

Experiencias asociativas en la apicultura regional

El asociativismo apícola regional puede evaluarse a través de la experiencia de los grupos de productores de Cambio Rural de la zona.

El perfil de los grupos de productores se orienta al aspecto productivo y existen limitantes para incorporar objetivos comerciales conjuntos.

El asociativismo no es más que una herramienta para alcanzar los objetivos de las explotaciones, y no garantiza el éxito por sí solo.

El estudio del asociativismo en el sector apícola fue abordado por el CREEBBA en diversas oportunidades. Primeramente, se desarrolló un estudio específico sobre el tema¹, donde se exploraron algunos conceptos básicos sobre la integración, haciendo hincapié en las motivaciones y limitaciones del productor individual para asociarse. También se analizaron qué prerequisites debieran existir en cualquier grupo de productores que decidiera integrarse a fin de que el intento sea exitoso.

Por otro lado, los resultados de investigaciones y proyectos² también han puesto de manifiesto una vinculación interesante entre el asociativismo y el sector apícola, que ha sido mencionada en diversos estudios publicados en el IAE.

En esta oportunidad se pretenden analizar algunos aspectos del asociativismo apícola regional. Si bien el concepto "asociativismo" puede ser aplicado a centros de apicultores o salas de extracción comunitarias, por poner algunos ejemplos, este estudio enfocará la experiencia de los grupos de productores de Cambio Rural de la región. Con este objetivo, se realizaron consultas directas a los técnicos asesores³ de algunos grupos regionales, a fin de conocer su funcionamiento, dificultades y logros. Estas consultas han tenido una riqueza singular dado que pusieron de manifiesto aspectos cualitativos en la evolución de sus respectivos grupos. También se analizaron las experiencias de los grupos de productores que conformaron el Proyecto Piloto "Implementación de procesos de aseguramiento de la calidad de la miel en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires", coordinado por la EEA INTA H. Ascasubi y el CREEBBA.

¹ *Apicultura y asociativismo, IAE 65, noviembre 2002.*

² *CFI 2002, PROCAL 2005.*

³ *Se agradece la valiosa colaboración prestada por todos los técnicos asesores, los agentes de proyecto y los profesionales consultados.*

Algunos aspectos del asociativismo regional

Conformación y continuidad del grupo

Una de los aspectos críticos para que el asociativismo logre sus objetivos es cómo y por qué se formó el grupo. El origen de la motivación (externa o interna) y la selección de productores que lo conforman tienen un impacto crucial en la evolución del mismo. Es necesario tener en cuenta la confluencia de intereses, la visión de largo plazo de los miembros del grupo, y la convicción de cambio. Justamente, la visión y los objetivos son los que muchas veces parecen estar alineados pero con el correr del tiempo se revelan las diferencias. Este aspecto se desarrollará en los ítems posteriores.

Cuadro 1

* Se incluyó este grupo a pesar de depender de otra estación experimental, dado que participó del Proyecto Piloto del Programa PROCAL.

Grupos apícolas de Cambio Rural en el Sudoeste Bonaerense		
Grupo	Localidad y partido	INTA
COOPROSERPA	Ascasubi - Villarino	H. Ascasubi
Miel de las Praderas	Tte. Origone - Villarino	H. Ascasubi
Mieles del Algarrobo	Algarrobo - Villarino	H. Ascasubi
Los Medanitos	Médanos - Villarino	H. Ascasubi
El Eólico	Darregueira - Puan	Bordenave
Kuta-Pampa	Darregueira - Puan	Bordenave
Api-Carhué	Carhué - Adolfo Alsina	Bordenave
Carhué	Carhué - Adolfo Alsina	Bordenave
El Enjambre	Punta Alta - Coronel Rosales	Bordenave
Goyena	Goyena - Saavedra	Bordenave
Api-Guaminí	Guaminí - Guaminí	Bordenave
Api-Tornquist	Tornquist - Tornquist	Bordenave
San Ambrosio	Bahía Blanca - Bahía Blanca	Bordenave
Villa Iris Sur	Villa Iris - Puan	Bordenave
Mieles del Sur	Bahía Blanca - Bahía Blanca	Bordenave
Lamadrid	Gral. Lamadrid - Gral. Lamadrid	Balcarce*

Por otro lado, toda vez que se constituye un grupo, es necesario evaluar algunos puntos al momento de pensar en su continuidad a través del tiempo:

- Formulación de objetivos y metas
- Funcionamiento del grupo
- Relaciones interpersonales
- Cumplimiento y reformulación de objetivos y metas

En este sentido, cabe resaltar que si bien todos los grupos se trazaron objetivos (porque el programa se los exige) muy pocos poseen reglamentos, ya sea de convivencia, comercialización, etc. En parte esto ha causado variaciones en el número de integrantes, dado que no se cumplen las expectativas iniciales de algunos de ellos.

Dependencia de los programas

Es interesante observar que el Programa Cambio Rural ha sido el puntapié inicial para el funcionamiento de los grupos, y como la mayoría de los programas del sector público, tiene una duración limitada. En este sentido, quedan dudas acerca de la continuidad de los grupos en el momento en que el programa finalice. En otras palabras, se observa una alta dependencia del asesor, más precisamente, de los fondos que el programa aporta para financiar sus honorarios⁴.

