



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TÍTULO DE MAGÍSTER EN GESTIÓN DE PROYECTOS

Diagnóstico económico y social de los productores de miel de abeja de la Asociación Agro Artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe, 2017.

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Guerrero Ochoa Trotsky Leonidas

DIRECTORA: Encalada Jumbo Diana del Cisne, Econ. Mgs.

CENTRO UNIVERSITARIO LOJA

2018



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2018

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Economista, Magister.

Diana del Cisne Encalada Jumbo

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación, denominado: “Diagnóstico económico y social de los productores de miel de abeja de la Asociación Agro Artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe, 2017”, realizado por Trotsky Leonidas Guerrero Ochoa, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, octubre de 2018

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“ Yo **Guerrero Ochoa Trotsky Leonidas**, declaro ser autor (a) del presente trabajo de titulación: “Diagnóstico económico y social de los productores de miel de abeja de la Asociación Agro Artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe y planteamiento de una propuesta para el fortalecimiento de la producción de apícola en APECAP”, de la Titulación Maestría en Gestión de Proyectos, siendo Diana del Cisne Encalada Jumbo directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, concepto, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.

Autor: Guerrero Ochoa Trotsky Leonidas.

Cédula: 1103323679.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis hijos Zamy, Nico y Leito, motor principal de mi accionar en este mundo, a mi amada esposa Chachi, complemento ideal en mi vida, a mis padres queridos, quienes me han apoyado durante toda la vida y han sido un ejemplo de integridad y honradez.

Los quiero mucho.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primera instancia a todo el grupo de apicultores de APECAP, quienes estuvieron siempre prestos a colaborar, al IEPS, institución que apoyó para la realización de este proyecto, a todo el personal docente de la Maestría en Gestión de Proyectos de la UTPL, a mi directora de tesis por toda la paciencia y guía en este proceso de titulación y a todos quienes de una u otra forma me ayudaron en la consecución de este objetivo.

INDICE DE CONTENIDOS

Contenido

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDICE DE CONTENIDOS	v
INDICE DE FIGURAS	vii
INDICE DE TABLAS.....	ix
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. Antecedentes.....	6
1.2. Planteamiento del problema del proyecto	9
1.3. Justificación.....	9
1.4. Objetivos del proyecto	10
2. MARCO TEÓRICO	12
2.1. Apicultura	13
Apicultura Sedentaria	13
2.2. Las colmenas.....	13
2.3. Economía Social y Solidaria (ESS)	15
2.4. Comercio Justo y comercialización comunitaria	17
2.5. Biocomercio	18
2.6. Asociatividad	18
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	20
3.1. Área de estudio	21
3.2. Recopilación y procesamiento de datos.....	26
3.3. Análisis estadístico	26

3.4. Elementos del Plan de fortalecimiento	26
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.	28
4.1. Información general de los productores	29
4.2. Información de la producción apícola.....	39
4.3. Información sobre el manejo de las abejas, cosecha y post cosecha	41
4.4. Información sobre producción y comercialización de productos y subproductos.....	45
4.5. Conocimiento de Apicultura.....	49
4.6. Discusión de resultados.....	53
5. PLAN DE FORTALECIMIENTO	57
5.1. Objetivo	58
5.2. Diagnóstico Socio – Organizativo y empresarial a apicultores de APECAP..	58
5.3. Plan de Mejora Socio – Empresarial.	59
CONCLUSIONES.....	64
RECOMENDACIONES	65
BIBLIOGRAFÍA.....	66
ANEXOS.....	70

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Número de Explotaciones Apícolas en Ecuador.....	8
Figura 2: Mapa del Cantón Palanda	21
Figura 3: Actividad que genera mayores ingresos al núcleo familiar.....	29
Figura 4: Grado de escolaridad de los productores	30
Figura 5: Número de personas que conforman el núcleo familiar.	30
Figura 6: Tenencia de la tierra.	31
Figura 7: Superficie de Terrenos.....	32
Figura 8: Superficie cultivada.....	32
Figura 9: Superficie de bosque dentro de los terrenos productivos.....	33
Figura 10: superficie de pastizales.....	34
Figura 11: Porcentaje del ingreso promedio mensual que corresponde a la venta de miel	35
Figura 12: tenencia de la vivienda.	36
Figura 13: Estado de la vivienda.....	36
Figura 14: acceso a servicios básicos y salud.....	37
Figura 15: Acceso a agua	37
Figura 16: Vías de acceso a la vivienda.	38
Figura 17: Migración del núcleo familiar	38
Figura 18: participación de la mujer en actividades productivas.....	39
Figura 19: A) Año de inicio en la actividad apícola. B) Motivación principal para ingresar en la apicultura	40
Figura 20: Ubicación de los apiarios	42
Figura 21: Razón por la que escogen la ubicación de los apiarios.....	42
Figura 22: Número de compartimentos por colmena.	43
Figura 23: Tipo de madera con la que fabrican las colmenas.....	43
Figura 24: Tipo de suplemento nutricional que utiliza para alimentar las abejas.	44
Figura 25: Porcentaje de ingresos por concepto de venta de miel	47
Figura 26: Porcentaje de ingresos por concepto de venta de miel utiliza en gastos familiares o personales	47
Figura 27: Dificultades encuentra para instalar nuevos apiarios	48
Figura 28: Principales problemas para la comercialización de miel de abeja.	49

Figura 29: Diferenciación de abejas reinas	50
Figura 30: Conocimiento sobre las funciones que cumple cada casta dentro de una colmena	50
Figura 31: Principales usos de la miel de abeja.	51

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tipos de Cultivos.....	34
Tabla 2: Numero de colmenas por apiario y por productor.	40
Tabla 3: Cantidad de miel, polen y cera deja en las colmenas cuando las cosecha ...	44
Tabla 4: Ubicación de las colmenas silvestres	45
Tabla 5: Producción y Venta de Miel de abeja.	45
Tabla 6: Ventas de miel años 2015 y 2016.	46
Tabla 7: Características de productores de miel de APECAP	51
Tabla 8: Necesidades de fortalecimiento de la gestión agro empresarial	58
Tabla 9: Cuadro resumen de Matriz de Diagnóstico Organizacional	59
Tabla 10: Estrategias y Actividades	61

RESUMEN

El propósito del presente estudio es el de levantar un diagnóstico socio económico de productores de miel de abeja que son parte de la Asociación Agroartesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, provincia de Zamora Chinchipe, con el fin de poder analizar cualitativamente y cuantitativamente la producción de miel de abeja, así como también plantear una propuesta de fortalecimiento de la producción apícola en dichas unidades. Para obtener esta información se aplicó una encuesta a los 12 productores de miel de abeja de la asociación APECAP, misma que fue realizada in situ (fincas de los productores). Posteriormente se establece un plan de fortalecimiento, basado en la Metodología para el fortalecimiento de Empresas Asociativas Rurales, planteada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el cual pretende mejorar las capacidades de gestión agroempresarial y organizacional. Entre los principales resultados observamos que la apicultura es una actividad complementaria, existe desconocimiento del mercado, necesidad de capacitación, así como también la necesidad de elaborar un plan de negocios y estudio de mercado de la miel de abeja.

Palabras clave: APECAP, socio económico, IICA, apicultura, diagnóstico, plan de mejora

ABSTRACT

The purpose of the present study is to raise a socio-economic diagnosis of bee honey producers that are part of the Association Agroartesanal of Organic Producers of Palanda and Chinchipe "APECAP" of Palanda canton, province of Zamora Chinchipe, in order to be able qualitatively and quantitatively analyze the production of honey, as well as propose a proposal to strengthen bee production in these units. To obtain this information, a survey was applied to the 12 honey producers of the APECAP association, which was carried out in situ (farms of the producers). Subsequently, a strengthening plan was established, based on the Methodology for the Strengthening of Rural Associative Enterprises, proposed by the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA), which aims to improve the agribusiness and organizational management capacities. Among the main results we observed that beekeeping is a complementary activity, there is ignorance of the market, the need for training, as well as the need to develop a business plan and market study of honey.

Keywords: APECAP, economic partner, IICA, beekeeping, diagnosis, improvement plan

1. INTRODUCCIÓN

Si bien la apicultura nace con los primeros asentamientos humanos, existen evidencias arqueológicas de que la miel bien pudo ser utilizada como suplemento alimenticio desde el periodo Mesolítico, esto es 7000 años a.C. También se conoce que el primer escrito, en una tablilla Sumeriana donde se hace referencia al uso como alimento y medicina de la miel data de entre los años 2100-2000 a.C. (Ulloa, 2010).

La miel de abeja en combinación con otros productos naturales fueron usados por los antiguos egipcios, asirios, chinos, romanos, griegos, etc. Por ejemplo Dioscórides, allá por el año del año 50 d.C. aproximadamente, recomendaba el uso de la miel para el tratamiento de quemaduras del sol, manchas en la cara y úlceras (Ulloa, 2010).

La apicultura ha sido desarrollada por muchas culturas en la antigüedad en diferentes partes del mundo, por ejemplo en Europa utilizaban a la abeja *Apis mellifera*, en América por su parte, principalmente las civilizaciones mesoamericanas cultivaron diversas variedades de los géneros *Trigona* y *Melipona*. En este sentido la cultura maya se destaca en esta actividad, y su importancia quedó plasmada y expresada en las edificaciones y documentos.

En el mundo entero, la apicultura también es una de las ramas de la agricultura más extensas, ya que prácticamente se la realiza en todos los territorios que reúnan las condiciones climáticas adecuadas para que las abejas puedan vivir, tal como lo menciona (Fernández, 2002). Esta actividad, amigable con el ambiente, requiere una inversión relativamente baja y constituye un ingreso económico importante para los productores, siendo, en muchos casos, un aporte importante para su estabilidad económica.

Dentro de la Comunidad Económica Europea, España ocupa el primer lugar de producción de miel de abeja con un 17,1% del total de colmenas de Europa, exportando el 27,9% de su producción, principalmente a Francia y Alemania. Los principales productores de miel de abeja en España son las comunidades de Castilla y León, Galicia y Andalucía. (Pereira, 2009).

Desde hace algún tiempo la actividad apícola en Argentina se encuentra en expansión, esto debido al aumento de la demanda en los mercados mundiales, siendo el tercer productor mundial de miel de abeja después de China y Estados Unidos y el primer exportador del mundo, exportando aproximadamente el 95% de su producción, básicamente como producto a granel. (Ulloa, 2010)

Para el 2009, la producción de miel de abeja en México fue de 52,800 toneladas, exportando aproximadamente la mitad de su producción anual, llegando a ocupar el

tercer lugar como exportador en el mundo, siendo sus principales destinos Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, generando aproximadamente ingresos anuales de 32.4 millones de dólares. La producción apícola en este país no es una de sus principales actividades económicas y tampoco representa el primer ingreso para los apicultores, pero permite la generación de importante cantidad de empleos. (Ulloa, 2010).

En Ecuador, para Ramírez (2007), la apicultura no se encuentra muy desarrollada, debido a un gran número de factores, principalmente por el reducido apoyo gubernamental, la baja participación de sus actores y por un débil nivel organizativo. Por ejemplo, en el país existen únicamente 902 explotaciones apícolas (colmenares) con 10 o más colmenas, obteniendo al nivel nacional 12 188 colmenas. El mayor porcentaje de colmenares y colmenas se encuentra en la Sierra con un 68.99 % de colmenares registrados y un 69.84 % de la población apícola, mientras que la Costa y el Oriente concentran un 31.02% de colmenares registrados y un 30.16% de población apícola. (AGROCALIDAD, 2014).

Figuroa (2003), por su lado, manifiesta que en el Ecuador el 90% de los apicultores realiza esta actividad por hobby y solamente un 10% como un medio de sustento. De igual forma, señala que el promedio de producción por colmena es de 30 Kg de miel, siendo éste el principal producto de consumo y comercialización. Destaca además la escasa producción de otros productos como la cera de abejas, polen, propóleo, jalea real y api toxina.

Chamba (2010), estima que en el país no existe más allá de 2000 apicultores, teniendo en promedio 25 colmenas por apicultor. El 40% de la producción total de miel de abeja se realiza a través de la apicultura trashumante entre la Costa y la Sierra, siendo esto un problema sanitario en el manejo de las abejas, ya que no existe una regulación en cuanto a su traslado, y esto hace que las abejas sean susceptibles a plagas, y enfermedades.

La mayoría de las colmenas en nuestro país están en el callejón interandino y su principal floración es el *Eucaliptus glóbulos*, y aunque existe una tasa de deforestación muy alta, principalmente en la sierra, y en la costa existen algunos inconvenientes por la aparición de la corriente de El Niño, las mayores probabilidades de crecimiento de la apicultura están en la Costa y en el Oriente, por sus condiciones ambientales, que benefician la producción de miel (Cabrera, 2007). En lo concerniente a la región amazónica, la provincia de Zamora Chinchipe, es la provincia amazónica con mayor número de apiarios, 31 y un total de 214 colmenas. (AGROCALIDAD, 2014).

Con estos antecedentes, la presente investigación pretende realizar un diagnóstico económico y social de los productores miel de abeja de la Asociación Agro Artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe "APECAP" del cantón Palanda de la Provincia de Zamora Chinchipe, así como también el planteamiento de una propuesta para el fortalecimiento de la producción apícola de dicha Asociación.

La investigación se divide en 5 capítulos, en el primero se expone los antecedentes, problemática, justificación y objetivos, en el segundo se plantea todo el marco teórico necesario para respaldar esta investigación, en el tercero se menciona la metodología utilizada, en el cuarto capítulo se exponen los resultados obtenidos y en el quinto se expone las conclusiones y recomendaciones.

1.1. Antecedentes.

Etimológicamente hablando la apicultura proviene de dos vocablos latinos: *apis* = abeja y *cultura* = cultivo, definiéndose a la apicultura como "*la ciencia que se ocupa de la cría y el cuidado de las abejas para obtener beneficios económicos, tanto directos como indirectos*" (Fernández, 2002).

El mismo Fernández (2002), manifiesta que estos beneficios directos se obtienen a través de la producción de miel y sus derivados y que los beneficios indirectos son obtenidos a través de la acción polinizadora de las abejas, ayudando de esta forma a la producción de frutos.

Cada día, el consumo de miel de abeja adquiere mayor importancia, ya que, en comparación con edulcorantes industriales, la miel de abeja es mucho más saludable. En el año 2013, el mercado global de miel de abeja alcanzó máximos históricos, registrándose transacciones de por más de dos mil millones de dólares, esto debido al incremento de la demanda mundial. (Pedraza, 2014). Haberle (2014), menciona que en los últimos años, China y Argentina se han mantenido como los principales países exportadores de miel. En el año 2010, los valores de las transacciones por la venta de miel han aumentado considerablemente, según lo indica Pedraza (2015), donde China ha alcanzado el 65% de participación en el mercado europeo.

Durante el año 2013, la participación China en el mercado mundial fue del 12,2% (más de 247 millones de dólares), en segundo lugar se ubicó Argentina con el 10,5 % de participación en el mercado (213 millones de dólares), Nueva Zelanda subió al tercer lugar de los exportadores, con una participación en el mercado mundial de 6,9%, esto

traducido en dólares representa 140 millones de dólares, Alemania y México se ubicaron en ocuparon el cuarto y el quinto lugar respectivamente, alcanzando exportaciones por 134 y 110 millones de dólares.

En México, según manifiesta Echazarreta (1997), la producción de miel se remonta a la época de los mayas, principalmente de miel de abeja sin aguijón (*Meliponinae*), hasta el ingreso de la abeja europea (*Apis Mellifera*) en la segunda década del siglo XX, que disminuyó sustancialmente la presencia de las primeras, a tal punto que actualmente resulta muy difícil encontrarlas. En este país la apicultura es una actividad económica importante, ya que, aunque no es la principal fuente de ingresos de los agricultores, genera una gran cantidad de empleos. México cuenta con aproximadamente 40.000 apicultores, que en conjunto representan más de 2 millones de colmenas (Soto, 2010). En promedio en el periodo del 2000 al 2008 se produjo 56.9 mil toneladas (Magaña M. M., 2012), y en el 2009 52.800 toneladas de miel, ocupando el tercer lugar como país exportador a nivel mundial, exportando aproximadamente la mitad de su producción anual, generando ingresos promedio de 32.4 millones de dólares al año (Ulloa, 2010).

Por otra parte, en Argentina, de acuerdo con Travadelo (2012), en las provincias de Santa Fe y Este de Córdoba, los apicultores que generalmente son pequeños o medianos, han optado por organizarse en cooperativas de producción, ya que tiene problemas al comercializar individualmente la producción. Dado que la mayor parte de la miel argentina se exporta, los acopiadores y exportadores estos no pagan precios justos.

En Ecuador, la apicultura es una actividad complementaria a la producción agropecuaria, sin embargo, es una fuente generadora de divisas y de empleo muy importante. (Llerena, 2016).

En mayo del 2013, la Agencia Ecuatoriana para el Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, inicia el Programa Nacional Sanitario Apícola – PRONASA, donde una de las principales acciones que realizan es el primer catastro de explotaciones apícolas, cuya finalidad es la de “*capturar la información necesaria para construir la línea base de la industria, comprender de mejor manera su status actual, caracterizar el sector y definir de mejor manera programas de prevención, control y erradicación de enfermedades*”. Algunos de los datos que arroja este catastro, es que

en Ecuador existen 902 explotaciones apícolas con 12.188 colmenas. (AGROCALIDAD, 2014)

En general esta actividad ha tenido poco apoyo gubernamental, recientemente, en el año 2015, el Gobierno Central, a través del Ministerio de Agricultura, ganadería y Pesca – MAGAP, hoy llamado Ministerio de Agricultura y Ganadería – MAG, reactivó el Programa Nacional de Apicultura (PRONAPIS), con el fin de promover su producción doméstica. (Vásconez, 2017)

En el gráfico 1 se puede observar el número de explotaciones apícolas por provincia, donde Loja se presenta como la provincia con mayor número de explotaciones apícolas, con 183 explotaciones, seguido de la provincia de Manabí con 124 explotaciones y en tercer lugar la provincia de Pichincha con 108 explotaciones.

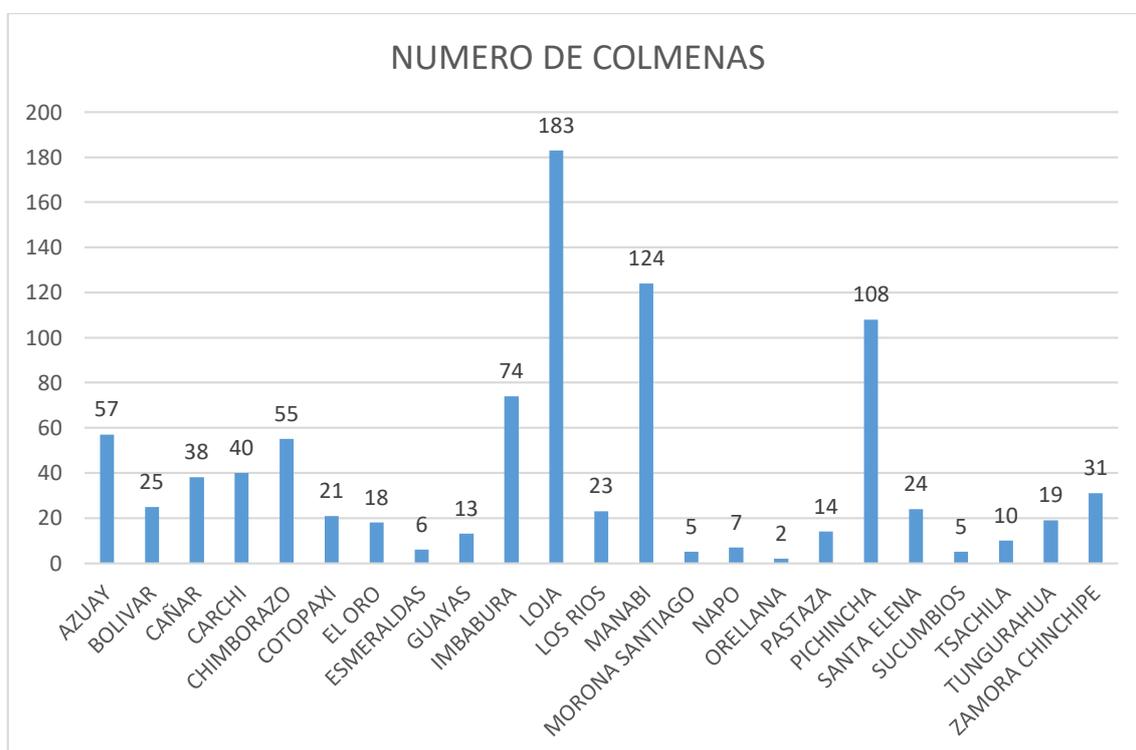


Figura 1: Número de Explotaciones Apícolas en Ecuador.
Fuente: Copyright 2014 por (AGROCALIDAD)

En el año 2015, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola - FIDA, realizó un análisis para determinar la cantidad de miel que se consume en el Ecuador, arrojando los siguientes resultados: el consumo total de miel es de 601 toneladas/año, aunque

solo se producen 200 toneladas de miel cada año, es por eso la necesidad de importar miel principalmente de Argentina y México. (Vásconez, 2017).

Como se ha visto, en estos últimos años la apicultura en Ecuador, en la región y en el mundo ha tomado mucha importancia no sólo en temas económicos y productivos, sino además por sus propiedades nutricionales y medicinales y por el aporte al ambiente. Por todas estas razones resulta importante ampliar su investigación integral (económica, social y ambiental).

1.2. Planteamiento del problema del proyecto

Según los datos del INEC, la pobreza por ingresos en nuestro país a junio 2016 a nivel urbano se ubicó en 15,6%, mientras que la extrema pobreza llegó a 3,9%. De la misma manera en el mismo periodo en el sector rural, la pobreza por ingresos a llegó a 40,9%, mientras que la pobreza extrema se ubicó en 18,6% (INEC, 2017). En este sentido y tomando en cuenta que los socios de APECAP ha percibido menores ingresos, debido a la reducción de los volúmenes de producción de café orgánico con respecto a años anteriores, llegando incluso, a ser 45% inferior con respecto a la producción de años anteriores, impidiendo que se pueda acopiar más volumen y alcanzar la sostenibilidad financiera de la organización y tomando en cuenta que desde el año 2010, el 94% de ventas proviene del café pergamino, (Desloover, 2017)

Ante esto la APECAP ha tratado de diversificar los ingresos de sus socios mediante la producción y comercialización de productos entre los que se puede mencionar papaya, naranja, guayaba, cacao, café tostado, chifles y miel de abeja (Desloover, 2017).

La actividad apícola únicamente la desarrollan 12 socios, con aproximadamente 150 colmenas, y no contar una línea base de los productores para la toma de acciones en miras de fortalecer esta actividad, dificulta poder garantizar la sostenibilidad de esta práctica productiva amigable con el medio ambiente.

1.3. Justificación

La presente investigación pretende realizar un diagnóstico económico y social de los productores de la Asociación Agro artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe "APECAP", así como también realizar un planteamiento de una propuesta para el fortalecimiento de la producción de miel de abeja en APECAP.

