacional.

Servicios a los asociados:

Venta de insumos, materiales y equipo.

La Asociación de apicultores importa principalmente los materiales y equipo para la venta a los productores.

En el caso de materiales y equipo como jaulas para reinas, excluidores, copas para reinas, cascos, velos, agujas para transbase, pilot para marcar reinas, espátulas, ahumadores, alambre para marcos, etc., son importados de Estados Unidos.

Los guantes y los overoles se compran en el país.

Los insumos como el azúcar se compra en la Liga Agrícola Industrial de la Caña, el Baybarol y/o Apistan se compra a los distribuidores en el país.

Algunos productos específicos para el tratamiento de algunas enfermedades se tienen que importar. La asociación mantiene un stock de materiales para la venta durante todo el año y el productor cancela a la cosecha.

En el caso de los insumos el productor debe cancelar antes de la entrega, ya que este rubro no se financia.

Asistencia técnica:

En cuanto a la asistencia técnica, los apicultores que son recientes en la actividad son los que requieren de mayor seguimiento técnico. El Ministerio de Agricultura brinda asistencia técnica en estos casos así como también coordina la capacitación con el INA.

Además, se coordina para llevar a cabo los muestreos para calidad de la miel y monitoreo de enfermedades de las colmenas.

Los no asociados:

Los apicultores que no están asociados, se les brinda la posibilidad de integrarse mediante un proceso de prueba (la asociación define el tiempo) en el cual deben someterse a capacitación y lealtad hacia la organización. Si cumple con este requisito puede integrarse cancelando la cuota de afiliación.

Infraestructura:

A nivel de finca un 98% cuentan con una sala de extracción de miel, así como bodega para el almacenamiento de materiales

ASOAPI cuenta con un Centro de Acopio y de Envasado, un secador de polen eléctrico y una oficina.

Genética:

La base genética (reinas) es importada, principalmente de Estados Unidos, siendo el material actual F1 (50% importado y 50% local), lo cual reduce notablemente la defensibilidad, aumenta la producción y también reduce la enjambrazón

Capacitación recibida:

Los productores se han capacitado en aspectos relacionados con las diferentes etapas de la producción, así como el tema de inocuidad de la miel de abeja y manejo seguro de los alimentos.

II FASE PRODUCCIÓN

La zona cuenta con 4000 colmenas aproximadamente, para un promedio de 139 colmenas por apicultor.

La producción para 2004-2005 fue de 58.249 kgs y la del período 2005-2006, fue de 67.375 kgs, observándose un ligero aumento en la cantidad entregada a ASOAPI.

El rendimiento por colmena en la zona equivale a 17.17 kgs por colmena, el cuál se halla dentro del estándar normal para la región Pacífico Central, donde predomina el bosque seco tropical (plantas caducifolias), el cuál está entre 15 y 22 kgs por colmena.

En el cuadro 1, se muestra la producción de miel de abeja por productor, la cantidad de colmenas de cada uno y el rendimiento por colmena para cada productor.

Cuadro 1: Producción/productor/nº colmenas/kg miel/colmena/año
Jicaral, 2007

Producción kg/año	nº colmenas	rendimiento kg/colmena
2100	150	14
3300	126	26,19
400	34	11,76
850	21	40,48
300	60	5
3600	300	12
2600	350	7,43
6000	550	10,91
600	25	24
9000	400	22,5
600	42	14,29
640	100	6,4
2100	120	17,5
1000	91	10,99
40	25	1,6
3600	120	30
4000	230	17,39
4500	200	22,5
4000	140	28,57
7500	250	30
4500	250	18
300	54	5,56
150	25	6
450	20	22,5
2700	110	24,55
390	25	15,6
2100	60	35
0	15	0
28	139,04	17,17

En cuanto a los rangos de producción, y el porcentaje de productores que se hallan en estos valores, en el cuadro 2, se muestran estos porcentajes.

Cuadro 2: Porcentaje de productores por rango de producción, Jicaral ASOAPI, 2007

Rangos de pdn	nº productores	porcentaje
< 18 kg/colmena	17	61%
19- 25 kg/colmena	5	18%
> 26 kg/colmena	6	21%

Producto de la actividad en la zona hay 28 beneficiarios directos (asociados y no asociados) , y unos 200 beneficiarios indirectos entre empleados en las fincas, en la empacadora y otros (laminadoras, transporte).