En referencia a los técnicos, considerados entonces como claves para la conformación de grupos, se encuentra la dificultad de que son un factor escaso. El espectro de capacidades a desarrollar por potenciales técnicos muchas veces se encuentra incompleto, y se centra en los conocimientos "duros" (técnica, producción, sanidad) más que en los "blandos" (manejo de grupos, transferencia de tecnologías, extensión). Por este motivo, aunque existan fondos disponibles, no existen recursos humanos capaces de absorberlos.

Por otro lado, los honorarios establecidos por este tipo de programas muchas veces están por debajo de la oferta salarial de la actividad privada, lo que hace que ante la aparición de una mejor oferta laboral, los técnicos duden en continuar en el marco del programa. Esto se

⁴ De hecho, este problema se suscitó con la anterior versión del programa Cambio Rural, en la década del '90. La mayoría de los grupos se disolvieron cuando caducaron los fondos que cubrían los honorarios del técnico-asesor.

Características principales de algunos grupos

Cuadro 2

Grupo	Antigüedad	Escala	Miembros actuales	Comercialización conjunta*
Goyena	4 años	1.500 colmenas	10	Compras y ventas (de pequeña escala)
San Ambrosio	2 años	1.200 colmenas	10	Ventas (algunos miembros)
Los Medanitos	2 años	600 colmenas	8	Miel fraccionada
Lamadrid	2 años	1.800 colmenas	10	Sólo compras
Mieles del Sur	3 años	5.300 colmenas	13	Ventas (algunos miembros)
Cooproserpa	2 años	900 colmenas	10	Compras y ventas (algunos miembros)
Miel del Algarrobo	3 años	1.200 colmenas	12	Compras y ventas (algunos miembros)
Miel de las Praderas	2 años	1.500 colmenas	16	Sólo compras

**Según lo informado en las consultas realizadas.*

complementa con la incertidumbre acerca de la continuidad del trabajo con el grupo de productores cuando el programa finaliza.

De esta manera, un esquema hipotéticamente ideal de apoyar a un grupo para que luego de un determinado tiempo pueda autogestionarse, y dedicar los fondos a la formación de un nuevo grupo, encuentra serios limitantes. Por un lado, porque los grupos se hacen dependientes de un técnico-asesor financiado por el programa, y por otro lado, porque no se encuentran fácilmente nuevos técnicos para la formación de nuevos grupos.

Objetivos productivos

Dado que asociarse es una herramienta y no un fin en sí mismo, la primera pregunta pertinente para la conformación de un grupo asociativo es ¿para qué? Se encuentra entonces que una de las principales utilidades del asociativismo se encuentra en el terreno productivo. En la región han proliferado los grupos de productores con el objetivo primordial de introducir mejoras en los procesos productivos. Allí no existe conflicto de intereses, como puede existir en el terreno comercial.

La característica de estos grupos con objetivo eminentemente productivo es la pequeña escala que reúnen, y correlacionada con ésta, la dedicación a la actividad. Es interesante observar cómo la escala y la dedicación tienen algunas contradicciones. Por un lado, cuanto mayor participación tiene la actividad en los ingresos del productor, mayor debería ser el interés en capacitarse y adoptar tecnologías de producción y manejo, a la vez que tender a considerar a la explotación como una empresa. Sin embargo, los pequeños nuevos productores presentan muchas veces una motivación mayor en capacitarse y producir más y mejor. Como contrapartida, su compromiso con el grupo y la actividad se reduce cuando deben atender los compromisos de su principal fuente de ingresos.

En el transcurso del proyecto PROCAL, se observó que en algunos grupos con diferencias en el grado de dedicación de sus integrantes, los productores más comprometidos lideran el grupo y concientizan, implícita o explícitamente, a aquellos con menor interés por ser una actividad secundaria, generando sinergia de trabajo y compromiso.

En la región han proliferado los grupos de productores con el objetivo primordial de introducir mejoras en los procesos productivos. Allí no existe conflicto de intereses.

Similitudes y diferencias en el funcionamiento		<i>Cuadro 3</i>
SIMILITUDES	DIFERENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> - Trabajo más intensivo en temporada baja (fundamentalmente capacitaciones). - Reuniones planificadas. - Inexistencia de forma jurídica. - Participación de más de un miembro de la familia cuando la explotación es familiar. - Inexistencia de mecanismos de financiamiento interno para evitar que la producción se canalice por fuera del grupo. - Dependencia del técnico-asesor como factor de cohesión grupal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Madurez grupal (no se refiere solamente a la antigüedad sino también a la consolidación del grupo). - Reglamentos internos: algunos grupos poseen reglamentos de convivencia y para regular la permanencia y nuevos ingresos. - Incursión en experiencias comerciales. - Variedad de temas de capacitación. - Proyectos grupales (elaboración de alimentos a base de miel, construcción y acondicionamiento de sala, fraccionamiento y registro de marca, entre otros). - Escala (grupal e individual). 	