Pellens (2006), analiza específicamente la diversificación agrícola como estrategia que aprovecha óptimamente los recursos disponibles tomando en cuenta las restricciones y posibilidades del entorno ecológico, y asegura la dieta alimentaria familiar ahora y en el futuro.

Asimismo, se indica que en términos económicos la diversificación es un proceso de combinar una variedad de actividades económicas o generar una variedad de productos o ingresos. En este sentido, es el opuesto del proceso de especialización que propone dedicarse a una sola actividad o la generación de un mono producto / ingreso (Pellens, 2006).

Esto indica que es sumamente importante la diversificación de la producción de la Asociación Agroartesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda de la Provincia de Zamora Chinchipe, más aún cuando la apicultura es una actividad amigable con el medio ambiente, pero así mismo resulta indispensable caracterizar adecuadamente tanto la actividad productiva como los productores, para de esta forma poder tomar las mejores decisiones en miras de su fortalecimiento.

1.4. Objetivos del proyecto

1.4.1. Objetivo de Desarrollo

Contribuir a mejorar las condiciones de vida de los socios de la Asociación Agro artesanal de productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe.

1.4.2. Objetivo General

Diagnosticar económica y socialmente los productores de miel de abeja que son parte de la Asociación Agro artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP” del cantón Palanda, Provincia de Zamora Chinchipe.

1.4.3. Objetivos específicos

- Analizar cualitativa y cuantitativamente la producción de miel de abeja de las unidades productivas pertenecientes a la APECAP.
- Plantear una propuesta para el fortalecimiento de la producción de apícola de las unidades productivas de la APECAP.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Apicultura

“Proviene del latín Apis (abeja) y Cultura (cultivo), es decir, es la ciencia que se dedica al cultivo o cría de las abejas utilizando la tecnología, para obtener beneficios económicos” (Sánchez, 2003)

Prost (2001), define a la apicultura como *“el arte y la ciencia de la cría y mantenimiento de las abejas, con vistas a obtener de su trabajo dirigido miel, cera, polen y jalea real como principales productos del colmenar”*.

2.1.1. Tipos de Apicultura

Existen dos tipos: apicultura sedentaria y apicultura trashumante.

Apicultura Sedentaria

En este tipo de apicultura el cultivo de abejas se lo realiza en un solo lugar, es decir que la ubicación de las colmenas no varía y precisa de un aporte de alimento artificial.

Apicultura Trashumante

Consiste variar la localización geográfica de las colmenas con el propósito de maximizar la producción, por lo que comúnmente no requiere de alimentación artificial.

2.2. Las colmenas.

Son los lugares donde viven las abejas, y pueden ser naturales o construidas por el hombre. Los materiales con que se construyen son variados, entre los principales están: paja trenzada, madera, corcho o cerámica principalmente, aunque en la actualidad también se construyen de plástico. (Estévez., 2011)

2.2.1. Tipos de Colmenas

Estévez (2011) menciona los siguientes tipos de colmena:

Fijistas o corchos:

Los panales son fabricados por las abejas en el interior de la colmena y pegados fuertemente a las paredes de la misma.

Colmenas movilizadas:

En su interior contienen bastidores móviles de madera, sobre los que están los panales. Sobre ellos se coloca una capa de cera estampada.

2.2.2. Productos Apícolas

La miel.

El código alimentario define a la miel como *“la sustancia dulce, no fermentada, producida por las abejas del néctar de las flores o de las secreciones sobre o de las plantas vivas; que ellas recolectan, transforman y combinan con sustancias específicas y que finalmente almacenan y maduran en panales”*. Es de composición variada, y sus principales componentes son: agua, fructosa y glucosa, además de otras sustancias en muy baja proporción como son ácidos, minerales, aminoácidos y proteínas, enzimas, aromas, etc. (Estévez., 2011)

El polen.

Es primordial para la alimentación de las larvas que darán origen a las futuras obreras y en menor medida a los zánganos. Su composición es variada. El polen es un alimento muy proteico y que sirve para preparar antialérgicos. (Estévez., 2011)

La cera.

Esta sustancia es producida por las mandíbulas ceríferas de las abejas domésticas, en la segunda etapa de su fase adulta. Su composición es muy compleja, con un alto contenido de carbono. Las abejas la producen en primera instancia en estado líquido, solidificándose posteriormente en el interior de la colonia. Este producto no tiene mucho valor en la apicultura. (Estévez., 2011)

Propóleos.

Es el resultado de la mezcla de las resinas de las diferentes especies arbóreas y la cera en la colmena. Estos actúan como aislantes térmicos, evitando las pérdidas de calor durante el invierno, ya que son depositados en las grietas de la colmena.

Tiene muchas aplicaciones, entre las que podemos mencionar: fabricación de cosméticos, barnices, pinturas, medicamentos, etc. Así mismo tiene propiedades antisépticas, principalmente en infecciones de oculares, irritaciones, úlceras, infecciones de garganta, etc. (Estévez., 2011).

El veneno de abeja

O api – toxina, tiene muchas propiedades medicinales, especialmente en el tratamiento de la artritis y alergias. Es producida en las glándulas ubicadas en la parte posterior del último segmento abdominal de la abeja. Así mismo este veneno tiene propiedades anticoagulantes, tónicas, hemolíticas y bactericidas. (Estévez., 2011)

La jalea real

Es el principal alimentos de las larvas hasta que cumplen los 6 días de vida, y de la reina durante toda su vida. Debe ser almacenada en refrigeración y en recipientes impidan el paso directo de la luz solar. Su consumo debe ser en pequeñas dosis. Las principales propiedades de la jalea real son: antiinflamatoria y regeneradora, tiene efectos hipercolesterolémicos, vasodilatadores, antiinflamatorios. Sus principales usos industriales son en las industrias dietéticas y cosméticas. (Estévez., 2011)

2.2.3. Tipo de abejas

Abeja Melipona

Estas abejas sin aguijón son una subfamilia de la familia Apidae, tienen cuatro alas membranosas y mandíbulas que juntas forman una especie de lengua, y que les sirve para beber agua y alimentarse. En algunas ocasiones el ovopositor funciona como aguijón sirviéndole para defenderse o atacar a sus predadores. Una forma como se las diferencia de las demás Apidae es por su aguijón atrofiado, ojosos compuestos sin pilosidad y su pequeño tamaño, que está en el orden de aproximadamente 15mm de largo (Mejía, 2006).

Abeja Mellífera

La *Apis mellifera* está presente en los cinco continentes, siendo la abeja con mayor distribución en el mundo. Es originaria de Europa, África y parte de Asia, habiendo sido introducida en América y Oceanía. El científico Carolus Linnaeus en el año de 1758 fue quien la clasificó taxonómicamente. Actualmente se conocen más de 30 razas. (Sagarpa, 1993).

2.3. Economía Social y Solidaria (ESS)

Muchos autores consideran la Economía Social y Solidaria una alternativa al modelo productivo vigente en la mayoría de países del mundo, que es el capitalista y todas las desigualdades atribuidas a este modelo.

Barbosa (2007), define la ESS como un *fenómeno reciente en curso, que empieza a presentarse en una coyuntura social extremadamente marcada por incertidumbres, revisiones ideológicas y reorganización productiva*. Por otra parte Singer (2003) () manifiesta que la economía solidaria se origina como un modo de producción y distribución alternativo al modelo capitalista, siendo creada y recreada por aquellos que están al margen del mercado de trabajo o que temen quedar fuera del mismo. Su base ideológica se encuentra en la crítica histórica hecha al capitalismo por la clase operaria y por los socialistas (Sousa, 2008)

En el Ecuador la Constitución de la República del 2008, en el Art. 283, establece que: *“El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir* (Constitución, 2008).

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine.

La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.”

En el 2011, se promulgó la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria – LOEPS. El Art. 1 de esta ley define a la economía popular y solidaria como *“la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.”*

Asimismo, el Art. 8 de la LOEPS, menciona las *Formas de Organización*. - *Integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los sectores Comunitarios, Asociativos y cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.”* (LOEPS, 2012)

El sector comunitario está conformado por organizaciones vinculadas por relaciones territoriales, étnicas, familiares, culturales, cuidado de la naturaleza, pudiendo ser urbanas o rurales o de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, que a través del trabajo conjunto, pretenden producir, comercializar, distribuir y consumir bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada. (Auquilla, 2013)

El sector asociativo está conformado por el conjunto de asociaciones, compuestas por personas naturales, que realizan actividades productivas similares o complementarias, con el fin de producir, comercializar y consumir bienes y servicios, así mismo abastecerse de materias primas, insumos, materiales, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o al mismo tiempo, comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada. (Auquilla, 2013)

El sector cooperativo, está integrado por el conjunto de cooperativas creadas como sociedades de personas, que de forma voluntaria se han agrupado para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales. En estas organizaciones no existe jefes, sino que todos los que conforman la organización son dueños y de forma democrática deciden el destino que esta debe seguir. (Auquilla, 2013)

2.4. Comercio Justo y comercialización comunitaria

2.4.1. Comercio Justo

La Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO, por sus siglas en inglés), promueve este concepto, mismo que expresa una relación de intercambio basada en el diálogo, la transparencia y la confianza, que busca mayor justicia en la actividad comercial y contribuye al desarrollo sustentable de pequeños y pequeñas productoras, ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando que se cumplan sus derechos. (Elizondo, 2015)

2.4.2. Comercialización Comunitaria

Para Elizondo (2015), la comercialización comunitaria es el conjunto de actividades asociativas y recíprocas que aseguran el paso de un producto desde el productor al consumidor, favoreciendo de esta manera el apareamiento de un mercado más

equitativo, eficiente, orgánico y solidario. Para esto es necesario la organización, capacitación y accionar ético de pequeños productores y consumidores, buscando de esta forma contribuir al desarrollo de la soberanía alimentaria y mejoramiento de los niveles de vida de los sectores populares.

2.5. Biocomercio

Cuando se habla de empresas dedicadas al Biocomercio, se trata de todas aquellas personas naturales, organizaciones comunitarias, asociaciones, etc. que se dedican a producir y/o comercializar cualquier producto derivado de la biodiversidad, cuya extracción sea amigable con el medio ambiente, mediante criterios adecuados para su manejo ambiental y responsabilidad social. (Becerra, 2002)

Tomando en cuenta las características de estas empresas, esta interacción entre los sistemas productivos y los sistemas naturales, hace que esta forma de trabajo se vuelva muy importante en lo concerniente a la generación de beneficios económicos, el cuidado y mantenimiento de la biodiversidad existente y la utilización de herramientas que garanticen su conservación en el tiempo. (Becerra, 2002)

2.6. Asociatividad

Cada día es más difícil para los pequeños productores actuar de forma individual debido a sus reducidos volúmenes de producción, deficiencias operativas, entre otras, lo que los hace menos competitivos, es ahí donde nace el concepto de asociatividad, donde a través de mecanismos cooperativos se persigue la generación de valor para solucionar problemas comunes originados fundamentalmente, por falta de escala. Dicho de otra forma, siendo pequeños productores, es muy difícil el acceso a nuevas tecnologías, inserción en nuevos y más competitivos mercados, acceso a información, etc. (Liendo, 2001)

Existen algunas modalidades de asociación, pero que deben cumplir ciertas características para que hagan estos procesos sustentables y sostenibles en el tiempo. Entre estas podemos destacar las siguientes: proyecto común, voluntariedad, compromiso mutuo, objetivos comunes, riesgos compartidos. La combinación de estos hace que el proceso asociativo se lleve adelante y consiguiendo resultados que muy

difícilmente se podrían conseguir solos. La asociatividad como herramienta en general permite resolver muchos problemas comunes como:

- Reducción de costos.
 - Incorporación de tecnología.
 - Mejora del posicionamiento en los mercados.
 - Acceso a mercados de mayor envergadura.
 - Capacitación de recursos humanos.
 - Incremento de productividad.
 - Acceso a recursos materiales y humanos especializados.
 - Desarrollo de economías de escala.
 - Disponibilidad de información.
 - Captación de recursos financieros.
 - Optimización de estándares de calidad.
 - Desarrollo de nuevos productos.
 - Ventajas competitivas.
 - Mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.
- (Liendo, 2001)

Unida (2008), manifiesta que la asociatividad es una herramienta que permite a los pequeños productores solucionar los problemas de exclusión a los que se ven sometidos, tomando en cuenta que los grandes supermercados son los que ponen las reglas del juego en el mercado.

En Argentina existe un ejemplo de asociatividad de productores de Miel de abeja, donde pequeños productores de diferentes comunidades decidieron organizarse para tener acceso a mejor infraestructura de extracción de miel. Esta organización se llama Cooperativa COOPROSERPA. A través de la cooperativa los apicultores han tenido mejor acceso a información y recursos externos, así como también permitió que los apicultores puedan adecuarse más rápidamente a las nuevas normativas, no simplemente los recursos financieros, sino también por el intercambio de información y conocimientos entre los socios. Posibilitó además el fortalecimiento de las capacidades a través de discusiones en temas técnicos, así como también en realizar acciones conjuntas para poder habilitar permanentemente la sala de extracción. (Crisanti, 2009)

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Área de estudio

El presente proyecto se desarrolló en el cantón Palanda, perteneciente a la provincia de Zamora Chinchipe; ubicado al sur oriente del Ecuador, a $79^{\circ}07'49''$ de longitud oeste y $4^{\circ}38'46''$ de latitud sur y tiene una extensión de 2.114km^2 . Se encuentra a 1200 msnm, al margen del río Mayo-Chinchipe, que al pasar por esta ciudad recibe el nombre de río Palanda.

Los límites de este cantón son: al norte con el cantón Zamora, al sur con el cantón Chinchipe, al este con el cantón Nangaritza y el Departamento de Cajamarca – Perú y por el oeste limita con la provincia de Loja.

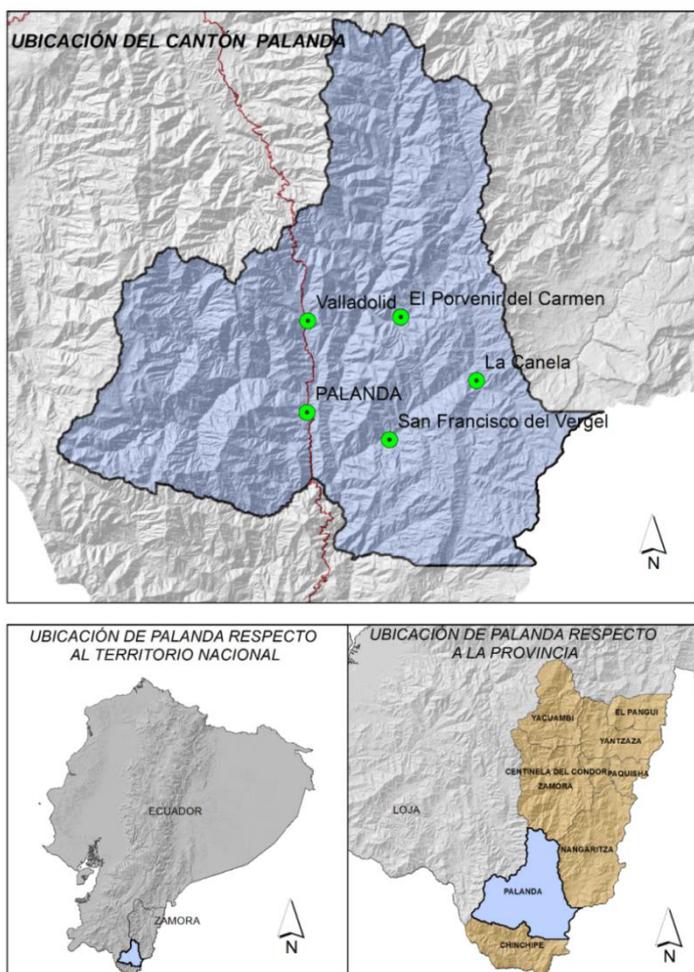


Figura 2: Mapa del Cantón Palanda

Fuente: Copyright 2014 por Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Palanda (PDOT) 2014-2019.

Su cabecera cantonal es la ciudad de Palanda, a la que se la conoce con el nombre de “Corazón de Chinchipe”. La fecha de cantonización es el 2 de diciembre de 1997. Según el INEC (2017), en el 2014 el cantón Palanda tenía una población de 9149

habitantes, de los cuales 4.802 (52,49%) eran hombres y 4.347 (47,51%) mujeres. De estos 4.429 (48,41%) habitantes viven en el sector urbano y 4.720 (51,59%) en el sector rural.

3.1.1. Clima

Este cantón posee un clima templado-húmedo, con inviernos prolongados y veranos reducidos. Existe una variada y abundante vegetación y buena producción animal. Las estaciones del año en el cantón Palanda son bastante variables, por lo cual es difícil determinarlas con precisión. Su territorio presenta variaciones climáticas durante todo el año a causa de la evapotranspiración y la humedad relativa de la atmósfera sobre sus bosques (PDOT, 2010).

Los efectos de convección que se producen en los flancos orientales de los Andes ocasionan que la provincia de Zamora Chinchipe reciba lluvias constantes durante todo el año, siendo estas de mayor intensidad en los meses de enero y febrero, por lo que popularmente son asociadas al invierno; y, los períodos de baja precipitación en la región corresponden a la estación seca en los Andes asociados directamente con los movimientos de la Zona de Convergencia Intertropical (ZCIT) (Actualización PDOT Palanda 2014-2019).

3.1.2. Uso actual del Suelo

Las principales actividades productivas del cantón son la agricultura y ganadería. Ambas están propiciadas por la lluvia durante todo el año que permite la siembra de diferentes cultivos que constituyen además la base de la economía familiar.

Los principales usos del suelo son: bosque, tierra agropecuaria, vegetación arbustiva y herbácea y cuerpo de agua.

Bosque: La extensión total de bosques es de 134,698.19 ha equivalentes al 65,97% del cantón Palanda. (2014-2019)

Tierra Agropecuaria: El área que abarca esta categoría es de 40.395,68 ha., equivalentes al 19,79% las cuales han sido destinadas para expansión de pastizales y cultivos de la zona. (2014-2019)

Vegetación Arbustiva y Herbácea: La extensión territorial que ocupan estos ecosistemas corresponde a 28.789,14 ha., equivalentes al 14,10%. (2014-2019)

Cuerpo de Agua: Dentro de esta categoría tenemos el agua disponible en 192,75 ha., lo que equivale al 0,09%. El recurso hídrico apto para consumo humano, se encuentra

en las partes altas de las parroquias Palanda, Valladolid y El Porvenir en los Páramos. (2014-2019)

Así mismo podemos mencionar que existe una mínima proporción del territorio identificado como vegetación de otras áreas., ocupando un área de 1,66 ha., correspondiente a 0,003 % de la superficie cantonal. (2014-2019)

3.1.3. Bosques Protectores y Áreas Protegidas.

El cantón tiene una biodiversidad impresionante; aquí se encuentra parte de los parques nacionales Podocarpus y Yacuri, además de cinco reservas naturales creadas principalmente para la conservación del agua: Las Sabanas, Tres Picachos, Tapichalaca, Corazón de la Amazonía y Ciudad de Loyola. (2014-2019)

3.1.4. Recursos Naturales no renovables (subsuelo)

Existen yacimientos minerales metálicos y no metálicos, los mismos que se localizan en los sectores del sur del cantón, en las parroquias: La Canela, San Francisco del Vergel y El Porvenir del Carmen. (2014-2019)

3.1.5. Población Económicamente Activa (PEA)

En el período 2001-2014 la proporción de la PEA con respecto a la población se mantiene en el 39%. En la cabecera cantonal, la agricultura es la principal actividad económica con un 44,19%; un 8,42% se dedica al comercio al por mayor y menor; un 5,16% está dedicada a la construcción; el 4,36 se dedica a la enseñanza y un porcentaje del 3,93 se dedica a la administración pública y defensa.

En la parroquia Valladolid la actividad principal es la agricultura con un 48,99%; seguido de la enseñanza con el 6,61%; las actividades de los hogares como empleadores con el 6,42%; la construcción con el 5,14 también es una de las actividades laborales más destacadas de la parroquia y el comercio al por mayor y menor e industrias manufactureras con el 4,59 y el 4,22% respectivamente

En la parroquia El Porvenir del Carmen la actividad principal es la agricultura con un 57,18%; seguido de actividades de la atención de la salud humana 1,44%; la enseñanza con el 1,29%; la administración pública y defensa con el 1,01

En la parroquia San Francisco del Vergel la actividad principal es la agricultura con un 66,90%; enseñanza con el 5,75%; la construcción con el 2,61%; industrias manufactureras con el 2,09; y las actividades de los hogares como empleadores y administración pública y defensa con el 1,74% respectivamente

Finalmente, en la Parroquia La Canela la actividad principal es agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con un 66,41%; seguida de la enseñanza con el 7,03%; las actividades de la atención de la salud humana con el 3,91%; explotación de minas y canteras el 3,13% siendo la única parroquia en la que se encuentra personas inmersas en esta actividad primaria; y el 2,34% que se dedica al comercio al por mayor y menor, entre lo más destacado de actividades laborales de este lugar.

3.1.6. Porcentaje de la PEA ocupada y Desocupada en Palanda

En lo referente a la PEA ocupada, el 45.57% encontramos en la ciudad de Palanda, seguida de la parroquia El Porvenir con 19.50% de PEA ocupada; en San Francisco del Vergel tenemos el 16.08%; la parroquia Valladolid tiene el 15.27% de la PEA ocupada; y finalmente en La Canela consta tan sólo el 3.58% de la PEA ocupada.

Sobre la PEA en situación de desocupación tenemos los siguiente valores: en primer lugar la ciudad de Palanda con el 32.26% de PEA desocupada; en segundo lugar con el 29.30% la parroquia Valladolid con PEA desocupada; en tercer lugar está la parroquia El Porvenir del Carmen con el 21.77% de PEA desocupada; cuarto lugar para San Francisco del Vergel con 10.75% y finalmente el 5.91% de la PEA desocupada se encuentra situada en la parroquia La Canela.

3.1.7. Productividad.

Los principales cultivos del cantón Palanda, de acuerdo al III Censo Agropecuario Nacional (2000) son: café (10,7% de las hectáreas sembradas en el cantón); el plátano, con una superficie cultivada de 1.573 ha; la caña de azúcar para otros usos; maíz suave choclo; banano; naranjilla; fréjol; naranja; mandarina y otros cultivos.

3.1.8. Asociación Agroartesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe “APECAP”

La Asociación Agro Artesanal de Productores Ecológicos de Palanda y Chinchipe, fue creada mediante el acuerdo ministerial N° 662 del MICIP (actual MIPRO), con fecha 20 de mayo del 2002. El 21 de agosto del 2013 con resolución N° SEPS-ROEPS-2013-004426, pasa a ser regulada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Su sede es en Palanda, provincia de Zamora Chinchipe. Actualmente cuentan con 174 socios activos.

Misión

Producción, transformación y comercialización de cafés especiales y productos alternativos de la finca cafetalera de forma asociativa y responsable con el medio ambiente.

Visión

Ser la asociación líder en la producción y comercialización de cafés gourmet, con productores eficientes y responsables con el ambiente.

Portafolio de productos comercializados.