La tecnología que se emplea es de punta, la mayoría de apiaros están debidamente inscritos y geo referenciados. Además cuentan con vigilancia epidemiológica, realizándose anualmente un muestreo tanto de abeja adulta como cría, para monitorear plagas y enfermedades existentes y exóticas, función realizada por el MAG y ASOAPI.

Los productores se hallan capacitados en temas de inocuidad y buenas prácticas de manufactura.

Se están llevando a cabo cambios en lo que respecta a los equipos como extractores, canoas y otros utilizados en la extracción de la miel; construidos con material alimenticio.

III TRANSFORMACIÓN (AGROINDUSTRIA):

La actividad apícola se lleva a cabo durante todo el año, dándose la época de cosecha en el período comprendido entre noviembre a abril, y a partir de abril se inicia el manejo de preparación de las colmenas para la época de no producción de néctares o alimentos.

ASOAPI recibe la miel producida (materia prima), tanto por asociados como no asociados, encargándose de la comercialización de ésta, con un margen de comercialización del 10%, dinero que se emplea para la operación de la organización.

ASOAPI, cuenta con una capacidad de planta de manejar 100.000 kg, por lo cual actualmente está subutilizada.

Los productos comercializados son principalmente miel de abeja en estañones, polen y cera.

ASOAPI importa directamente el equipo requerido para la actividad apícola (ahumadores, velos, espátulas, agujas de trasbase, alambre galvanizado y tensores para alambrado).

IV COMERCIALIZACIÓN:

La función de ASOAPI es comercializar la miel entregada por sus asociados y no asociados, por la cual cobra una comisión 3.5%, para el funcionamiento de la misma.

Compradores:

La empresa Manza-Té S.A. es una empresa netamente costarricense, cuenta con 53 empleados de los cuales 24 son mujeres y 28 son hombres. Entre los productos que venden, la miel de abeja con la marca La Abejita es el segundo producto en importancia, son envasadores y tienen una alianza estratégica con los apicultores de Jicaral de Puntarenas- Costa Rica los cuales proveen la miel de altísima calidad exportable.

Cuenta con red propia de distribución a nivel nacional. Para las zonas periféricas contamos con distribuidores para el área de ruteo y para los principales puntos de venta (supermercados) la empresa cuenta con vendedores propios.

El principal mercado es nacional, exporta a Nicaragua y Panamá. Junto a la ampliación de la línea de productos naturales está por entrar a los mercados de México, República Dominicana, Guatemala y Chile.

Esta empresa compra la miel desde hace cuatro años. El productor entrega la miel a la Asociación de apicultores en el Centro de Acopio y ésta a su vez la comercializa en estaciones de 300 Kilos, entregada al comprador en el mismo local.

El año anterior ASOAPI, único comercializador de grandes volúmenes en la zona, comercializó con su único comprador Manza-Té, un volumen de 67.320 kg a un precio promedio pagado al productor de C 1.000 colones por kilogramo.

ASOAPI posee una marca, FRUPAC, la cual es poco utilizada. La asociación de apicultores comercializa en el mercado local la miel envasada en botellas, cuartas y cuartillas; las cuales van debidamente etiquetadas con la marca FRUPAC.

La Asociación no tiene competencia de mercado, ya que los asociados venden una parte de su producción en nichos de mercado que son pequeños y no afecta la comercialización.

A nivel nacional la competencia fuerte se da con los importadores, que traen miel al país a un precio más bajo pero es un producto de muy baja calidad; razón por la cual la Cámara de apicultores a dado una gran lucha identificando el producto en los comercios y realizando análisis de calidad. En definitivo este producto en su mayoría es adulterado por lo que no compite con la calidad de miel de los productores de Jicaral.

La estrategia de la organización está basada en lograr un producto de calidad y obtener precios competitivos que ayuden al apicultor.

Venta de volumen total a comercializadores nacionales, en el caso de Manza-Té S.A.

Venta del producto envasado (botellas, cuartas, cuartillas) a supermercados locales.

V. Mercado de consumo

La miel de abeja es un producto que a pesar de no ser un producto de primera necesidad, se ha considerado bueno para la salud. De ahí que en los últimos años se ha dado un aumento considerable en el consumo a nivel nacional.

Este es un producto 100% natural, lo que favorece en el mercado por la tendencia al consumo de productos naturales.

Es importante considerar que a pesar que la asociación no se ha interesado en suplir miel a pequeños mercados, existe mucha demanda de miel y polen. a nivel local y nacional

No existe publicidad de consumo para la miel de abeja y otros productos de la colmena, se estima innecesaria ya que lo que se produce actualmente se vende en su totalidad.