Café Pergamino: Se exporta como materia prima, es decir en grano verde o café oro, a través de FAPECAFÉS. El empaque es en sacos de Yute de 69 kg con certificación orgánica y comercio justo. Se enfoca al mercado orgánico, al mercado de comercio justo, gourmet y origen. Principalmente se exporta a Francia, Canadá, EE.UU., Alemania, Austria, Bélgica e Inglaterra. El volumen comercializado se encuentra entre 2.000 y 4.000 sacos de 69 kg.

Café tostado y molido (café victoria y café Infinito): APECAP ofrece un café tostado y molido para el mercado nacional, se enfoca al segmento de café gourmet y café de origen. FAPECAFES realiza el procesamiento en Loja, sin embargo la comercialización es llevada por APECAP. La presentación para el consumidor final es en funda de 250g.

Plátano: Se cultiva en asociación con el café, por lo tanto, también lleva la certificación orgánica y comercio justo. Se comercializa en bulto por FAPECAFES. El plátano se apunta al mercado internacional Orgánico y Comercio Justo. Se exporta principalmente a Francia.

Frutas como guayaba, naranja y papaya: Tal como el plátano, son productos asociados con el cultivo de café, entonces también viene con certificación orgánica y comercio justo. FAPECAFES comercializa las frutas en bulto. Se dedica al mercado nacional donde existe una gran demanda de frutas orgánicas.

Chips de plátano: FAPECAFES comercializa los chifles utilizando plátanos orgánicos de excelente calidad. Se exportan en cajas de cartón que contienen 12 fundas de 85 gr.

Miel de abeja: La miel poli floral tiene un sabor con tendencia a flores de café. La miel proviene de cafetales con certificación orgánica, dentro de sistemas agroforestales y del bosque nativo de la región. Se comercializa miel en frascos de vidrio de 300g y en

sachet de plástico de 700g. La venta se realiza en el mercado nacional (Desloover, 2017).

3.2. Recopilación y procesamiento de datos

Para efectos de la presente investigación se aplicó una encuesta dirigida a los 12 productores de miel de abeja de la asociación APECAP, misma que fue realizada in situ (fincas de los productores) en dos momentos. El primero en el mes de marzo del 2017 y el segundo momento en el mes de septiembre del 2017.

La encuesta estuvo compuesta por los siguientes apartados: información general de los productores, tenencia y uso de la tierra, información general de la producción apícola, información sobre el manejo de las abejas, información sobre la producción y comercialización de productos y subproductos, conocimiento y capacitación de apicultura, asociatividad y medio ambiente (Ver anexo 1).

3.3. Análisis estadístico

Una vez aplicada la encuesta a cada uno de los 12 apicultores, se procedió a la tabulación y sistematización de cada pregunta en el programa Excel. Posteriormente, tal como se observa en el capítulo 4, se procedió a realizar el análisis estadístico.

3.4. Elementos del Plan de fortalecimiento

La construcción de plan de fortalecimiento de la apicultura para APECAP, se basa en la Metodología para el fortalecimiento de Empresas Asociativas Rurales, planteada por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el cual pretende mejorar las capacidades de gestión agro empresarial y organizacional de productores asociados, a través de la identificación de sus principales debilidades, las cuales buscan superarse a través de diferentes instrumentos.

Los elementos que conforman esta metodología son los siguientes:

3.4.1. Diagnóstico Socio – Organizativo y empresarial.

Se realiza un diagnóstico de la situación actual de las organizaciones desde el punto de vista socio – organizativo y empresarial, con énfasis en los siguientes puntos:

- Necesidades de Gestión Empresarial:
 - Conocimiento del mercado
 - Estrategia de Venta

- Gestión de la Producción
- Finanzas
- Gestión de Riesgo Empresarial
- Necesidades de Fortalecimiento de la asociatividad

3.4.2. Desarrollo de un plan de Intervención Socio – Empresarial de apicultores de APECAP.

El objetivo de esta etapa, es la formulación de un plan de intervención, que en base al diagnóstico socio – organizativo y empresarial, se plantea el plan de mejoramiento de capacidades de gestión agro empresarial y asociatividad.

Para la realización del diagnóstico socio – organizativo y empresarial, se aplicó el Formulario para identificar necesidad de fortalecimiento de la gestión agro empresariales y la asociatividad (Anexo 2), así como también la matriz de diagnóstico Organizacional (Anexo 4), mismas que son aplicadas con la participación de los productores en un taller donde se identifica las debilidades de la organización.

Este plan se basa en postulados de educación popular de Paulo Freire, que parten del principio de que a través de la práctica se construye la teoría necesaria para comprender los procesos que, al ser llevados nuevamente a la práctica, construyen los saberes que el participante necesita en su vida diaria y se convierten en conocimiento científico gracias a la práctica colectiva.

Este proceso se divide en dos partes: la primera que tiene que ver con el fortalecimiento socio organizativo y la segunda que aborda temáticas encaminada a fortalecer las capacidades agro empresariales de los productores.

:

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

Luego de la sistematización y análisis de la información recopilada, se obtuvieron los resultados que a continuación se presentan.

4.1. Información general de los productores

Como se puede observar en la Figura 3, el 25% de los apicultores encuestados manifiestan que la actividad que les genera mayores ingresos es la producción de café; otro 25% menciona que la producción de café más la comercialización de miel de abeja; seguido, la actividad combinada de ganadería y cultivo de café con un 17%; el 9% indica que es el salario por sus funciones en la APECAP, y, por último, el 8 % indican que la actividad que les genera mayores ingresos es la ganadería, la venta de miel y venta de electrodomésticos.

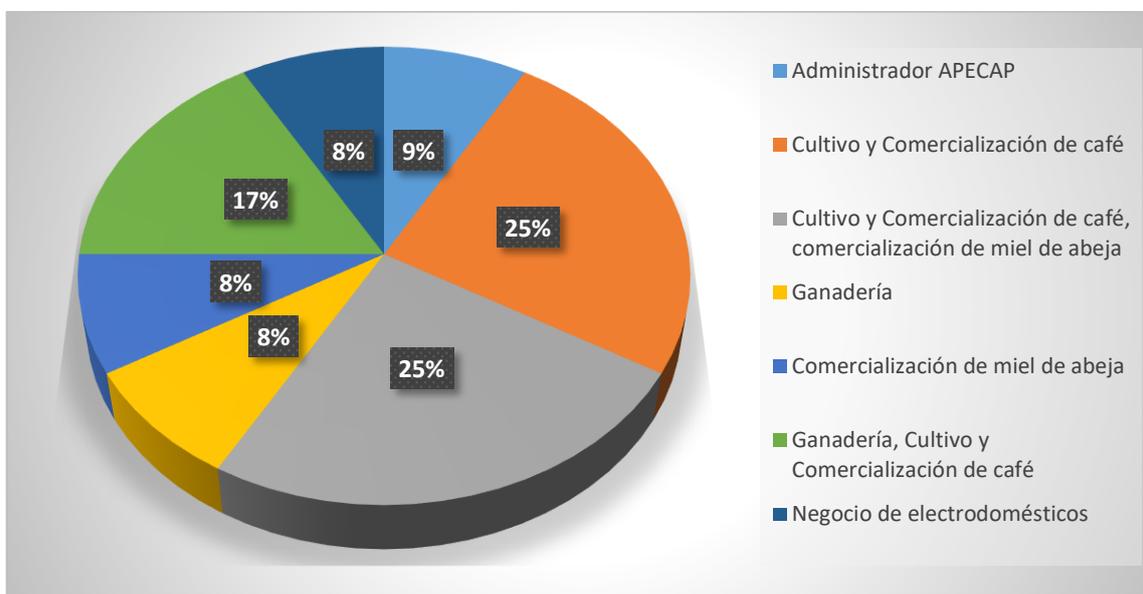


Figura 3: Actividad que genera mayores ingresos al núcleo familiar.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: el autor

En lo concerniente a la escolaridad, en la figura 4 se observa que el 58 % de los apicultores únicamente han terminado la primaria, el 25% culminaron la secundaria y el 16% restante tienen estudios superiores, datos que se acercan mucho a los del Censo de Población y Vivienda del 2010, donde se manifiesta que en el cantón Palanda, el 47,68% de la población únicamente ha estudiado la primaria y el 17.29% ha estudiado hasta la secundaria.

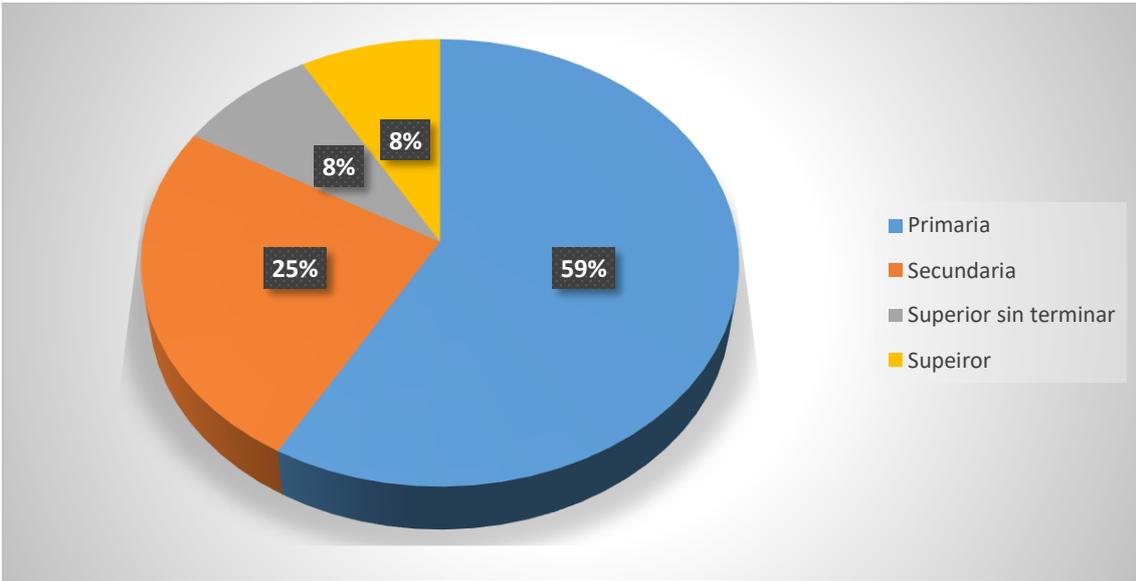


Figura 4: Grado de escolaridad de los productores
 Fuente: Encuesta.
 Elaborado por: el autor.

Según el censo 2010 en el cantón Palanda en promedio por cada vivienda existían 4.9 ocupantes. En el sector urbano 4.4 y en el sector rural 5, lo que contrasta con los datos obtenidos en la encuesta aplicada, la cual nos dice que el 42% de los encuestados manifiesta que su núcleo familiar está compuesto entre 1 a 3 personas, el 33% entre 4 a 6 personas y el 25% manifiesta que su núcleo familiar está compuesto entre 7 y 9 personas.

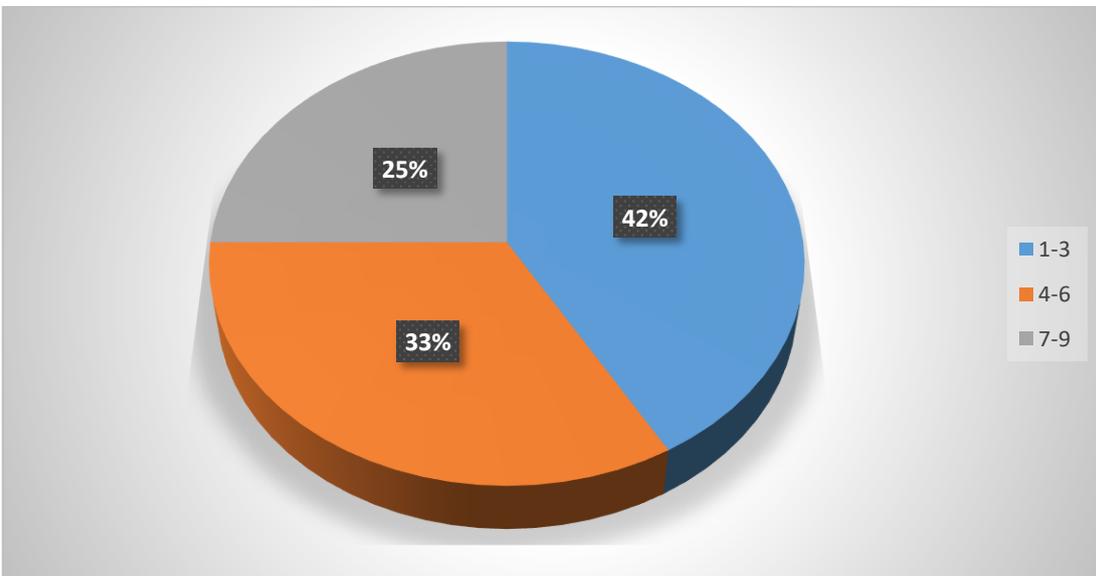


Figura 5: Número de personas que conforman el núcleo familiar.
 Fuente: Encuesta.
 Elaborado por: el autor

Como se observa en la figura 6, el 59% de los productores trabaja en terrenos propios, el 9% en propios y arrendados, un 8 % en arrendados con pago y en la misma proporción mantienen terrenos propios y prestados, prestados y donados. Es decir, aunque los productores poseen terreno propio, toman en arriendo y en préstamo otros terrenos para realizar sus actividades productivas. De estos terrenos, el 100 % de la tierra está en uso en alguna actividad productiva, como cultivo del café, ganadería, etc.

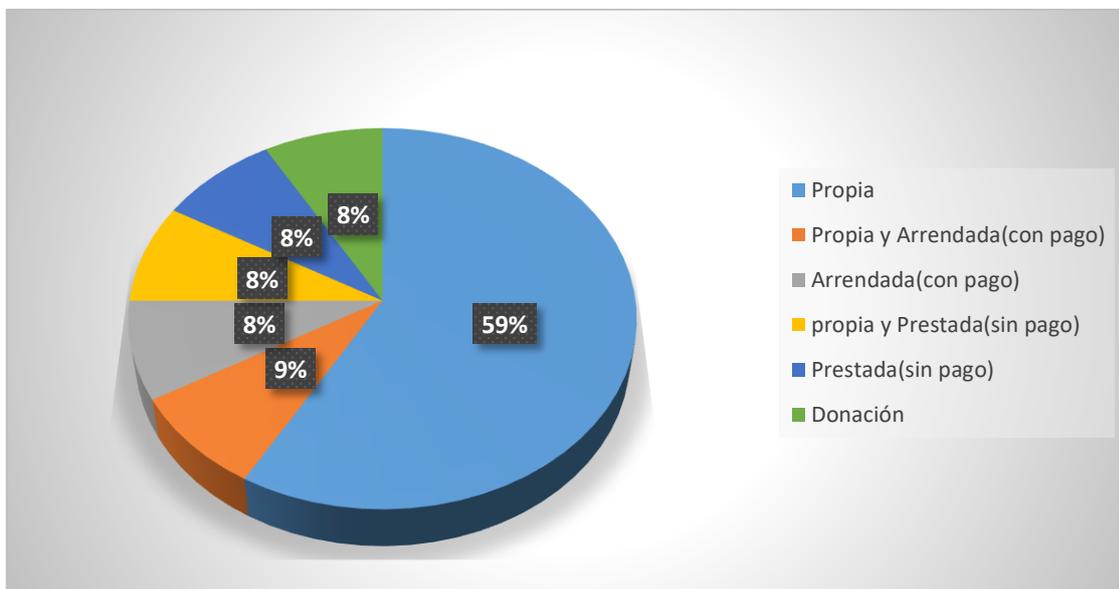


Figura 6: Tenencia de la tierra.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Es importante mencionar que ningún terreno está provisto con sistemas de riego, ya que el recurso hídrico es abundante en la zona, por lo que es innecesaria su instalación.

Como se puede observar en la figura 7, el 25 % de los terrenos son de 0 a 5 ha; otro 25% corresponde a terrenos de más de 25 ha, un 17% entre 5,1 a 10 ha; otro 25% de terrenos tienen un área entre 10,1 y 15 ha y un 8% entre 20,1 a 25 ha. En la figura 8 se puede observar que en el 92% de los terrenos únicamente se cultivan entre 0 a 5 ha y el 8% restante entre 5,1 y 10 ha.

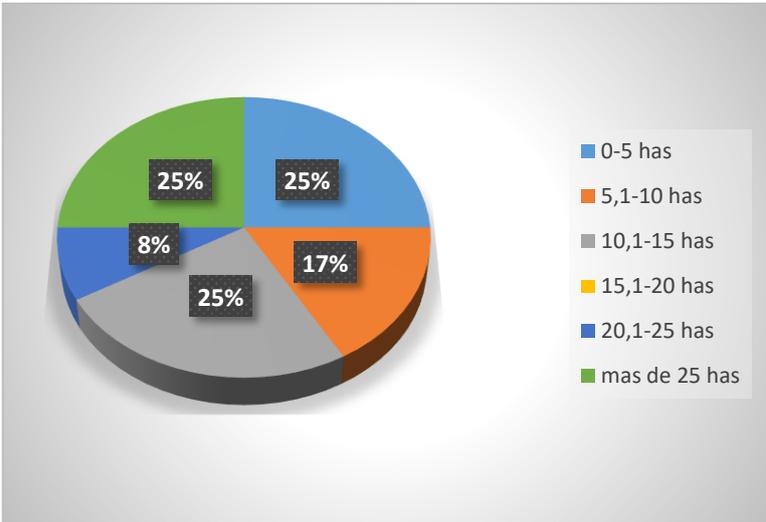


Figura 7: Superficie de Terrenos.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

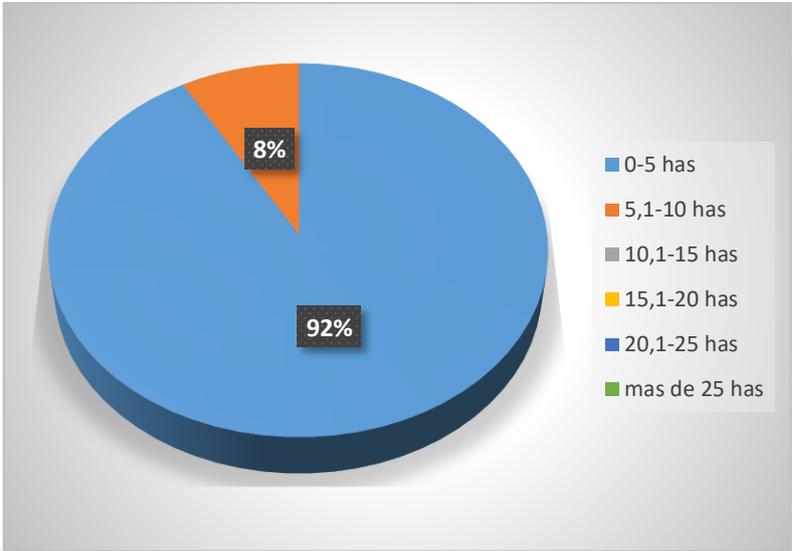


Figura 8: Superficie cultivada.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En la figura 9 se observa que los terrenos donde se realizan las actividades productivas el 75% tienen bosque en áreas entre 0 y 5 ha; el 17% tiene bosque en áreas comprendidas entre 5,1 a 10 ha y el 8% manifiesta que tienen superficies de bosque entre 15,1 a 20 ha.

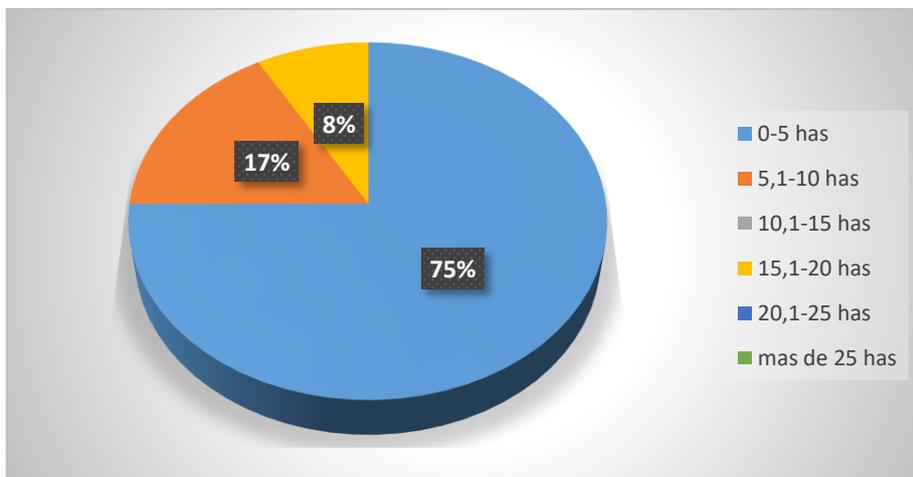


Figura 9: Superficie de bosque dentro de los terrenos productivos

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En la figura 10 se puede observar la presencia de pastizales, tomando en cuenta que no todos los productores crían ganado y no tienen la necesidad de tener pastos. El 50% de los encuestados manifiesta tener entre 0 a 5 ha de pastos, el 25% dice que tienen entre 5,1 y 10 ha, el 17% indica que tienen pastos en superficies comprendidas entre 10,1 a 15 ha y el 8% restantes manifiesta tener entre 20,1 y 25 ha de pastos.

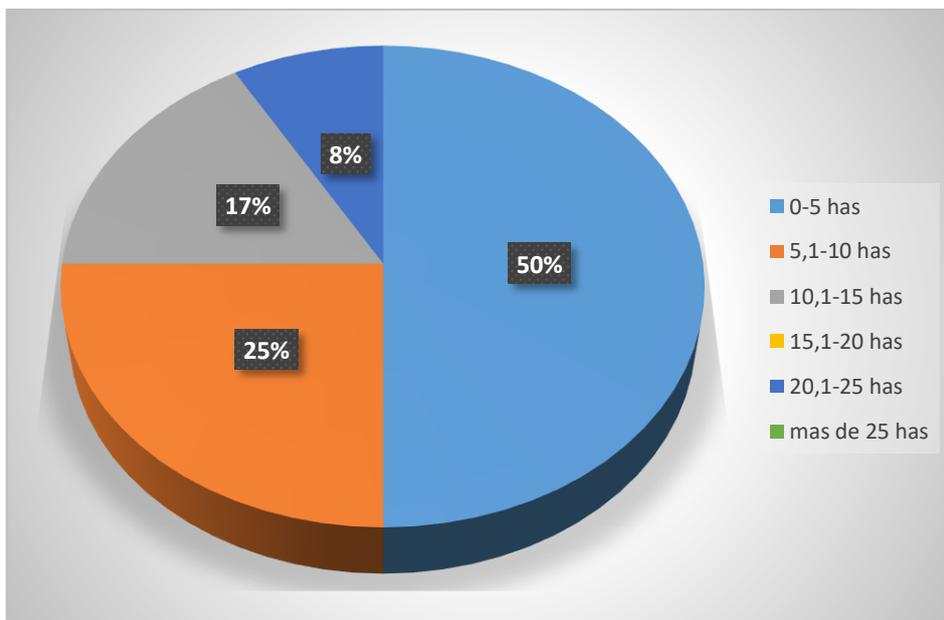


Figura 10: superficie de pastizales.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Como se observa en la tabla 1, tomando en cuenta que la actividad principal de la APECAP es el cultivo y comercialización de café, el 100% de productores cultiva café, el 67% cultiva yuca y maíz, el 50% cultiva caña, el 42% cultiva plátano y frutales, lo que nos indica que su producción es múltiple.

Tabla 1: Tipos de Cultivos

Cultivo	%
Café	100%
Plátano	42%
Yuca	67%
Maíz	67%
Caña	50%
Cítricos	8%
Papaya	8%
Frutales	42%
Cacao	33%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Como se observa en la figura 11, el 33 % de los apicultores manifiestan que los ingresos por concepto de venta de miel de abeja, represente el 10% o menos del ingreso total. El 25% de encuestados manifiestan que el ingreso por concepto de venta

de miel represente entre el 11 - 20% de sus ingresos totales. El 17 % indican que la actividad apícola representa entre el 21 – 30% de sus ingresos totales al igual que los que dicen que representan entre el 31 – 40% del total de sus ingresos y solo un productor nos dice que sus ingresos por venta de miel representan más de la mitad de sus ingresos totales.

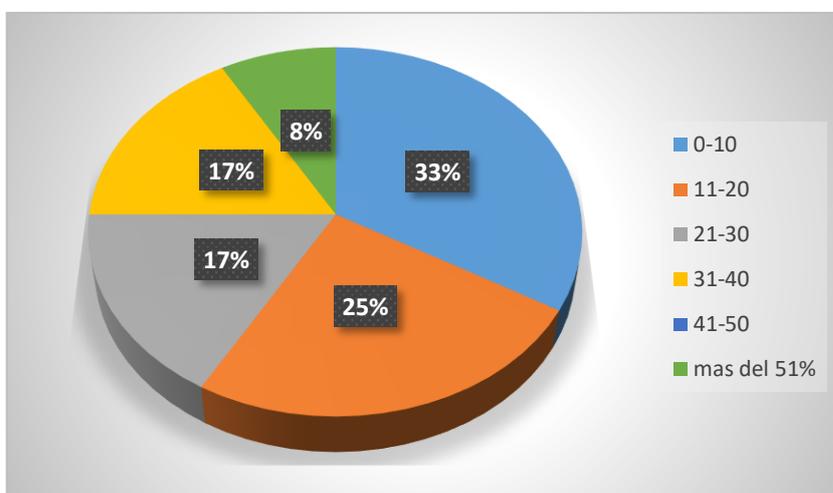


Figura 11: Porcentaje del ingreso promedio mensual que corresponde a la venta de miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Según se observa en la figura 12, el 83% de las personas posee vivienda propia, dato que se acerca al establecido por el Censo de Población y Vivienda del 2010 que estableció que en el cantón Palanda el porcentaje de viviendas propias era de 71%. Por otro lado el 9% manifiesta que arrienda y el 8% manifiesta que la casa donde vive es prestada y no paga arriendo, lo que al comparar con el dato del Censo del 2010 se tiene que en el cantón Palanda las viviendas arrendadas llegaron al 18% y las prestadas sin pago el 9%. Así mismo del total, el 92% manifiestan que el estado de su vivienda es regular y el 8% en malas condiciones, tal como se puede observar en la figura 13.

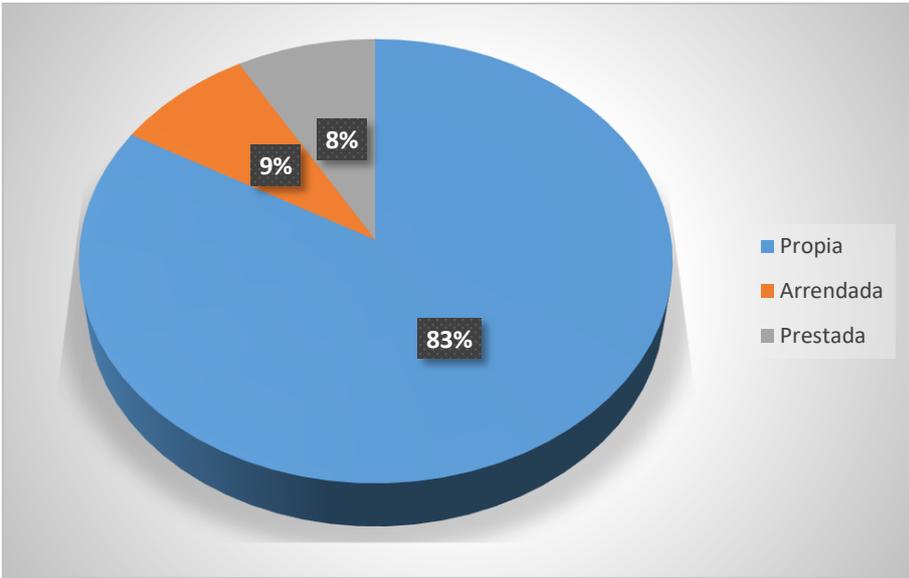


Figura 12: tenencia de la vivienda.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

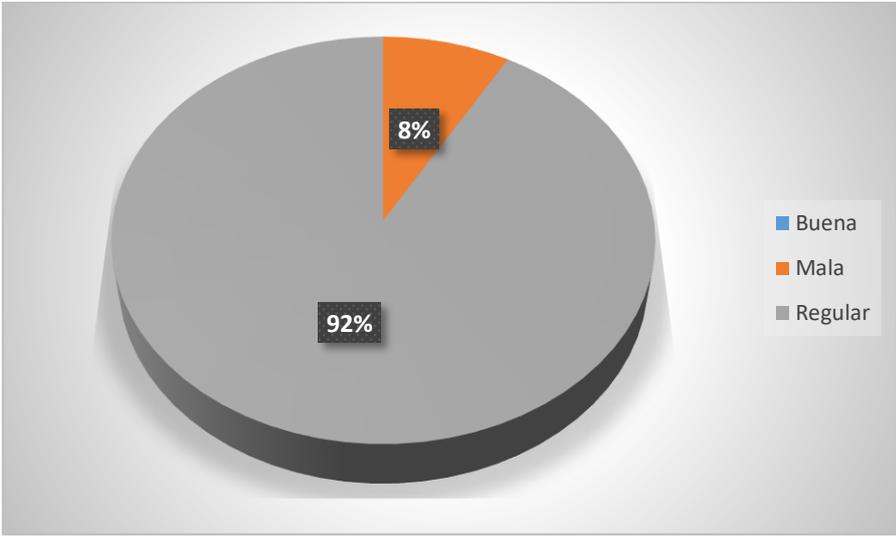


Figura 13: Estado de la vivienda.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Al observar la figura 14, los productores tienen acceso a energía eléctrica, telefonía móvil, este último se ha convertido en su principal herramienta de comunicación. En igual forma, todos tienen acceso a servicios de salud a través del Seguro Social Campesino. Únicamente 2 personas manifestaron no tener servicio de eliminación de excretas, ya sea a través de sistemas de alcantarillado y foso séptico, lo que contrasta

con los datos del Censo 2010 donde se manifiesta que el 41.85% de la población del cantón Palanda no cuentan con ningún sistema de eliminación de excretas. Como se observa en la figura 15, más de la mitad de los encuestados tienen acceso a agua potable para el consumo humano (58%), acercándose en gran medida a lo establecido en el Censo 2010 donde se manifiesta que el 45.99% de viviendas del cantón Palanda tienen agua a través de la red pública y el 42% hacen uso de agua entubada sin tratamiento.

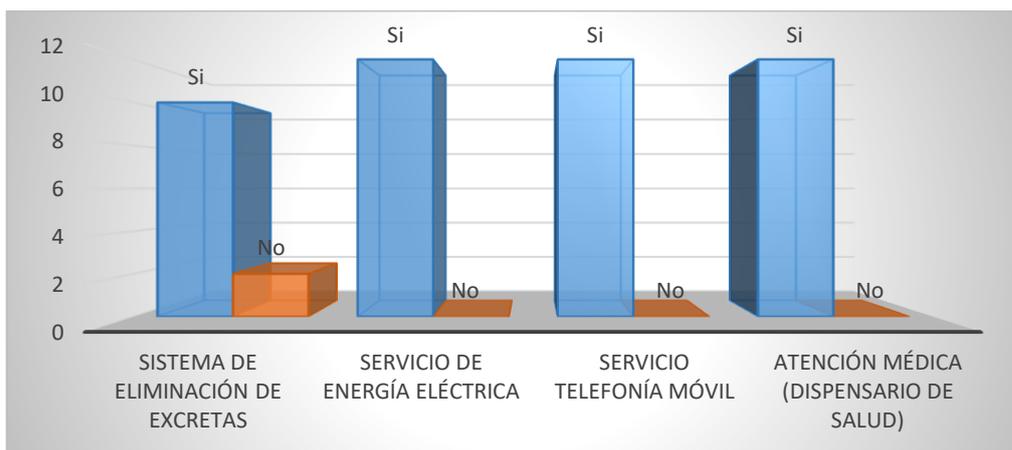


Figura 14: acceso a servicios básicos y salud.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

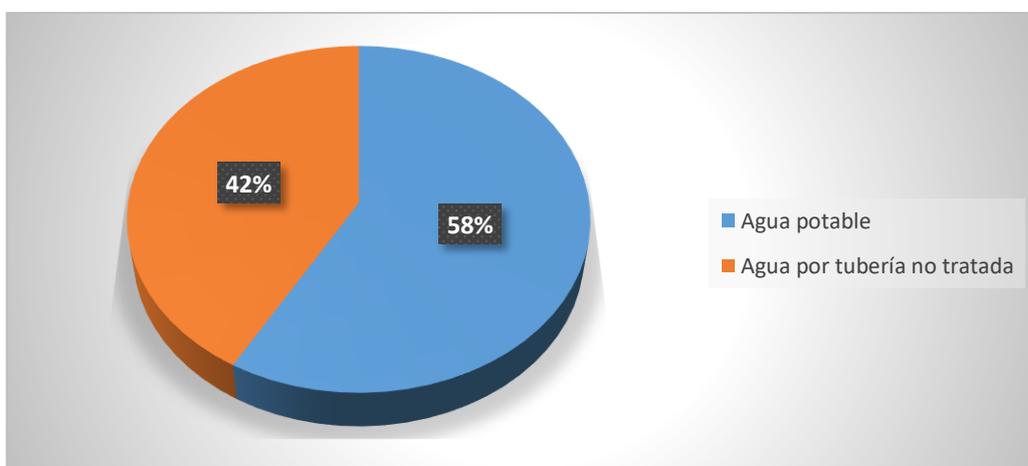


Figura 15: Acceso a agua

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En la figura 16 se observa que la mitad de los productores manifiestan que tienen una vía de acceso de primer orden a su vivienda, esto por encontrarse al pie del eje vial 4 Puerto Bolívar – La Balsa, el 33% tiene una vía de tercer orden a su vivienda, ya que se encuentran en parroquias rurales como por ejemplo Pucarón, que tiene una vía que no está asfaltada, finalmente, el 17% de los encuestados manifiestan que acceden a su vivienda a través de caminos de herradura.

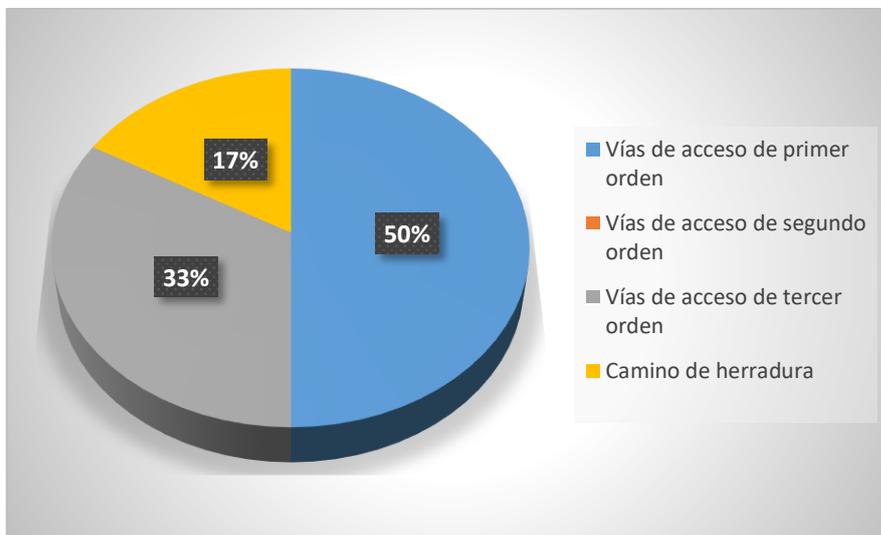


Figura 16: Vías de acceso a la vivienda.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Sobre el tema de migración, desde el año 2000 sólo migró una persona del núcleo familiar de uno de los encuestados, se trata de una de sus hijas quien migró a la ciudad de Quito para ejercer su profesión.

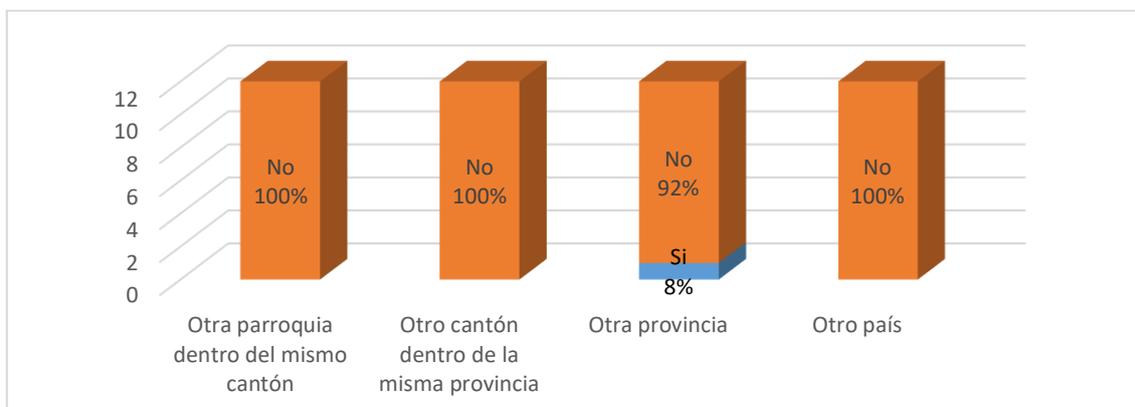


Figura 17: Migración del núcleo familiar

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Al analizar el tema de género, en la figura 18 se observa que en el 75% de los hogares las mujeres tienen una participación muy activa en las actividades productivas, mientras que en el 25% de estos no participan en este tipo de actividades.

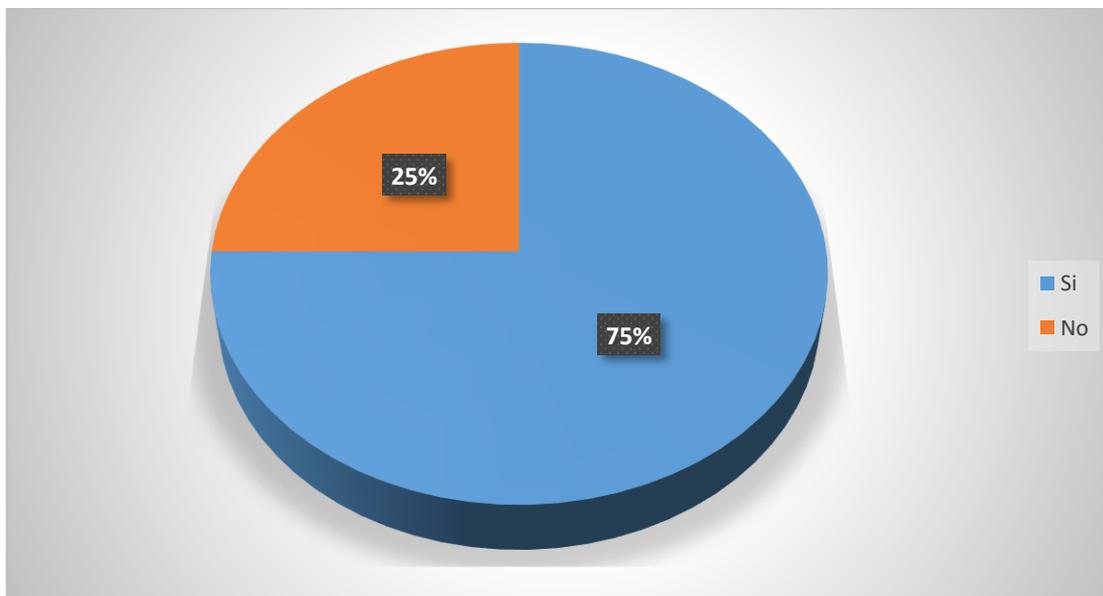


Figura 18: participación de la mujer en actividades productivas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

4.2. Información de la producción apícola

En figuras 19 y 20 se observa el tiempo en que llevan en la apicultura y cuál fue su principal motivación para hacerlo. El 58 % de los encuestados indicó que lleva en esta actividad entre 3 a 7 años, el 25% indica que llevan en esta actividad entre 8 y 12 años. Así mismo observamos que la principal motivación (75%) fue la de mejorar los ingresos a través de la venta de miel y sus subproductos, el 17% manifiestan que comenzaron con esta actividad por gusto o afición y el 8% por interés en las abejas.

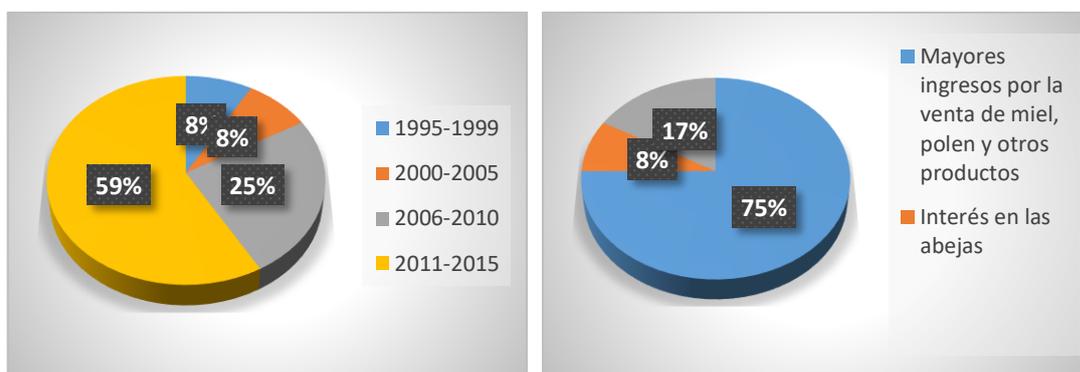


Figura 19: A) Año de inicio en la actividad apícola. B) Motivación principal para ingresar en la apicultura

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En total, la asociación cuenta con 35 apiarios y 167 colmenas. En la tabla 4 se muestran el número de apiarios y colmenas que posee cada productor. El apicultor con mayor cantidad de colmenas es el señor Rosillo Guerrero Felipe Parmenio, con 30 colmenas, por otro lado, el apicultor que tiene menos colmenas es el señor Armijos Patiño José Antonio, con únicamente 4 colmenas. En promedio, el número de colmenas por apicultor es 14 (Ver tabla 2).

Tabla 2: Numero de colmenas por apiario y por productor.

Nombre del Productor	número de apiarios	número de colmenas por apiario	Número total de Colmenas
Luzuriaga Maza Telmo Camilo	3	12	28
		10	
		6	
Guerrero Troya Mario Francisco	3	5	22
		6	
		11	
Rosillo Troya Polidoro	1	6	6
Pintado Álvarez José Esteban	5	3	11
		2	
		4	
		1	
		1	
Guerrero Pintado Milton Vidal	2	4	11
		7	
Jiménez Cordero Willan Francisco	3	10	17
		5	
		2	
Loján Zumba Domingo Santiago Sebastián	4	4	15
		4	
		3	

		4	
Armijos Patiño José Antonio	2	2	4
		2	
Rosillo Guerrero Felipe Parmenio	2	15	30
		15	
Pérez Abad Ignacio Reinaldo	2	5	10
		5	
		3	
Alverca Peña Oliveros	3	3	8
		2	
		1	
		1	
Jiménez Jiménez Luis	5	1	5
		1	
		1	
Total	35		167

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

4.3. Información sobre el manejo de las abejas, cosecha y post cosecha

La ubicación de los apiarios es elegida principalmente por su cercanía a la vegetación, ya sea estos cafetales, bosque nativo, matorrales o cualquier otro tipo de cultivos. En la figura 20, se puede observar que el 55% manifiesta que escoge esos lugares principalmente por la floración. Es importante mencionar que el 71% de los apiarios se encuentran dentro de los terrenos de propiedad de los encuestados, en relación con el 29% que se encuentran en terrenos que no son de su propiedad, generalmente prestados sin pago por algún familiar u otro apicultor. Cabe destacar que los apicultores manifestaron que escogen estos lugares principalmente por la floración (54%), es decir la cercanía de los apiarios a la plantas melíferas, el 14% manifiesta que escoge un determinado lugar porque está alejado de la población y no existe peligro para las personas y animales, el 9% indica que es por o no hay cultivos o ayudan a la polinización o está cerca del bosque y el 5% indican que es por la variedad de flores existentes, tal como se observa en la figura 21.

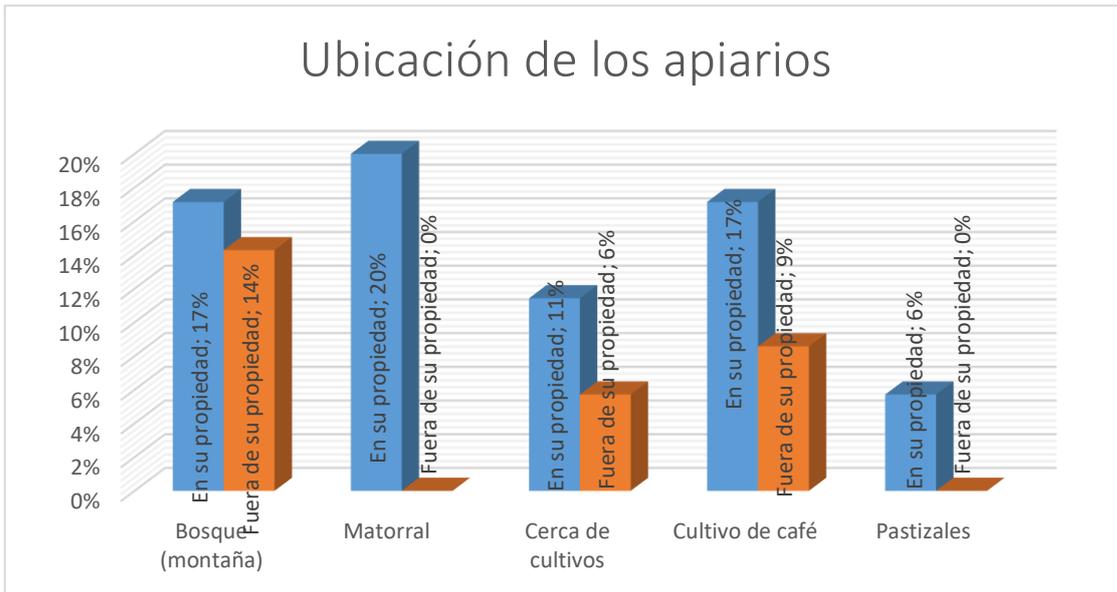


Figura 20: Ubicación de los apiarios

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

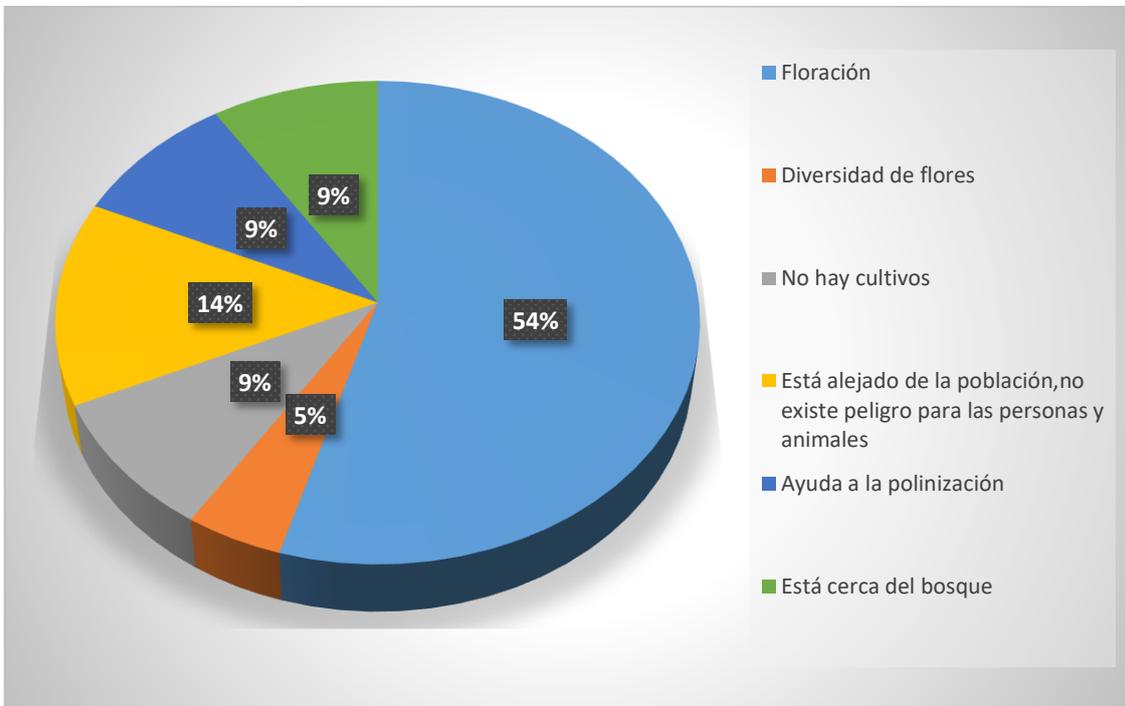


Figura 21: Razón por la que escogen la ubicación de los apiarios.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

Todos los apicultores de APECAP, utilizan las cajas tradicionales y que principalmente son colmenas con dos compartimientos, aunque también son de 1 o 3 compartimientos, según podemos observar en la figura 22.

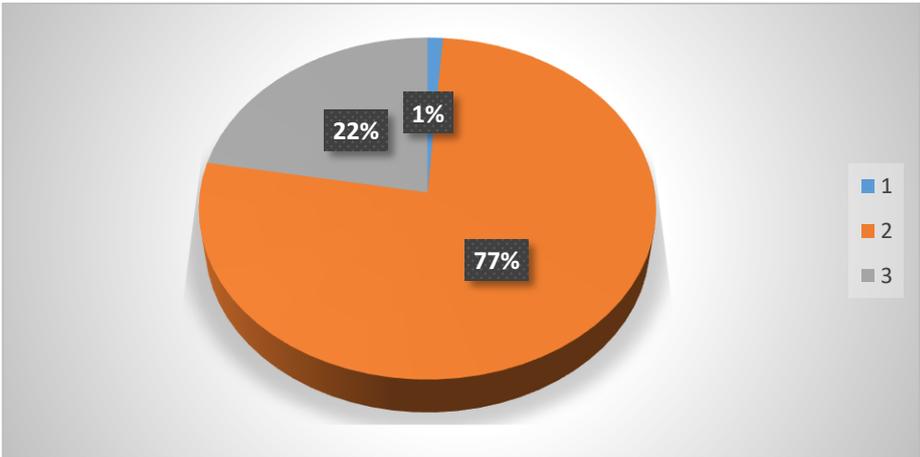


Figura 22: Número de compartimentos por colmena.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

El 50% fabrica sus propias colmenas y el 50% las compra hechas o las manda a fabricar. El tipo de madera que utiliza el 35%, de los productores es la Pituca, el 20% con cedrillo, otro 20% con laurel. Así mismo es importante mencionar que también se fabrican, aunque con menor frecuencia de alagualo, Cedro y Yamila, que son al igual que las anteriores, madera que se encuentra en el sector. (Ver figura 23)

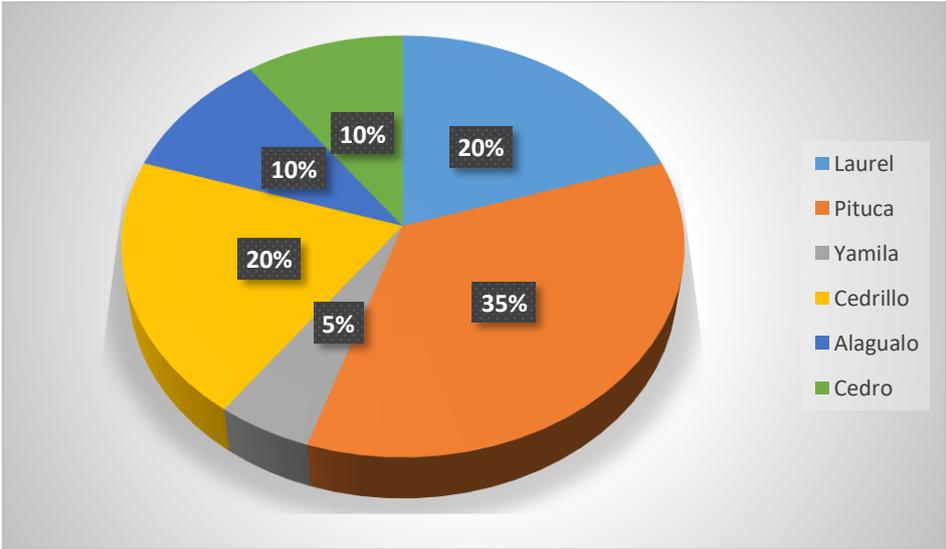


Figura 23: Tipo de madera con la que fabrican las colmenas.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En la figura 24 se observa que el 67% de los apicultores no utiliza ningún tipo de suplemento nutricional para alimentar las abejas y un 33% si lo hace. Los suplementos

que utiliza principalmente son miel de azúcar mezclada con plantas aromáticas (guayusa, yerba luisa, hinojo, albahaca, etc.) en un 75% y un 25% utiliza harina de soya.

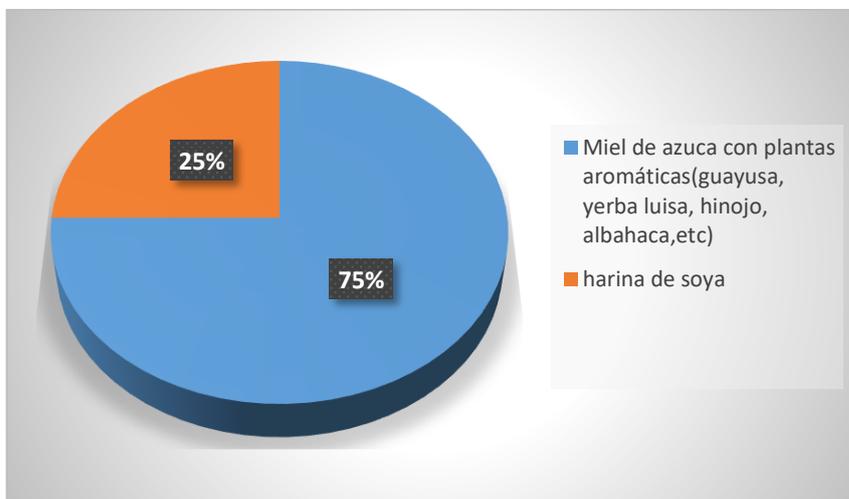


Figura 24: Tipo de suplemento nutricional que utiliza para alimentar las abejas.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

El 100% de los encuestados utiliza equipos manuales y rudimentarios para la extracción de miel. Según lo que manifestaron los encuestados, sólo cosecha la miel, dejando todo el polen como alimento para las abejas durante la época de invierno. Así mismo se cosecha la cera solamente para la elaboración de nuevas láminas, tal como se observa en la tabla 3.

Tabla 3: Cantidad de miel, polen y cera deja en las colmenas cuando las cosecha

Detalle	Si	%	Cantidad Promedio
¿Deja miel?	12	100%	5,5litros aproximadamente
¿Deja polen?	12	100%	Todo el polen de la colmena
¿Deja cera?	12	100%	2kg aproximadamente

Fuente: elaboración propia.

Elaborado por: el autor

El 92% de apicultores realiza una sola cosecha al año, esto es en el mes de diciembre o enero, dependiendo del clima, y sólo el 8% realiza dos cosechas al año. Sólo el 25% de los apicultores realiza cambios periódicos de abejas reina, siendo ellos mismos quienes las crían. Así mismo, la época de invierno es cuando generalmente lo hacen y el método utilizado para este procedimiento es la introducción de celdas. Por otro lado, el 100% de los apicultores que realizan cambios de reinas utilizan el método de introducción de celdas.

En la tabla 4 observamos que el 73% de las colmenas de abejas silvestres se ubica fuera de los terrenos donde realizan la actividad apícola, y, de estas, el 91% está cerca del bosque y el 9% en los pastizales. Así mismo el 27% están dentro de las propiedades de los productores, de los cuales el 50% está cerca del bosque, el 25% cerca de cafetales y el 25% restante cerca de pastizales.

Tabla 4: Ubicación de las colmenas silvestres

Lugar	En su propiedad	%	Fuera de su propiedad	%
Bosque (montaña)	2	50%	10	91%
Matorral	0	0%	0	0%
Cerca de una vertiente	0	0%	0	0%
Cafetales	1	25%	0	0%
Pastizales	1	25%	1	9%
Cercos	0	0%	0	0%
Otros Cultivos (especifique)	0	0%	0	0%
Total	4	27%	11	73%
		15		

Fuente: Encuesta.

Elaborado por: el autor

El 92% de los apicultores encuestados manifiesta conocer el procedimiento de división de colmenas, pero sólo el 67% lo realiza.

4.4. Información sobre producción y comercialización de productos y subproductos

En la tabla 5 se puede observar la producción del año 2015 y 2016 de los doce productores de miel de APECAP, notándose que en el año 2016 hubo un incremento del 27% de la producción total de miel con respecto al 2015.

Así mismo determinamos que en promedio se entrega el 58% del total de la miel a APECAP, el 26% se vende directamente al consumidor final y un 16% se utiliza en el consumo interno de cada productor.

De la misma manera se puede observar en la tabla 6, que en el año 2016 se pagó en total a los apicultores \$1.831,85 más que en el año 2015, esto debido al aumento de producción y de precio de la miel de abeja.

Tabla 5: Producción y Venta de Miel de abeja.

Nombre del productor	Producción y Venta de Miel de Abeja										
	Año		Variación de producción (Kg)	% Variación producción	% entregado a APECAP	% Autoconsumo	% venta directo al consumidor	Venta a APECAP (Kg)		Venta directa (Kg)	
	2015(Kg)	2016(Kg)						2015	2016	2015	2016
Luzuriaga Maza Telmo Camilo	375	275	-100	-27%	80%	20%	0%	300,00	220,00	0,00	0,00
Guerrero Troya Mario Francisco	594	363	-231	-39%	70%	20%	10%	415,80	254,10	59,40	36,30
Rosillo Troya Polidoro	163	190	27	17%	50%	20%	30%	81,50	95,00	48,90	57,00
Pintado Álvarez José Esteban	150	125	-25	-17%	70%	30%	0%	105,00	87,50	0,00	0,00
Guerrero Pintado Milton Vidal	180	216	36	20%	70%	10%	20%	126,00	151,20	36,00	43,20
Jiménez Cordero Willan Francisco	100	375	275	275%	40%	10%	50%	40,00	150,00	50,00	187,50
Loján Zumba Domingo Santiago Sebastián	100	160	60	60%	80%	10%	10%	80,00	128,00	10,00	16,00
Armijos Patiño José Antonio	75	137	62	83%	80%	20%	0%	60,00	109,60	0,00	0,00
Rosillo Guerrero Felipe Parmenio	150	375	225	150%	40%	3%	57%	60,00	150,00	85,50	213,75
Pérez Abad Ignacio Reinaldo	70	150	80	114%	80%	15%	5%	56,00	120,00	3,50	7,50
Alverca Peña Oliveros	70	130	60	86%	40%	10%	50%	28,00	52,00	35,00	65,00
Jiménez Jiménez Luis	0	75	75	75%	0%	16%	84%	0,00	0,00	0,00	63,00
Total	2027	2571	544	27%	58%	15%	26%	1352,30	1517,40	328,30	689,25

Fuente: Encuesta
Elaborado por: el autor

Tabla 6: Ventas de miel años 2015 y 2016.

Nombre del productor	Cantidad entregada a APECAP 2015	\$/Kg	\$	Cantidad Entregada a APECAP en 2016	\$/Kg	\$	Cantidad venta directo al consumidor 2015	\$/Kg	\$	Cantidad venta directo al consumidor 2016	\$/Kg	\$
Luzuriaga Maza Telmo Camilo	300	\$ 6,50	\$ 1.950,00	220	\$ 7,00	\$ 1.540,00	0	\$ 7,35	\$ 0	0	\$ 7,35	\$ 0,00
Guerrero Troya Mario Francisco	415,8	\$ 6,50	\$ 2.702,70	254,1	\$ 7,00	\$ 1.778,70	59,4	\$ 7,35	\$ 437	36,3	\$ 7,35	\$ 266,81
Rosillo Troya Polidoro	81,5	\$ 6,50	\$ 529,75	95	\$ 7,00	\$ 665,00	48,9	\$ 7,35	\$ 359	57	\$ 7,35	\$ 418,95
Pintado Álvarez José Esteban	105	\$ 6,50	\$ 682,50	87,5	\$ 7,00	\$ 612,50	0	\$ 7,35	\$ 0	0	\$ 7,35	\$ 0,00
Guerrero Pintado Milton Vidal	126	\$ 6,50	\$ 819,00	151,2	\$ 7,00	\$ 1.058,40	36	\$ 7,35	\$ 265	43,2	\$ 7,35	\$ 317,52
Jiménez Cordero Willan Francisco	40	\$ 6,50	\$ 260,00	150	\$ 7,00	\$ 1.050,00	50	\$ 7,35	\$ 368	187,5	\$ 7,35	\$ 1.378,13
Loján Zumba Domingo Santiago Sebastián	80	\$ 6,50	\$ 520,00	128	\$ 7,00	\$ 896,00	10	\$ 7,35	\$ 74	16	\$ 7,35	\$ 117,60
Armijos Patiño José Antonio	60	\$ 6,50	\$ 390,00	109,6	\$ 7,00	\$ 767,20	0	\$ 7,35	\$ 0	0	\$ 7,35	\$ 0,00
Rosillo Guerrero Felipe Parmenio	60	\$ 6,50	\$ 390,00	150	\$ 7,00	\$ 1.050,00	85,5	\$ 7,35	\$ 628	213,75	\$ 7,35	\$ 1.571,06
Pérez Abad Ignacio Reinaldo	56	\$ 6,50	\$ 364,00	120	\$ 7,00	\$ 840,00	3,5	\$ 7,35	\$ 26	7,5	\$ 7,35	\$ 55,13
Alverca Peña Oliveros	28	\$ 6,50	\$ 182,00	52	\$ 7,00	\$ 364,00	35	\$ 7,35	\$ 257	65	\$ 7,35	\$ 477,75
Jiménez Jiménez Luis	0	\$ 6,50	\$ 0,00	0	\$ 7,00	\$ 0,00	0	\$ 7,35	\$ 0	63	\$ 7,35	\$ 463,05
Total	1352,3		\$ 8.789,95	1517,4		\$ 10.621,80	328,3		\$ 2.413	689,25		\$ 5.065,99

Fuente: Encuesta
Elaborado por: el autor

El transporte y almacenamiento se realiza en recipientes plásticos con tapa, para evitar que se contamine con partículas polvo, hojas, etc. En las figuras 25 y 26 podemos ver el porcentaje de dinero que el productor utiliza en la actividad apícola por concepto de venta de miel, así como también cuánto de ese dinero utiliza en gastos personales/familiares. El 58 % de los productores, menciona que del total de los ingresos generados por la venta de miel, utilizan entre un 11 – 20% de los ingresos por este concepto y el 75% de los apicultores utiliza esos ingresos en gastos personales / familiares.

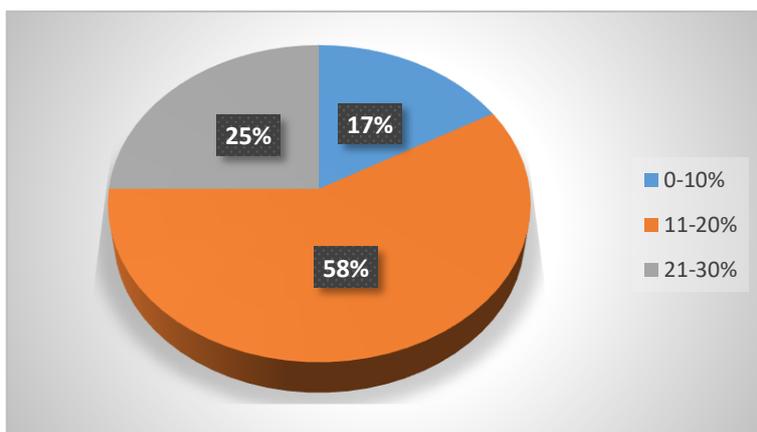


Figura 25: Porcentaje de ingresos por concepto de venta de miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

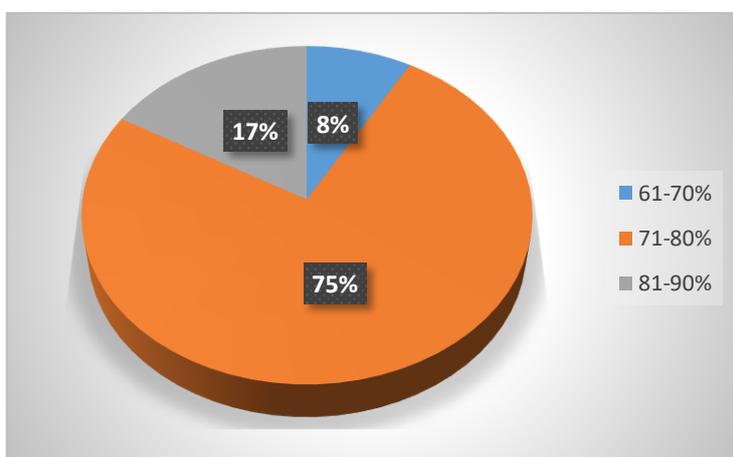


Figura 26: Porcentaje de ingresos por concepto de venta de miel utiliza en gastos familiares o personales

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

El 50% de los apicultores tiene previsto instalar nuevos apiarios en este año, aunque encuentran algunas dificultades para hacerlo, entre las más importantes se pueden

mencionar la falta de tiempo, falta de dinero, falta de espacio donde colocar las nuevas colmenas.

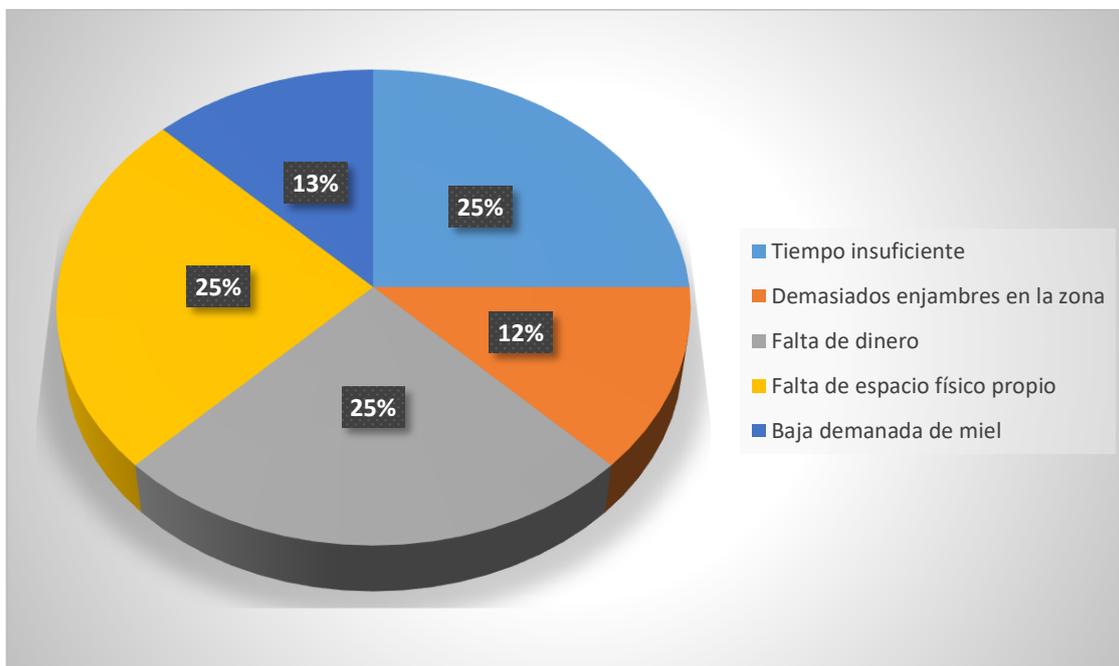


Figura 27: Dificultades encuentra para instalar nuevos apiarios

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En temas de producción el principal problema que se presenta a los apicultores de APECAP es el clima, los excesos de lluvia, el 86% lo manifestó, de tal forma que generan baja producción y por ende menores ingresos.

Asimismo en temas de comercialización, como se evidencia en la figura 28, el 42% de los encuestados manifiestan que no pueden vender toda la producción de miel, el 17% manifiesta que un problema que les aqueja en temas de comercialización es la presencia de nuevos productores, es decir mayor competencia para ofertar la miel dentro del mercado local, existiendo poca demanda para el consumo.

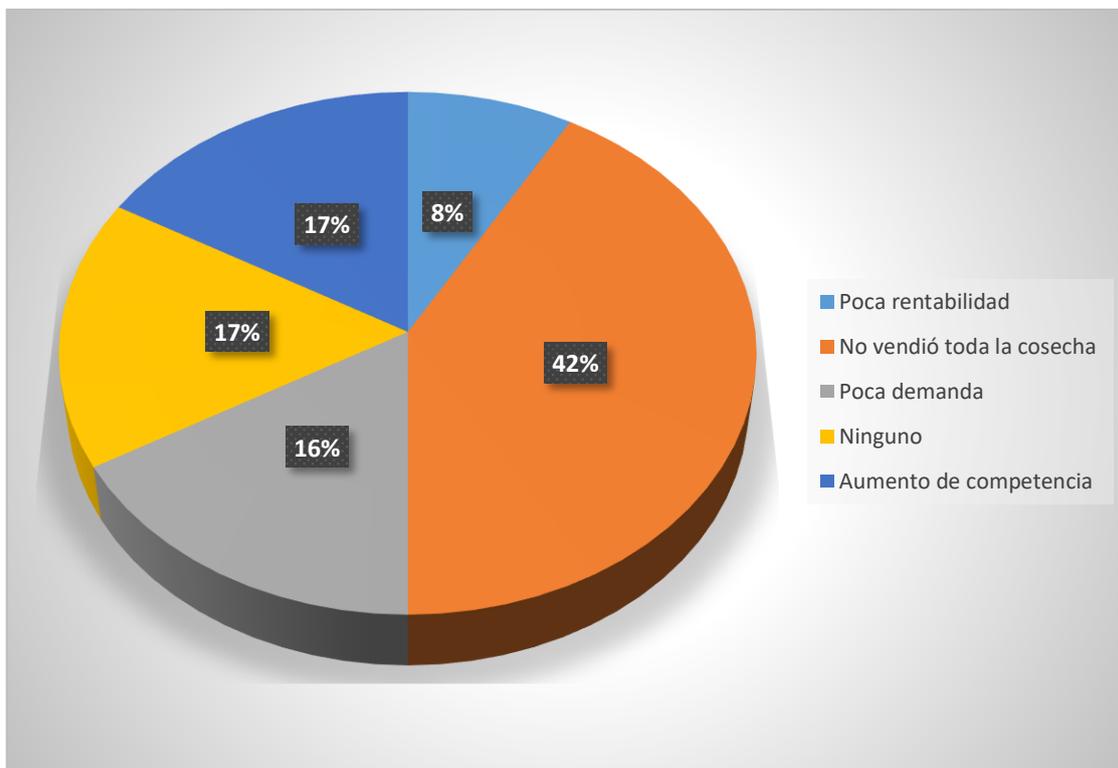


Figura 28: Principales problemas para la comercialización de miel de abeja.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

4.5. Conocimiento de Apicultura.

En cuanto al conocimiento de la estructura de la colmena, el 100% de los productores conoce al respecto, y el 92% de los apicultores sabe distinguir la abeja reina en una colmena (figura 29). Sobre el conocimiento de las funciones de las diferentes castas de una colmena, 11 de los 12 apicultores conoce sus funciones. Estos datos concuerdan con el hecho de que el 92% ha sido capacitado en temas de manejo apícola y el 8% no ha recibido ningún tipo de capacitación.

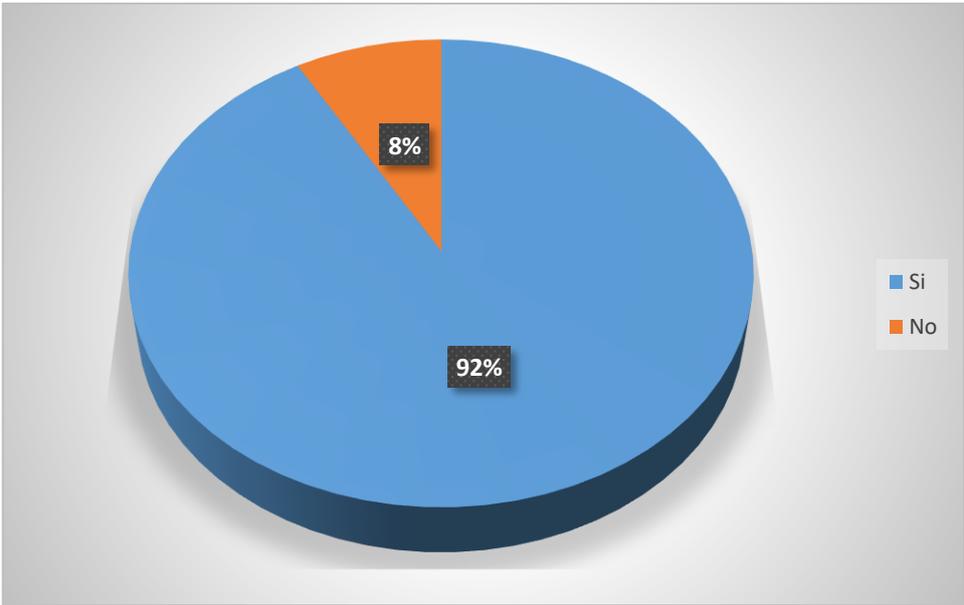


Figura 29: Diferenciación de abejas reinas
 Fuente: Encuesta
 Elaborado por: el autor

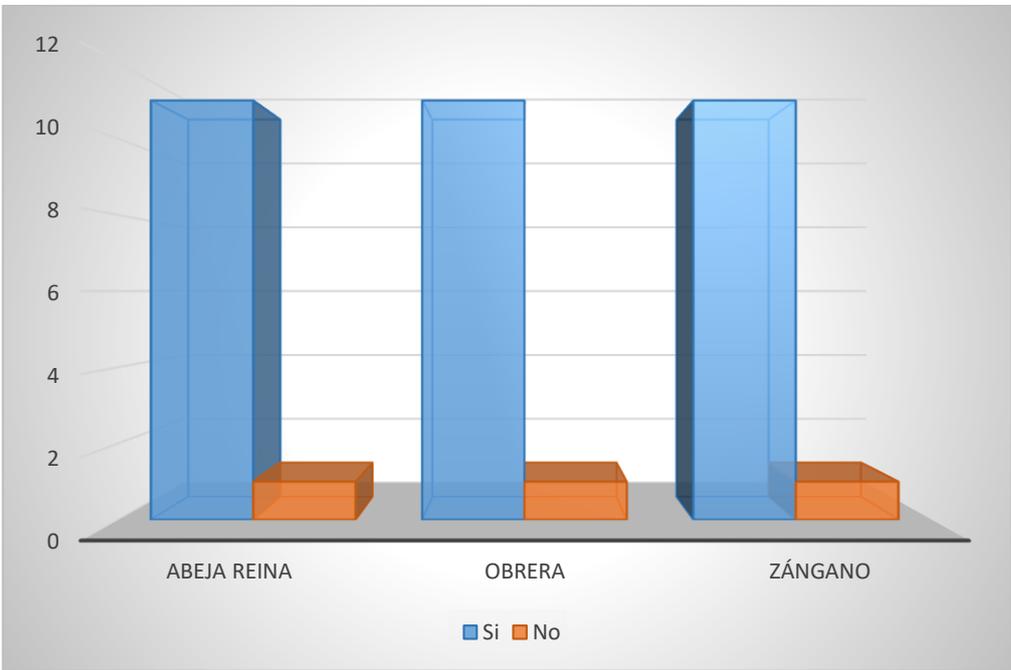


Figura 30: Conocimiento sobre las funciones que cumple cada casta dentro de una colmena
 Fuente: Encuesta
 Elaborado por: el autor

En la figura 31 podemos observar que el principal uso que el 37% de los apicultores le dan a la miel es la de endulzante. Otros usos son remedio para la gripe, gastritis,

elaboración de jarabes (10% cada uno), insomnio, tos, cicatrizante, cada uno con el 7%, entre los más importantes.

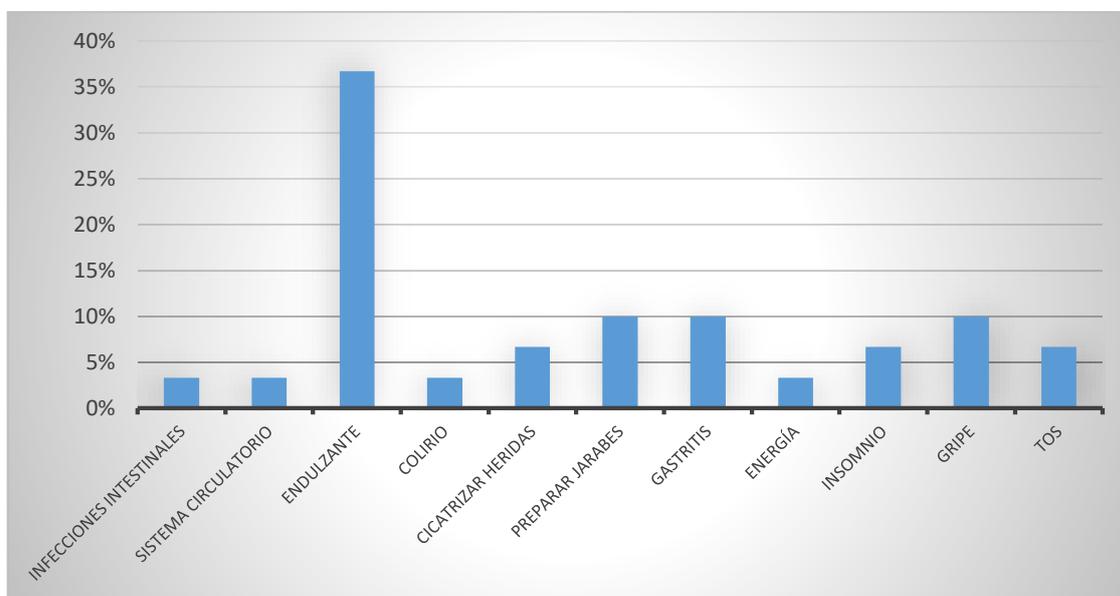


Figura 31: Principales usos de la miel de abeja.

Fuente: Encuesta

Elaborado por: el autor

En cuanto al apoyo recibido por parte de APECAP, la asociación principalmente se encarga de la comercialización de la miel, así como también de la entrega de algunos materiales como ahumeros, y trajes; mismos que fueron donados por parte del Gobierno Provincial.

En la tabla 7 podemos observar un cuadro resumen de todas las variables que fueron consultadas a los productores durante la aplicación de la encuesta, en esta se muestran valores máximos, mínimos y medios de las variables cuantitativas.

Tabla 7: Características de productores de miel de APECAP

Ítem/variable	Media	Mínimo	Máximo
Edad	46	30	58
Auto Identificación étnica	Mestizo (100%)		
Escolaridad		Superior (16%)	Primaria (59%)
Discapacidad	Ninguno (100%)		
Número de Personas que conforman el Núcleo Familiar	5	1	9
Tenencia y uso de la tierra		Arrendado/prestado/Donado (16%)	Propio (84%)
Ingreso promedio mensual	516 usd	200 usd	1000 usd
% de ingresos correspondientes a venta de miel	23%	5%	75%
Superficie de Terreno	9 Has	1 Has	30 Has

Superficie Cosechada	3 Has	1 Has	8 Has
Superficie de Bosque	5 Has	0 Has	22 Has
Superficie de pastizales	3 Has	0 Has	20 has
Riego	Ninguno (100%)		
Vivienda		Arrendado / Prestado (16%)	Propia (84%)
Estado de la vivienda		Mala (8%)	Regular (92%)
Servicio de eliminación de excretas		No (17%)	Si (83%)
Servicio de energía eléctrica	Si (100%)		
Telefonía	Móvil (100%)		
Agua		No (17%)	Si (83%)
Agua tratada		No (50%)	Si (50%)
vías de acceso	3º Orden (33%)	Camino de Herradura (17%)	1º Orden (50%)
atención médica	Si (100%)		
Migración dentro del mismo cantón			100% No
Migración a otro cantón de la misma provincia			100% No
Migración a otra provincia		Si 8%	92% No
Migración a otro País			100% No
Remesas		Si 8%	92% No
Cantidad recibida por remesas			400 USD
Participación de la mujer en actividades productivas		No 25%	75% Si
Año de inicio en la actividad Apícola		1995	2015
Motivaciones para incursionar en la actividad apícola		Afición e interés abejas 25%	75% Mayores ingresos
Número de apiarios	3	1	5
Total de colmenas por apicultor	14	4	30
Ubicación de los apiarios		Fuera de su propiedad 29%	79% Terreno propio
Lugar donde ubican los apiarios		6% Pastizales	31% Bosque
Motivo por el que ubican los apiarios en estos lugares		5% diversidad de flores	55% Floración
Tipo de caja			100% Tradicional
Número de compartimentos por colmena		1% un compartimento	77% dos compartimentos
Fabricación de las colmenas		50% las compra hechas	50% fabricación propia
Madera de fabricación		5% Yamila	35% pituca
Utiliza suplementos nutricionales		33% si utiliza	67% no utiliza
Que suplementos nutricionales utiliza		25% Harina de soya	75% miel de azúcar
Equipo utilizado en la extracción			100% manual
Numero de cosechas al año		8% dos veces al año	92% una sola vez en el año
Cambios periódicos de abejas reinas		25% si lo hace	75% no lo hace
Época de cambio de abejas reinas			100% invierno
Método utilizado en el cambio de abejas reinas			100% Introducción de celdas
Ubicación de colmenas silvestres		7% cafetales	80% Bosque
Sabe dividir colmenas		8% No	92% Si
Divide las colmenas		33% No	67% Si
Producción total de miel de abeja 2015			2027Kg
Producción total de miel de abeja 2016			2571Kg
Variación de producción de miel			27% mayor en el

entre 2015 y 2016		2016
Porcentaje promedio de miel entregada a APECAP		58%
Porcentaje promedio de miel para autoconsumo		15%
Porcentaje promedio de miel vendida a consumidor directamente por parte de cada apicultor		26%
Material de almacenamiento y transporte de miel		100% recipientes plásticos
Porcentaje de uso de ingresos por venta de miel en actividad apícola	el 17% reinvierten en la actividad apícola hasta el 10% de esos ingresos	58% de productores reinvierten entre 11-20% de ingresos por venta de miel en la actividad apícola
Porcentaje de uso de ingresos por venta de miel en gastos familiares/personales	El 8% de los ingresos por la venta de miel utiliza entre el 11-70% de esos ingresos en gastos personales/familiares	El 75% de los ingresos por la venta de miel utiliza entre el 71-80% de esos ingresos en gastos personales/familiares
Encuentra dificultades en la instalación de nuevos apiarios	33% No	67% Si
Tipo de dificultades para la instalación de nuevos apiarios	13% demasiados enjambres en la zona o poca demanda de miel	25% tiempo insuficiente, falta de dinero o falta de terreno propio
Proyección de instalar nuevos apiarios	50% No	50% Si
Principales problemas para la producción de miel de abeja	14% enfermedades/plagas	86% Clima
Principales problemas en la comercialización de miel de abeja	8% Poca rentabilidad	42% no vendió toda la producción de miel
Conoce la estructura de las colmenas		100% Si
Reconoce a la abeja reina	8% No	92% Si
Conoce las funciones de las castas dentro de las colmenas	8% No	92% Si
Ha recibido algún tipo de capacitación	8% No	92% Si
Tema de Capacitación		100% Manejo apícola
Principales usos de la miel	3% energía, colirio o infecciones intestinales	37% Endulzante
Apoyo de la APECAP en la producción	8% No	92% Si
Tipo de apoyo para la producción		Materiales y capacitación
Apoyo de la APECAP en la comercialización		100% Si
Tipo de apoyo para la comercialización		APECAP compra parte de producción de miel

Fuente: Elaboración propia.

Elaborado por: el autor

4.6. Discusión de resultados.

La edad promedio del grupo de apicultores de APECAP es de 46 años, de los cuales, la gran mayoría (59%) únicamente cursó estudios primarios. Esto nos indica que, por

un lado los jóvenes cada día participan menos en actividades agrícolas y por otro el acceso a un nivel de educación secundaria es difícil en el sector rural. De la misma manera y en concordancia con el Censo de población y vivienda del año 2010, donde indica que en el cantón Palanda el 97,52% de la población se reconoce como mestizo, en el presente estudio el 100% de los encuestados manifestó auto identificarse como mestizo.

En cuanto a la vivienda y las condiciones de la misma podemos decir que el 84% de los encuestados poseen vivienda propia, cuyo estado es regular en su gran mayoría (92%), además de que no todos poseen un sistema de eliminación de excretas y únicamente el 50% tiene agua potable en su hogar, lo que nos indica que no todos tienen sus necesidades básicas cubiertas, que es lo que generalmente pasa en el sector rural principalmente.

En lo que tiene que ver con la tenencia de la tierra la gran mayoría – el 84% - manifiesta que son propietarios de los terrenos donde realizan las diferentes actividades productivas, dentro de las que se destaca y es objeto del presente estudio, la apicultura, lo cual se aproxima mucho a un estudio realizado por Magaña (2007), donde realiza una caracterización socioeconómica de los productores apícolas del Estado Yucatán, en México, donde menciona que el 100% de los productores son dueños de los terrenos productivos.

La producción y venta de café es la actividad que genera mayores ingresos a los productores de miel de abeja, tomando en cuenta que APECAP es una asociación caficultora, siendo la apicultura una actividad complementaria, tal y como lo establece Llerena (2016), Magaña (2007), entre otros.

Es importante destacar la participación de la mujer en actividades productivas, que de acuerdo a los resultados obtenidos en el presente estudio llega al 75%, sin que esto signifique el 25% restante no participe en actividades productivas, sino más bien se debe a la no presencia de mujeres en algunos casos, y en otros a su avanzada edad, lo que quiere decir que en su momento si participaron en este tipo de actividades, adicional a su rol tradicional y no menos importante, de actividades domésticas.

En lo que tiene que ver ya con la actividad apícola en sí, la principal motivación para incursionar en esta actividad fue la de mejorar los ingresos económicos familiares, con un 75%. El 59% de apicultores lleva en promedio 3 años en esta actividad y el 25% en promedio 9 años, en contraste con lo manifestado por Magaña (2007), en donde nos dice que en promedio en Yucatán, están inmersos en la apicultura alrededor de 17

años, lo que nos indica que México nos lleva algunos años de adelanto en el desarrollo de la apicultura.

De acuerdo a los resultados obtenidos, tenemos que en promedio cada apicultor tiene 14 colmenas, indistintamente de si las tienen en el mismo o diferente apiario, comparándolos con la caracterización realizada por parte de Magaña (2007), donde establece que por cada apicultor en promedio tienen 53,7 colmenas, nos damos cuenta del adelanto que el país del norte tienen sobre nosotros en apicultura.

En temas de capacitación, 11 de los 12 apicultores de APECAP manifiestan haber sido capacitados una sola vez en temas de manejo apícola, por parte del Gobierno Provincial, en el año 2012, aun cuando la capacitación debería de ser un tema transversal a cualquier proceso productivo.

El tipo de apicultura que practican todos en APECAP, es la sedentaria, donde el 92% manifestó que únicamente realizan una cosecha al año en los meses de octubre a diciembre generalmente, lo que contrasta con otras realidades de países que tienen la apicultura mucho más desarrollada como México, donde según Magaña (2007), se realizan de 3 a 4 cosechas por año y una de las similitudes es la utilización de equipo manual o rudimentario para la extracción de la miel. El principal problema en la producción de miel, es el clima, ya que por situaciones geográficas la abundancia de lluvia hace que la producción muchas veces se reduzca, lo que conlleva a obtener menores ingresos de los esperados.

En cuanto a la cantidad de miel de abeja producida por parte de los 12 apicultores de APECAP, entre el 2015 y el 2016, las 167 colmenas en total, distribuidos en 35 apiarios, se produjeron 4598 Kg, es decir un rendimiento por colmena promedio de 27,5 Kg/colmena, rendimientos totalmente inferiores a los que establece Magaña (2007), donde los productores de Yucatán en México obtiene rendimientos promedio de 41,3 Kg/colmena. El 58% de la totalidad de miel producida fue comercializado a través de APECAP, el 26% como venta directa de forma individual y el 16% se destinó al consumo interno, obteniendo ingresos por 26890.74 USD, dinero que principalmente es utilizado en cubrir gastos personales o familiares, así como también para el mantenimiento y mejora de los apiarios, aunque existe un problema latente de no poder comercializar toda la producción, reduciendo de esta forma también los ingresos

¿Qué pasa con el manejo de las colmenas?

No se habla de la asociatividad, ni los beneficios ni los problemas que enfrenta la organización

Tampoco se identifican los desafíos de las organizaciones ni de los productores

5. PLAN DE FORTALECIMIENTO

5.1. Objetivo

Mejorar las capacidades de gestión agroempresarial y organizacional de los apicultores de APECAP, a través de la identificación de sus principales debilidades, las cuales buscan superarse a través de diferentes instrumentos.

5.2. Diagnóstico Socio – Organizativo y empresarial a apicultores de APECAP.

Para la realización del diagnóstico socio – organizativo y empresarial, como se explicó en la metodología, se aplicó el Formulario para identificar necesidad de fortalecimiento de la gestión agro empresariales y la asociatividad (Anexo 2), así como también la matriz de diagnóstico Organizacional (Anexo 4), mismas que son aplicadas con la participación de los productores en un taller donde se identifica las debilidades de la organización:

Una vez aplicadas las dos herramientas se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 8: Necesidades de fortalecimiento de la gestión agro empresarial

Identificación de las necesidades de Fortalecimiento de la gestión agro empresarial					
Líteral	Descripción	Si	No	Parcialmente	Observaciones
a	Conocimiento del Mercado		x		Desconocen el comportamiento del mercado
b	Estrategia de Ventas		x		No tienen una estrategia de ventas definida
c	Gestión de la Producción			X	Si bien planifican la producción de acuerdo a cupos de producción de acuerdo a lo que estima cada socio, no lo hacen bajo algún criterio establecido y no cuentan con sistemas de control de calidad
d	Finanzas	x			Realiza un adecuado manejo financiero a través de procesos de planificación presupuestaria dentro de los cuales se manejan
e	Gestión del Riesgo		x		Aunque el sector agropecuario es considerado un sector de riesgo alto, debido a la gran influencia que tienen sobre la producción factores externos como clima, volatilidad de precios, desastres naturales, no se ha considerado gestionar de alguna manera el riesgo.

Fuente: Elaboración propia.

Elaborado por: el autor.

En la tabla 8 se puede observar que las principales debilidades en el ámbito agro empresarial es el desconocimiento del mercado, no tienen definida una estrategia de ventas y no gestionan el riesgo, por lo que el plan de mejora debe ir encaminado a fortalecer principalmente estos tres puntos, sin dejar de lado el tema de la gestión de la producción para asegurar la calidad e inocuidad de la miel y sus derivados.

Tabla 9: Cuadro resumen de Matriz de Diagnóstico Organizacional.

CUADRO RESUMEN DE DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL						
Calificación	Roles, actitudes y necesidades de los miembros	Autoridad, liderazgo y poder	Manejo de conflictos	Cohesión y vínculos	Estructura y funcionamiento organizacional	Planeación y gestión Organizacional
Bajo			X			
Medio	x	x		x	x	x
Alto						

Fuente. Elaboración propia
Elaborado por: el autor

En la tabla 9 se observa un resumen del diagnóstico organizacional, donde se puede observar que la principal debilidad en el ámbito organizacional es el manejo de conflictos.

Por otro lado, dentro la planificación y gestión organizacional, la asociación no ha desarrollado ningún proyecto con visión de mercado para la miel de abeja y sus derivados, así como tampoco no ha hecho ningún esfuerzo por involucrarse en procesos que brinden mayor valor agregado al grupo.

Así mismo un hallazgo importante en el numeral 5 de la matriz de diagnóstico organizacional, de la Estructura y funcionamiento organizacional, los apicultores desconocen cuál es la normativa vigente que regula el accionar de las organizaciones de Economía Popular y Solidaria, haciéndolos más vulnerables a la sanción por parte del ente de control, que es la Superintendencia de Economía popular y Solidaria – SEPS.

5.3. Plan de Mejora Socio – Empresarial.

En base al diagnóstico y priorización de actividades se plantea el siguiente plan de mejoramiento socio empresarial para el grupo de apicultores de APECAP:

5.3.1. Principales Necesidades / Debilidades

- Elaborar de un estudio de mercado para la miel de abeja y sus derivados.
- Elaboración de Plan de negocios.

- Elaborar un sistema de gestión de calidad para la producción de miel de abeja y sus derivados.
- Capacitar a los 12 apicultores de APECAP en Manejo y resolución de conflictos de conflictos.
- Capacitar a los 12 apicultores de APECAP en producción de derivados de la miel de abeja.
- Capacitar a los 12 apicultores de APECAP en principios de Economía Popular y Solidaria y Normativa regulatoria Vigente para el sector no financiero emitida por la SEPS.

5.3.2. Principales Fortalezas.

- Adecuado manejo financiero a través de procesos de planificación presupuestaria
- Cumplimiento por parte de los socios de los compromisos hacia la organización.
- Situación jurídica de la asociación regularizada ante el organismo de control.
- Adecuados procesos de toma de decisiones en los diferentes niveles de la organización.
- Adecuado manejo administrativo y financiero.
- Cuentan con mecanismos de Planificación.
- Mecanismos de rendición de cuentas transparentes.

5.3.3. Estrategias y actividades.

Tabla 10: Estrategias y Actividades

ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	OBJETIVOS	ENTREGABLE	INDICADORES	VERIFICABLES	PRESUPUESTO	OBSERVACIONES
1. Asistencia técnica e procesos administrativos por parte del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.	1.1. Asesoría para la elaboración de Plan de negocios para la comercialización de miel y derivados.	Elaborar participativamente un plan de negocios para la comercialización de miel y derivados.	Plan de negocios	1 plan de negocios elaborado y entregado	Plan de Negocios Fotografías	45 USD aproximadamente (transporte, impresión, lunches, papelógrafos, marcadores)	La elaboración del plan de negocios se realizará de forma participativa en talleres con los 12 apicultores.
	1.2. Asesoría en el diseño del Estudio de mercado para la comercialización de miel y derivados.	Realizar un estudio de mercado para conocer demanda y oferta de miel y subproductos.	Realizar un estudio de mercado para conocer demanda y oferta de miel y subproductos.	Estudio de Mercado	1 estudio de mercado elaborado y entregado	Encuestas Fotografías Documento de estudio de mercado	1000 USD aproximadamente (transporte, encuestas, impresiones, análisis de datos)
2. Implementación de procesos de capacitación continua a través de alianzas con instituciones	2.1. Taller de capacitación en Manejo y resolución de conflictos	Capacitar al grupo de 12 apicultores en procedimientos y técnicas para el manejo y	Informe de capacitación	Número de apicultores capacitados	-Registro de asistencia -Memoria fotográfica -Evaluación de participantes	100 USD / taller aproximadamente (transporte, impresiones, lunch, papelógrafos,	Los talleres serán dictados por funcionarios de Centros de Mediación de la Judicatura,

<p>públicas y privadas, así como también transferencia de conocimientos entre socios</p>			resolución de conflictos						infocus, laptop, marcadores, cartulinas, etc.)	
	2.2. Taller de capacitación en producción de derivados y productos con valor agregado de la miel de abeja.	de	Capacitar grupo de 12 apicultores en temas elaboración derivados y subproductos de miel de abeja.	al	Informe de capacitación en de	-Número de personas capacitadas.	-Registro de asistencia	de	100 USD / taller , tomando en cuenta que la materia prima y materiales será aportado por cada apicultor (transporte, impresiones, lunch, papelógrafos, infocus, laptop, marcadores, cartulinas, etc.)	Talleres netamente prácticos, mismos que serán dictados por funcionarios del MAG y AGROCALIDAD.
	2.3. Taller de capacitación en principios de Economía Popular y Solidaria y Normativa regulatoria Vigente para	de	Capacitar grupo de 12 apicultores en temas de principios de EPS y normativa vigente para el sector financiero	al	Informe de capacitación en de	- Número de personas capacitadas	-Número de personas que obtienen un puntaje igual o superior al 70% en la	-Registro de asistencia	de	100 USD / taller (transporte, impresiones, lunch, papelógrafos, infocus, laptop, marcadores, cartulinas, etc.)

el sector no
financiero.

evaluación del
taller.

Fuente: elaboración propia
Elaborado por: los autores

CONCLUSIONES

De acuerdo a los datos obtenidos se puede concluir lo siguiente:

- La capacitación en temas organizativos, administrativos y técnicos ha sido prácticamente nula, solo recibieron una capacitación en temas de manejo apícola hace 6 años, esto hace que exista una debilidad grupal y que repercuta en el accionar del grupo como tal, como por ejemplo: falta de cohesión como grupo social, dificultad para poder aplicar nueva tecnología o procesos productivos, etc.
- La apicultura a más de ser una actividad complementaria que genera ingresos económicos adicionales de empleo para las familias que se dedican a esta actividad, ayuda también en temas productivos a través de la polinización de los diferentes cultivos, mejorando de esta forma la producción.
- Las condiciones en las que viven los apicultores de APECAP no son buenas, ya que tienen necesidades básicas insatisfechas como por ejemplo, no todos tienen acceso a agua potable, no todos tienen acceso a un sistema de eliminación de excretas, lo que hace que sean más vulnerables a enfermedades por consumo de agua que no ha sido tratada adecuadamente, o por contaminación por el contacto con heces fecales. contaminación por micro
- No existe generación de valor a la producción apícola, ya que el 100% de los encuestados únicamente comercializa la miel de abeja, dejando de lado subproductos importantes y de gran valor en el mercado como la jalea real, polen, etc.
- La extracción de la miel de abeja se la hace de forma manual en su totalidad, sin la utilización de equipos tecnológicos que hagan más eficiente este trabajo.
- No toda la miel se comercializa a través de APECAP, siendo solo en promedio el 58% de la producción total la que se vende a través de la organización, ya que los canales de comercialización utilizados no son suficientes como para vender toda la producción de miel de abeja, aun cuando en el país tal como lo menciona (Vásconez, 2017), existe un déficit de producción de aproximadamente 400 toneladas de miel para cubrir la demanda de consumo de este producto, por lo que resulta importante mejorar los canales de comercialización.

RECOMENDACIONES

- Es necesario la implementación del plan de fortalecimiento en temas organizativos, administrativos y técnicos, esto con el fin de mejorar las capacidades de todos los apicultores,
- Tomando en cuenta que APECAP está conformado por 174 socios, se recomienda la inclusión de más personas en la apicultura, ya que como se mencionó anteriormente en el estudio Realizado por FIDA, existe una demanda de miel insatisfecha con la producción nacional actualmente, lo que se convierte en una oportunidad de mejorar los ingresos de productores, a más de ser una actividad que no necesita de mucho cuidado y tiempo para producir, ya que quienes producen son las abejas.
- Es necesario un accionar conjunto entre gobiernos locales y gobierno central para el apoyo de estas actividades, que no solo están destinadas a temas productivos, sino de conservación del medio ambiente.
- Comercializar subproductos derivados de la miel, como polen, jalea real, api toxina, para que generen mayores ganancias a los productores.

BIBLIOGRAFÍA

- (2014-2019). *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Palanda (PDOT) 2014-2019*. Palanda.
- AGROCALIDAD, A. E. (2014). *Catastro Nacional de de Explotaciones Apícolas* . Ecuador: AGROCALIDAD.
- Aquilla, L. O. (2013). La Economía Popular y Solidaria y los Emprendimientos en las localidades de la Parroqui Rural San José, Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 185.
- Baquero, M. V. (2012). *Guía Metodológica para el Fortalecimiento de Empresas Asociativas Rurales con Enfoque IICA*. Ambato: IICA.
- Barbosa, R. N. (2007). *A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil*. Cortez - Sao Paulo.
- Becerra, M. (2002). *Plan de aprovechamiento y uso de recursos naturales: Guía para empresarios de Biocomercio*. Bogotá, Colombia: Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt.
- Cabrera, J. (2007). *Perspectivas de la Apiterapia en el Ecuador* . Quito.
- Cajero, A. .. (2003). Las Buenas Prácticas de la Producción de la Miel. (Q. Roo, Ed.) *Foro Nacional sobre la Cadena de Miel*, 44.
- Chamba, E. (2010). *Tecnología para el Manejo Técnico de abejas Mellíferas en la región sur del Ecuador*. Loja.
- Constitución. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Monecristi: Registro Oficial del Ecuador.
- Crisanti, P. M. (2009). *Redes socio-técnicas en torno al aseguramiento de la calidad. El caso de los apicultores en el sur de la Prov. de Buenos Aires*. 6tas Jornadas interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agro Industriales.
- Deslover, D. (2017). *Sistematización de la experiencia de la Asociación Agroartesanal de Productores de Palanda y Chinchipe "APECAP", Paso a paso caminando hacia la profesionalización*. Palanda.
- Echazarreta, C. Q.-E. (1997). Beekeeping in the Yucatan Peninsula: Development and the Current Status. *Bee World*, 115-117.

- Elizondo, L. (2015). *La Economía Social y Solidaria en Ecuador: Materiales de Lectura*. Universidad del País Vasco e instituto de Estudios Sobre Desarrollo y Cooperación Internacional - HEGOA.
- Estévez., C. (2011). *Estudio de factibilidad para la creación de Una microempresa de producción, comercialización de miel de abeja, derivados y equipos de extracción, en el sector de bellavista, parroquia San Antonio de Ibarra*. Ibarra - Ecuador.
- Fernández, Y. F. (2002). *Análisis Económico del Sector Apícola en Castilla y León: Evolución Reciente y Perspectivas*. León - España: Universidad de León - Departamento de Dirección y Economía de la Empresa.
- Figuroa, A. (2003). *Microbiología de la Miel y el Polen Memorias X Encuentro Nacional de Apicultores*. Sincelejo.
- Haberle, L. (2014). *Informe Internacional de la Miel - Quinquenio 2009 - 2013*. Corrientes - Argentina: Corrientes Exporta.
- INEC, I. N. (2017). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Indicadores Laborales 2016*. . Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado el Septiembre de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Diciembre-2016/122016_Presentacion_Laboral.pdf
- INEC, I. N. (2017). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Pobreza y Desigualdad Junio 2016*. . Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC. Recuperado el Septiembre de 2017, de http://190.152.152.74//documentos/web-inec/POBREZA/2016/Junio_2016/Presentacion_Pobreza_201606.pdf
- InfoAgro. (2015). InfoAgro. *InfoAgro*. Obtenido de http://www.infoagro.com/agricultura_ecologica/apicultura.htm
- Liendo, M. M. (2001). *Asociatividad. Una Alternativa para el Desarrollo y Crecimiento de las Pymes*. Rosario - Argentina: Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía. Universidad Nacional de Rosario.
- Llerena, G. (2016). *Caracterización de los Sistemas Apícolas en la Zona Centro del Ecuador*. Riobamaba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- LOEPS. (2012). *Ley Orgánica y Reglamento General de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito: Asamblea Nacional.

- Magaña, M. A. (2007). Caracterización Socioeconómica de la Actividad Apícola en el Estado de Yucatán, México. *Agron*, 17-24.
- Magaña, M. M. (2012). Estructura e Importancia de la Cadena Productiva y Comercial de la Miel en México. *Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias*, 49-64.
- PDOT. (2010). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Palanda* . Palanda.
- Pedraza, D. (2015). *Mercado Internacional de Miel. Exportaciones, miel, Nueva Zelanda*. Chile: Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA) - AGRIMUNDO .
- Pedraza, D. V. (2014). *Miel Chilena: consolidación y Nuevos Mercados. Comercio Apícola, diferenciación*. Chile: Oficina de Estudios y políticas Agrarias (ODEPA) - AGRIMUNDO.
- Pellens, T. (2006). Composición del Ingreso Familiar y la diversificación agrícola una aproximación a seis zonas campesinas de Cochabamba y Norte de Potosí. *Centro de Investigación y Promoción del Campesinado* . , 40.
- Pereira, M. (2009). Visión Actual de la Apicultura en España. *Revista Complutense de Ciencias Veterinarias*, 139 - 148.
- Prost, J. (2001). *Apicultura. Conocimiento de la abeja. Manejo de la Colonia* . Grupo Mundi Prensas.
- Ramírez, J. (2007). *Las Abejas sin Aguijón en la Región Sur del Ecuador*.
- Sánchez, C. (2003). *Crianza y Producción de Abejas*. Servilibros.
- Singer, P. (2003). *Economía solidária: um modo de produção e distribuição*. In: Singer, P. & Souza, A. R. de (Org.) *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. Sao paulo.
- Soto, M. M. (2010). Análisis de Mercado Económico y Financiero para Instalar un Centro de Acopio y Envasado de Miel en Delicias, Chihuahua, México. *Revista Mexicana de Agronegocios* , 360-373.
- Sousa, D. (2008). Reestruturação capitalista e trabalho: notas críticas acerca da economia solidária. . *Revista Katál*.
- Travadelo, M. S. (2012). Las Cooperativas Apícolas en la Provincia de Santa Fé y Este de Córdoba, Argentina: I - Caracterización de las actividades y servicios

ofrecidos a los apicultores en su vinculación con los mercados. *Ciencias Agronómicas*, 27-33.

Ulloa, J. M. (2010). La Miel de Abeja y su Importancia. *Revista Fuente*, 11-18.

Unda, J. (2008). *Asociatividad de Pequeños Productores en Organizaciones Económicas Campesinas: Cadena del Brócoli 2005-2007*. Quito.

Vásconez, J. (2017). *Análisis de los Costos de Producción de la Miel de Abeja en el Ecuador*. Quito: Universidad San Francisco de Quito.

ANEXOS

ANEXO 1.

ENCUESTA PARA APICULTORES DE LA ASOCIACIÓN AGROARTESANAL DE PRODUCTORES ECOLÓGICOS DE PALANDA Y CHINCHIPE.

A. INFORMACIÓN GENERAL DE LOS PRODUCTORES

Información del productor			
Apellidos y Nombres del apicultor:			
C.I.:		Edad:	
Teléfonos:		Correo Electrónico:	
Dirección de domicilio:			
Auto identificación étnica:		Grado de Escolaridad:	
Tiene algún tipo de Discapacidad(Si/No):		Tipo de Discapacidad:	
Actividad que genere mayores ingresos		Número de personas en el hogar	
Actividad Principal:		Actividad Secundaria:	

1. Tenencia y uso de la tierra.

Tenencia y uso de la tierra									
Tierra	Cantidad	Producción		Superficie Total (ha)	Superficie cosechada	Superficie Bosque	Tipos de Cultivos	Superficie Pastizales	Tiene Riego
		En uso	En descanso						
Propia									
Arrendada (con pago)									
Prestada (sin pago)									
Otro (Especifique) donación									

Tipo de riego	Área con riego (Ha)
Aspersión	
Goteo	
Inundación	
Gravedad	
Otros (especifique)	

2. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

Ingreso mensual

3. ¿Qué porcentaje de su ingreso total mensual representan los ingresos por la venta de la miel?

4. Vivienda

Tenencia de vivienda		Estado de vivienda		
Propia		Buena		
Arrendada		Mala		
Prestada		Regular		

5. En su hogar cuenta con:

Sistema de eliminación de excretas	
Servicio de energía eléctrica	
Servicio telefónica	
Agua por red pública	
Agua por tubería tratada	
Agua por tubería no tratada	
Vías de acceso de primer orden	
Vías de acceso de segundo orden	
Vías de acceso de tercer orden	
Camino de herradura	
Atención médica (dispensario de salud)	

6. Migración y Remesas. Responda por favor a las siguientes preguntas sobre migración de miembros del hogar.

A partir del año 2000, ha salido algún miembro del hogar a vivir/trabajar –por al menos 3 meses- en:	1. Otra parroquia dentro del mismo cantón	Sí		¿Cuántos?	
		No			
	2. Otro cantón dentro de la misma provincia	Sí		¿Cuántos?	
		No			
	3. Otra provincia	Sí		¿Cuántos?	
		No			

	4. Otro país	No		
		Sí		¿Cuántos?
		No		

7. Solo si la respuesta a al menos una de las categorías anteriores fue afirmativa; recoger la siguiente información sobre los migrantes.

Número de migrante	Sexo (0=hombre ; 1=mujer)	Edad (en años)	Educación (años completados)	¿Era el jefe del hogar antes de migrar? (0=No; 1=Sí)	¿A qué parroquia dentro del mismo cantón migró?	¿A qué cantón dentro de la misma provincia migró?	¿A qué provincia migró?	¿A qué país migró?
1								
2								
3								
4								
5								

Esta sección debe ser llenada aun cuando el hogar no tenga ningún migrante.

<p>8. Durante los últimos doce meses; ¿ha recibido usted o algún miembro del hogar remesas de...?</p> <p>En caso de respuesta afirmativa, por favor escriba la cantidad total (estimada) que se recibida por el hogar durante los 12 meses anteriores a la encuesta.</p>	Dentro del país	Sí	Cantidad total (\$)	
		No		
	Fuera del país	Sí	Cantidad total (\$)	
		No		

9. Participación de la mujer en actividades productivas:

Si	
No	

B. INFORMACIÓN GENERAL DE LA PRODUCCIÓN APÍCOLA.

10. ¿En qué año inició la actividad apícola y cuál fue su principal (es) motivación?

Año

Motivación	Marque con una X
Mayores ingresos por la venta de miel, polen y otros productos	
Para alimento y medicina de casa	
Para mejorar los cultivos de café	
Otros (especifique):	

11. Número de apiarios

Especie	Número de apiarios				Número de colmenas por apiario
	Propio	Alquilado	Prestado sin pago	Otro(Especifique)	
Apis mellifera					

C. INFORMACIÓN SOBRE EL MANEJO DE LAS ABEJAS, COSECHA Y POST COSECHA.

12. ¿En dónde están ubicados los apiarios?

Lugar	En su propiedad	Fuera de su propiedad	Razón por la que escogen estos sitios
Bosque (montaña)			
Matorral			
Cerca de una vertiente			
Cerca de cultivos			
Cultivo de café			
Pastizales			
Cercos			
Cultivos temporales			
Otro:			

13. ¿Qué tipo de caja utiliza?

Nombre de las cajas	Dimensiones	Número de compartimentos	Tipo de madera	¿Quién las fabrica?	Si usted las fabrica: 1. Compra la madera 2. Corta el bosque	Costo si las compra	Costo si las fabrica
Tradicional							
Tronco							
Araujo							
Intermedia							
UTOB (U de Tobago)							
Sencilla							
Otra (especifique)							

14. Utiliza suplementos nutricionales para las colmenas.

Respuesta	Marque con una X	¿Qué suplementos nutricionales utiliza?
Si		
No		

15. Qué características tiene el equipo utilizado para la extracción de miel de abeja, polen y cera.

Equipo	Miel	Polen	Cera
Manual			
Motorizado			
Ambos			
Otro(especifique)			

16. ¿Luego de la extracción de miel, que procedimiento utiliza para que las abejas repongan sus nidos?

¿Deja miel?	Si		¿Qué cantidad?	
	No			
¿Deja polen?	Si		¿Qué cantidad?	
	No			
¿Deja cera?	Si		¿Qué cantidad?	
	No			
Otro:				

17. Cosecha de miel, polen y cera.

Especie	Miel			Polen			Cera		
	Número de cajas/apiario	Número de veces/año	Meses de cosecha	Número de cajas / apiario	Número de veces/año	Meses de cosecha	Número de cajas / apiario	Número de veces/año	Meses de cosecha
Apis mellífera									

18. Cambio de abejas reinas en los enjambres

Realizan cambios periódicos de reinas	
Si	
No	
Origen de las reinas que introduce	
Propias	
Compradas	
Ambas	
Época de cambio	
Verano	
Invierno	
Método empleado para cambio de reinas	
Introducción de celdas	
Orfanización	
Introducción de núcleos	
Otro: hubo del día	

19. ¿Comúnmente dónde se encuentran las abejas silvestres?

Lugar	En su propiedad	Fuera de su propiedad	¿De dónde obtiene el nido?	Altitud en msnm (metros sobre el nivel del mar)
Bosque (montaña)				
Matorral				
Cerca de una vertiente				
Cafetales				
Pastizales				
Cercos				
Otros Cultivos (especifique)				

20. División de nidos

	Si	No
¿Sabe cómo dividir el nido?		
¿Divide los nidos?		
¿Cómo lo hace?		
¿Quién le enseñó?		

D. INFORMACIÓN SOBRE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SUB PRODUCTOS.

21. ¿Cuál es la producción de miel, polen y cera del actual y del año pasado?

Especie	Producción promedio											
	Miel				Polen				Cera			
	2015		2016		2015		2016		2015		2016	
	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio	Cantidad	precio	Cantidad	precio	Cantidad	precio	Cantidad	precio
Apis												

Especie	Producción promedio											
	Miel				Polen				Cera			
mellífera												

22. ¿En qué almacena y transporta la miel, polen y cera?

Miel		Polen		Cera	
Almacenamiento	Transporte	Almacenamiento	Transporte	Almacenamiento	Transporte

23. ¿A entrega a la asociación? ¿cuánto vende y cuánto deja para el autoconsumo?

	Directo al cliente		Intermediarios que llegan al sector		APECAP		Autoconsumo	
	Lugar	Cant. /%	Lugar	Cant. /%	Lugar	Cant. /%	Lugar	Cant. /%

24. ¿En qué gasta el dinero que recibe por la venta de los productos que genera la actividad apícola?

Gasto	
Rubro	Valor (\$) /%
Incrementar número de cajas	
En otra actividad productiva diferente	
Gastos personales/familiares	
Otros:	

25. Instalación de nuevos apiarios

Encuentra dificultades para la instalación de nuevos apiarios	
Si	
No	
Si la respuesta anterior es afirmativa, conteste lo siguiente;	
Por demasiados enjambres en la zona	
Por rechazo de los dueños de los campos a instalar enjambres	
En la zona existe alta utilización de agro tóxicos	
Tiempo insuficiente	

26. ¿Cuál es su proyección personal de instalar nuevos apiarios y el sitio en donde los instalará?

Proyección personal	Ubicación de los nuevos enjambres

--	--

27. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta para la producción de miel, polen y cera? ¿Cómo los combate?

Especie	Miel		Polen		Cera	
	Problema ¹⁾	Solución	Problema ¹⁾	Solución	Problema ¹⁾	Solución
Apidae						
Apis mellífera						

1) 1. Climáticos; 2. Enfermedades; 3. Problema de floración

28. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta para la comercialización de miel, polen y cera?

Problema	Miel	Polen	Cera
Precios inferiores a los costos			
Poca rentabilidad			
No vendió toda la cosecha			
Vendió menos de la mitad de la cosecha			
Vendió la mitad de la cosecha			
Otros: poca demanda			

E. CONOCIMIENTO

29. Reconocimiento del enjambre y de sus miembros e identificación de sus funciones.

Conoce sobre la estructura de los enjambres	
Si	
No	
Reconoce a la reina del grupo	
Si	
No	

Especies	Funciones de las castas		
	Abeja reina	Obreras	Zánganos
Apis Mellífera			

30. ¿Cómo sabe cuándo los enjambres tienen miel?

Especifique

31. ¿Cuáles son los beneficios de la miel, polen y cera?

Miel	Polen	Cera

32. Describa el uso que localmente se da a los productos obtenidos.

Especie	Miel ¹⁾	Polen ¹⁾	Cera ¹⁾
Apis mellífera			

1) 1. Endulzante; 2. Colirio para infecciones de los ojos; 3. Curar y cicatrizar heridas; 4. Mascarilla para hidratar la piel; 5. Lavar el cabello; 6. Preparar jarabes; 7. Regular el intestino (como laxante); 8. Antiparasitario; 9. Para tratar el insomnio y los nervios; 10. Otros

33. Ha recibido capacitación en temas relacionados con la apicultura.

		Tema de capacitación	Quién lo capacitación
Si			
no			

F. ASOCIATIVIDAD

34. Apoyo para la producción y comercialización de la miel y demás productos derivados.

Cuenta con el apoyo de la organización en la:		
Producción		
Si		¿Qué tipo de apoyo? ¹⁾
No		
Comercialización		
Si		¿Qué tipo de apoyo? ¹⁾ comercialización
No		

1) 1. Financiero; 2. Técnico; 3. Capacitación; 4. Materiales; 5. Asesoramiento

35. Se ha relacionado con otros productores del cantón, provincia y país a nivel personal y asociativo.

A nivel Personal		¿Con quién/es?	Finalidad
A nivel asociativo		¿Con quién/es?	Finalidad

36. ¿Cuáles son los beneficios o perjuicios de vender asociativamente versus hacerlo individualmente?

Asociativamente			Individualmente		
Miel	Polen	Cera	Miel	Polen	Cera

G. PERCEPCIÓN AMBIENTAL RELACIONADA.

37. Conoce sobre la importancia de las abejas (alta, media o baja):

Ámbito	Importancia

Ambiental	
Productivo	
Económico	
Social	
Medicinal	

38. ¿Conoce cuál es la planta donde las abejas recolectan el polen con mayor frecuencia?

Espece	Plantas ¹⁾
Apis mellífera	

39. ¿En qué meses del año percibe que hay mayor demanda de miel, polen y cera?

Mes	Miel	Polen	Cera
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			

40. ¿Realiza alguna actividad para la conservación del medio donde tiene los apiarios? ¿Cuál?

Especifique que actividad
Reforestación

ANEXO 2.

Esta herramienta es extraída de (Baquero, 2012): Guía Metodológica para el Fortalecimiento de Empresas Asociativas Rurales con Enfoque IICA.

Formulario para identificar las necesidades de fortalecimiento de la gestión agro empresariales y la asociatividad

Sección 1. Identificación de las necesidades de fortalecimiento de la gestión agro empresarial

I. Conocimiento del mercado

1. Antes de producir, ¿investiga usted los productos que está demandando el mercado?

Si

No

2. Antes de vender, ¿investiga usted sobre los posibles clientes a los que les podría ofrecer sus productos?

Si

No

3. Antes de vender sus productos, ¿investiga usted la calidad y la cantidad que los clientes demandan?

Si

No

4. Antes de vender sus productos, ¿investiga usted sobre los distintos precios que hay en el mercado para productos similares al suyo?

Si

No

5. ¿Conoce usted quiénes son sus competidores y las características de sus productos?

Si

No

II. Estrategia de venta

6. ¿Busca usted que sus productos sean diferentes a los de la competencia a fin de obtener mejores ingresos (por medio de una mejor calidad, sellos de certificación - orgánicos, comercio justo, denominaciones de origen-, precios más competitivos, mejor plazo de entrega, mejor distribución, mayor crédito)?

Si

No

7. ¿Define usted sus precios con base en el seguimiento de los precios y las calidades de los productos presentes en el mercado?

Si

No

8. ¿A la hora de vender su producto considera usted los distintos posibles compradores (intermediarios, industria, exportadoras, otros) con el fin de seleccionar al que le genera los mayores ingresos?

Si

No

9. ¿Utiliza usted algunos instrumentos de comercialización para vender sus productos (contratos de compra y venta, convenios, bolsas de productos)?

Si

No

III. Gestión de la producción

10. ¿Calcula usted las áreas y cantidades que decide sembrar y/o producir tomando en cuenta los volúmenes y calidades que demandan los clientes?

Si

No

11. Cuando usted cría, siembra o produce, ¿planifica usted la producción programando que los productos salgan a la venta cuando los mercados no están abarrotados de mucha producción y los precios están bajos?

Si

No

12. ¿Mantiene usted registros para llevar un control de las cantidades y costos de insumos, materiales y mano de obra, costos de producción, y rendimientos?

Si

No

13. ¿Cuenta usted con sistemas para gestionar adecuadamente la calidad y la inocuidad de los productos (Sistemas de rastreabilidad, Buenas Prácticas Agrícolas, Buenas Prácticas Pecuarias, Buenas Prácticas de Manufactura)?

Si

No

IV. Finanzas

14. Antes de producir, ¿considera usted los posibles costos e ingresos en los que puede incurrir para determinar si su negocio podría ser rentable?

Si

No

15. ¿Lleva usted registros para el control de los ingresos por venta de sus productos?

Si

No

16. ¿Lleva usted registros para el control de los costos de producción y comercialización de sus productos?

Si

No

17. ¿Determina usted la utilidad de su negocio con base en registros de ingresos y costos?

Si

No

18. ¿Hace usted una evaluación de las distintas fuentes de financiamiento disponibles considerando los requisitos, los plazos y los intereses antes de tomar la decisión de solicitar o no un crédito?

Si

No

V. Gestión del riesgo agro empresarial

19. ¿Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa para los resultados de la cosecha los cambios bruscos de las condiciones climáticas (lo que se denomina el cambio climático), la incidencia de plagas y otros riesgos para la producción?

Si

No

20. ¿Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa la disminución de precios de venta de sus productos?

Si

No

21. ¿Toma usted en consideración en sus decisiones como productor el riesgo que significa el aumento de costos de producción y comercialización?

Si

No

Sección 2. Identificación de las necesidades de fortalecimiento de la asociatividad

1. ¿La organización se encuentra legalmente constituida (cuenta con estatutos, reglamentos y manuales de funciones)?

Si

No

2. ¿La organización planifica e impulsa proyectos con visión de mercado?

Si

No

3. ¿La organización cuenta con líderes comprometidos y preparados para la correcta gestión de la organización?

Si

No

4. ¿Los productores participan activamente en la toma de decisiones y se involucran en la organización?

Si

No

5. ¿Los productores se sienten comprometidos y cumplen sus compromisos con la organización (entrega y calidad de los productos)?

Si

No

6. ¿La organización le brinda servicios tales como asistencia técnica, capacitación, crédito, provisión de insumos, almacenamiento y transporte?

Si

No

7. ¿La organización se preocupa por involucrarse en procesos que brinden mayor valor agregado al producto como almacenamiento, procesamiento, distribución o venta directa?

Si

No

8. ¿El hecho de pertenecer a la organización le ha generado mejores utilidades y beneficios (gracias a la asistencia técnica, el acceso a insumos a mejores precios, por venta en conjunto y otras)?

Si

No

9. ¿Se realizan eventos de rendición de cuentas para mantener informados a los miembros de la organización?

Si

No

10. ¿Considerando el funcionamiento, la gestión, los servicios y el compromiso de los miembros usted considera que la organización seguirá funcionando durante los próximos años?

Si

No

Estas preguntas complementan la Matriz Organizacional del Anexo 4.

ANEXO 3.

Esta herramienta es extraída de (Baquero, 2012): Guía Metodológica para el Fortalecimiento de Empresas Asociativas Rurales con Enfoque IICA.

NOTA CONCEPTUAL PARA EL DESARROLLO DE LA EVALUACIÓN

Sección 1. Identificación de las necesidades de fortalecimiento de la gestión agro empresarial

a. El conocimiento del mercado

El conocimiento del mercado puede ser el factor el factor de éxito o fracaso de la organización o empresa; es la base para la correcta toma de decisiones presentes y futuras de la organización.

Es necesario conocer el mercado para:

- Tener capacidad para definir los mercados prioritarios para la empresa u organización
- Identificar oportunidades de negocio
- Estar seguros de que los consumidores aceptarán el producto
- Tener confianza en que será posible vender la producción a precios lucrativos
- Definir las estrategias para promocionar el producto
- Definir los canales de comercialización más adecuados.
- Identificar los problemas potenciales

Contar con adecuada información del mercado permite:

1. Desarrollar estrategias adecuadas.
2. Optimizar los recursos.
3. Mejorar el poder de negociación
4. Reaccionar rápidamente antes los cambios del mercado.

Los riesgos que implica no conocer el mercado

1. Producir productos que no cumplen con las necesidades de los consumidores (calidad, cantidad, precio, época) lo que conlleva el riesgo de tener que cerrar el negocio.

Preguntas del formulario de la 1 a la 5 del formulario

b. Estrategia de ventas

Para acceder exitosamente a los mercados es necesario desarrollar una estrategia de ventas.

Esta estrategia deberá estar centrada en las necesidades del consumidor

Una estrategia de ventas lo ayudará a:

1. Definir o desarrollar el producto que demandan los consumidores.
2. Crear conciencia de la existencia y disponibilidad del producto.
3. Definir la forma de llevarlo hasta sus clientes y motivar la compra.

Todo esto se puede traducir en un aumento de las ventas, del margen de utilidad o de ambos.

Una estrategia de mercadeo o ventas debe incluir al menos los siguientes componentes: definición del producto, precio, plaza y promoción.

Para determinar si ustedes está desarrollando una adecuada estrategia de ventas favor responder las siguientes preguntas.

Preguntas del formulario de la 6 a la 9 del formulario

c. Gestión de la producción

Una adecuada gestión de la producción incluye programar y organizar los recursos materiales, humanos y los trabajos necesarios aplicando criterios de rentabilidad y de control de la calidad y de la inocuidad.

En este sentido es importante definir las zonas, los campos y los lotes que se utilizarán para sembrar o criar, así como las fechas y las actividades que se desarrollarán en los mismos para cumplir con la demanda de los clientes.

Uno de los elementos esenciales de la gestión de la producción es hacer un esfuerzo para que los productos no salgan a la venta cuando el mercado está abarrotado y los precios están bajos.

Un adecuado control conlleva el mantener registros, para tener claro cuáles han sido los costos en los que se ha incurrido durante el proceso de producción. Se recomienda llevar registros sobre insumos, materiales, mano de obra. También es importante llevar registros de los rendimientos para asegurarse que los recursos utilizados están rindiendo de la mejor manera.

Un elemento que cada vez cobra más importancia a nivel de clientes y consumidores es el aseguramiento de la calidad y de la inocuidad de los productos, para esto se han desarrollado diversos sistemas.

Preguntas *del formulario de la 10 a la 13 del formulario*

d. Finanzas

El proceso de planificación financiera requiere primero que los productores realicen estimaciones previas de los posibles costos e ingresos para determinar si la iniciativa podrá ser rentable.

Una vez que se identifica que el proyecto podría generar utilidades y se inicia el proceso de producción se debe llevar un adecuado control de los costos de producción y comercialización; así como, los ingresos por las ventas de los productos, con base en esto se deberá calcular la utilidad.

El inadecuado control de estos elementos podría llevar a pensar a los productores que están ganando dinero, cuando en la realidad podrían estar perdiendo o ganando mucho menos que lo que ellos creían.

Muchos productores tienen limitados recursos para el desarrollo de sus actividades y se ven obligados a buscar financiamiento, sin embargo el no conocer como evaluar las distintas fuentes de financiamiento los puede llevar a tomar decisiones equivocadas.

Preguntas del formulario de la 14 a la 18 del formulario

e. Gestión del riesgo

Las actividades agrícolas y ganaderas están expuestas a factores de riesgo que pueden incidir de forma negativa en su desarrollo. A diferencia de otros sectores de la economía, el sector agropecuario es considerado por los inversionistas, entidades financieras, gobiernos, y otros agentes económicos como un sector de alto riesgo puesto que sus niveles de producción pueden ser afectados por factores adversos como: los desastres naturales, las condiciones climáticas, la volatilidad de los precios, entre otros.

Sí las agroempresas planifican sus actividades con una visión de mediano y largo plazo, mejorarían sustancialmente su desempeño puesto que desarrollarían sus actividades de forma anticipada, ordenada, en el marco de objetivos y una estrategia definida. En la medida en que las agroempresas, cuenten con una planificación y manejo adecuados en diversos aspectos, podrán tomar decisiones que minimicen los riesgos de la actividad.

La etapa clave en el manejo de los riesgos es la identificación de los mismos con la mayor precisión posible. Entre los principales riesgos destacan los relacionados con: la producción, las finanzas, la tecnología, los legales y los relacionados con el recurso humano.

En cuanto mayor sea el crecimiento y la especialización de las organizaciones o empresas, mayores y numerosos serán los riesgos de funcionamiento. Es recomendable que los productores de pequeña y mediana escala analicen al menos los riesgos que con más frecuencia los afectan.

Preguntas del formulario de la 19 a la 21 del formulario

Sección 2. Identificación de las necesidades de fortalecimiento de la asociatividad

La asociatividad: Se concibe como una unión voluntaria de personas que se articulan para realizar acciones conjuntas a favor de alcanzar objetivos comunes que no podrían lograr individualmente.

La dinámica de los mercados hace que las posibilidades de éxito de los pequeños y medianos productores se vean afectadas por su limitada oferta y poder de negociación frente al resto de los eslabones de la cadena, la asociatividad se presenta como una opción para enfrentar este problema, además desarrollada de la manera correcta permite el acceso a soporte técnico y servicios para los asociados (provisión de insumos, financiamiento, programa de salud y educación, comercialización); así como la defensa de los intereses de los productores (normativa, créditos, asistencia técnica, mercados) y la cohesión social en las áreas rurales.

Si bien es cierto los beneficios de la asociatividad son muy conocidos, no es un secreto que ponerla en práctica no es sencillo. Los productores que desean trabajar de manera asociativa se deberán enfrentar a diversos retos, entre ellos: seleccionar y constituir formalmente la figura asociativa; operarla con visión de mercado, es decir pensando en lo que demanda el mercado y no lo que ellos producen; contar con liderazgo, contar con el involucramiento de los socios, prestar servicios que agreguen valor y ser transparente.

Con base en su experiencia y considerando la realidad general de la organización a la que usted pertenece y no en su caso particular, las preguntas pretenden identificar como están funcionando las organizaciones del sector agrícola de su país y complementan las interrogantes de la Matriz Organizacional del Anexo 4

ANEXO 4.

Guía de Clasificación de Organizaciones (Baquero, 2012)

La Matriz de Diagnóstico Organizacional, permitirá clasificar a las organizaciones para continuar con la formulación de un plan de intervención.

Cuadro Resumen

Calificación	Roles, actitudes y necesidades de los miembros	Autoridad, liderazgo y poder	Manejo de conflictos	Cohesión y vínculos	Estructura y funcionamiento organizacional	Planeación y gestión organizacional
Bajo						
Medio						
Alto						

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Calificación	Dimensión grupal	A=1 (bajo)	A=2 (medio)	A=3 (alto)
1	Roles, actitudes y necesidades de los miembros			
	¿Qué expectativas y necesidades muestran los miembros?	No tienen claridad sobre las necesidades y expectativas.	Clarifican expectativas y necesidades.	Se definen mecanismos para articular las expectativas y necesidades al plan y desarrollo de la organización
	¿La organización le brinda servicios tales como asistencia técnica, capacitación, crédito, provisión de insumos,	La organización no brinda ninguno de los servicios citados	La organización brinda algunos de los servicios citados.	La organización brinda todos los servicios citados.

	almacenamiento y transporte?			
	¿El hecho de pertenecer a la organización le ha generado mejores utilidades y beneficios (gracias a la asistencia técnica, el acceso a insumos a mejores precios, por venta en conjunto y otras)	El hecho de pertenecer a la organización no le generado mejores utilidades y servicios, puesto que no ha recibido Ningún servicio de la misma.	El hecho de pertenecer a la organización le ha reportado pocas utilidades y beneficios porque los servicios son insuficientes	El hecho de pertenecer a la organización le ha generado mejores utilidades y beneficios gracias a los servicios que ha recibido.
2	Autoridad, liderazgo y poder			
	¿Existe ejercicio de autoridad en el grupo?	Sin autoridad reconocida, líderes espontáneos.	Con autoridad reconocida por unos pocos, sin planes de trabajo	La autoridad se valida en la dinámica del grupo y es reconocida por todos mediante elecciones regulares, rotación y equidad en la representatividad.
	¿Cuál es el nivel de participación en el grupo?	Acción esporádica de personas por intereses puntuales.	Acciones de la directiva sin mayor intervención de los asociados.	Participación activa de asociados y actores externos.
	¿La organización cuenta con líderes comprometidos y preparados para la correcta gestión de la organización?	La organización no cuenta con líderes comprometidos y preparados.	La organización cuenta con pocos líderes comprometidos y preparados.	La organización cuenta con líderes comprometidos y preparados para la correcta gestión de la organización
	¿Los productores se sienten comprometidos y cumplen sus compromisos con la organización (entrega y calidad de los productos)?	Los productores no cumplen sus compromisos con la organización	Los productores cumplen pocas veces con sus compromisos.	Los productores cumplen siempre con sus compromisos con La organización.

3	Manejo de conflictos			
	¿Existe un reconocimiento de conflictos en el grupo?	Incapacidad para reconocer los intereses contrapuestos que motivan el conflicto	Reconocimiento de intereses de las partes y diferentes actores.	Razones, intereses y actores en conflicto están plenamente identificados.
	¿Se dan espacios de comunicación?	No existe comunicación entre las partes en disputa	Existe comunicación constante pero intransigente.	Comunicación fluida que contribuye a la comunicación.
4	Cohesión y vínculos			
	Grado de cohesión	Fuerte deseo de abandonar el grupo	Se muestran niveles de cohesión	Sentido fuerte de nosotros grupal y conciencia de grupo
5	Estructura y funcionamiento organizacional			
	¿Cuál es la historia, nacimiento y orígenes de la organización?	Nace por presión de terceros	Nace como oportunidad para obtención de recursos	Nace como una necesidad compartida por las personas
	¿Cuál es la estructura organizacional?	No existe directiva, solo acción puntual de personas.	Directiva nombrada.	Directiva proactiva.
	¿Cuál es la misión de la organización y como fue construida?	No posee misión	Tienen la misión	La misión fue construida participativamente y es aplicada.
	¿Cuál es la visión de la organización y como fue construida?	No existe la visión	Tienen la visión	La visión fue construida participativamente y es articulada a todas las acciones.
	¿Cuentan con principios y valores?	No cuentan con principios y valores definidos.	Cuentan con principios y valores.	Cuentan con principios y valores construidos participativamente y aplicados en las acciones de la organización.
	¿Cuál es su situación jurídica?	Trabajan y desarrollan acciones en un	Poseen personería jurídica.	Su situación jurídica es clara y actualizada, cumplen

		ámbito de informalidad jurídica.		deberes y derechos.
	¿Cuál es el conocimiento de la normativa vigente que regula el accionar de la asociación?	No conocen la normativa vigente	Conocen parcialmente la normativa vigente	Conocen la normativa que regula el accionar de la asociación
	¿Qué tipos de beneficios buscan?	Visualizan la organización para obtener exclusivamente beneficios económicos a corto plazo.	Visualizan algunos beneficios diferentes a los económicos mediante la organización.	Visualizan los beneficios individuales y colectivos mediante la organización.
	¿Con que tipos de mecanismos de toma de decisiones cuentan?	Decisiones unipersonales y/o de pequeños grupos	Directiva decide a discreción.	Procesos de consulta, consensos focalizados, validación en asamblea.
	¿Cuál es la calidad de los procesos contables, administrativos y financieros?	No cuentan con procesos contables, administrativos y financieros.	Cuentan con algunos procesos pero no los manejan adecuadamente.	Cuentan y manejan de manera adecuada los procesos contables, financieros y administrativos
	¿Cómo se evalúa su gestión?	Baja capacidad de gestión y logro.	Consigue algunas metas fijadas en el plan operativo.	Alta capacidad de logro de metas.
6	Planeación y gestión organizacional			
	¿Cuentan con mecanismos de planificación?	Las acciones son esporádicas, no existe planificación.	De vez en cuando se cuenta con un plan de trabajo.	El presupuesto se gasta de acuerdo al plan de desarrollo de la organización.
	¿Cuentan con mecanismos de rendición de cuentas interna y externa?	El encargado/a del manejo del dinero responde solo a si mismo.	La directiva rinde cuentas a si misma.	La rendición de cuentas se realiza para todos los miembros de la organización y se está abierto para responder inquietudes de otros

				actores.
	¿Han desarrollado formulación de proyectos?	No ha existido un proyecto que integre a la organización	Existen varias ideas para formular proyectos.	Los proyectos se formulan con base en diagnósticos y planeación participativa y priorización de necesidades.
	¿Han desarrollado proyectos con visión de mercado?	No ha existido un proyecto con visión de mercado	Existen varias ideas para desarrollar proyectos con visión de mercado	Los proyectos se formulan con visión de mercado.
	¿La organización se preocupa por involucrarse en procesos que brinden mayor valor agregado al producto como almacenamiento, procesamiento, distribución o venta directa?	La organización no hace ningún esfuerzo por involucrarse en procesos que brinden mayor valor agregado al producto	La organización se preocupa poco por involucrarse en procesos que le brinden mayor valor agregado al producto	La organización siempre está preocupada en involucrarse en procesos que brinden mayor valor agregado al producto
	¿Tienen mecanismos para canalización de recursos?	Individualmente se buscan mecanismos para satisfacer ciertas necesidades.	Se gestionan recursos.	Se identifican recursos humanos y materiales de la organización, así como externos a ella y se establecen acuerdos para canalizar recursos.
	¿Qué tipos de alianzas internas y externas han generado?	Poca experiencia en alianzas internas y externas.	La organización cuenta con cierta experiencia en alianzas.	Las alianzas se dan a nivel intergubernamental y gestionan alianzas con agentes internacionales.
	¿Considerando el funcionamiento, la gestión, los servicios y el compromiso de los	La organización no seguirá funcionando durante los próximos años.	La organización funcionará unos pocos años más y finalmente se extinguirá.	La organización dada su funcionamiento, gestión y el compromiso de los

	miembros usted considera que la organización seguirá funcionando durante los próximos años?			miembros tiene asegurada su sostenibilidad en el tiempo.
--	---	--	--	---