Comercialización conjunta y conflicto

Se suele afirmar que uno de los principales objetivos del asociativismo es aumentar la escala para poder lograr mejores precios a la hora de comercializar. Si bien esta es claramente una motivación válida e importante, en los grupos de la región pareciera ser aún un objetivo no alcanzado. En el Cuadro 2 se observa que las experiencias comerciales se limitan a compras conjuntas y algunas ventas parciales de la producción grupal, es decir, donde sólo participan algunos miembros. Una causa de este hecho pareciera ser que mientras que en los objetivos productivos hay mayor consenso, los comerciales tienen una mayor propensión a la generación de conflictos dentro del grupo.

En primer lugar, se observa que los grupos de productores tienen una escala aún pequeña para lograr mejoras significativas en la comercialización. Se necesitan volúmenes muy superiores (al nivel de los exportadores) para lograr beneficios importantes en las ventas en conjunto (o aún en las compras). Basta pensar que un grupo de productores con una escala de 1.500 colmenas, suponiendo un rendimiento de 30 kilos anuales (en los últimos años los rindes fueron menores por la sequía), lograría un volumen comercializable de 45 toneladas, lo cual no supera los 3 contenedores anuales. Por lo tanto, no existe una escala grupal lo suficientemente grande para lograr avanzar en una comercialización directa con visos de continuidad⁵.

La segunda mejor alternativa, entonces, sería lograr mejores precios mediante una comercialización conjunta a un exportador, pero aquí pueden surgir diferencias en la elección del exportador, o hasta en la elección de su agente de compras (intermediario). La existencia de productores dentro del grupo que a su vez sean agentes de compra de exportadores dificulta la concreción de alternativas conjuntas de comercialización. Además, ¿quién asume el costo de no vender en el momento justo si los precios cambian, o al exportador indicado si aparece una nueva alternativa más rentable? En resumen, el pasaje de un grupo con objetivos sólo productivos a uno con objetivos comerciales no es sencillo.

⁵ Por otro lado, como se mencionara en estudios anteriores, avanzar en la exportación directa implica conocimientos que no siempre están al alcance del productor.

Comentarios finales

A través del estudio se pudieron conocer aspectos claves del asociativismo regional apícola. Como principales resultados, se observó que el perfil de los grupos se orienta al aspecto productivo, que existen limitantes para incorporar objetivos comerciales conjuntos, y que los grupos son bastante dependientes del financiamiento de los honorarios de su técnico-asesor.

En referencia al impulso al asociativismo, han tenido mucha influencia las instituciones regionales que trabajan en apicultura, principalmente las dos estaciones experimentales del INTA (H. Ascasubi y Bordenave), sumados a otras, como por ejemplo el CREEBBA, que desde sus especialidades aportan conocimientos al sector. Cabe resaltar también que este impulso se potencia cuando existe interés de los ejecutivos municipales en los proyectos grupales llevados a cabo. En el proyecto PROCAL se verificó que en las localidades donde hubo interés real y participación municipal, se canalizaron más rápidamente las inquietudes de los productores, se verificó una mayor interacción municipio-técnico, y se asistió al técnico con alojamiento y movilidad.

Respecto a la evolución de cada grupo, sería interesante lograr un mayor intercambio entre los productores integrantes de los distintos grupos, sobre todo aquellos que están más parecidos desde el punto de vista de aplicación de tecnología y madurez grupal. Conocer cómo funcionan otros grupos, qué objetivos tienen, cómo han resuelto sus problemas y qué posibilidades de complementación existen, sería de vital importancia para el armado de un tejido intergrupalo, erradicando la idea de que cada grupo es una célula aislada.

En referencia al objetivo de comercialización conjunta, resta mucho por hacer. Por un lado, podría pensarse en un esquema de comercialización conjunta de los grupos de la región, tema ya desarrollado en estudios anteriores⁶. Pero además, como antecedente y complemento de este esquema se puede extraer la experiencia de COSAR, en la provincia de Santa Fe. Los grupos integrantes de esta cooperativa de productores tienen características típicas de un grupo productivo, pero la venta del producto se suma a la de otros grupos similares, obteniendo una escala importante y asegurando continuidad en los posibles contratos.

Ahora bien, aunque no es perfecto, este esquema tiene características que lo hacen más estable en el tiempo:

- Esquemas de financiamiento para los productores de los grupos a fin de que la miel no se comercialice fuera del circuito.
- Comercialización separada de la producción para evitar conflicto de intereses: los grupos se dedican a producir eficientemente mientras que una unidad de comercialización se ocupa de canalizar el producto.
- Comercialización en base a contratos.
- Estandarización del producto de todos los grupos por la utilización de un protocolo de calidad.

Finalmente, cabe recordar una vez más que el planteo de esquemas asociativos, sea con fines productivos o comerciales, es una herramienta válida para el logro de los objetivos de las explotaciones que lo integran, pero no garantiza por sí solo el éxito. Como cualquier herramienta, tiene ventajas y desventajas, y es importante que los productores las conozcan y analicen para no generar falsas expectativas, de manera que decisión de asociarse sea voluntaria y con convicción. ■

Sería interesante lograr un mayor intercambio entre los productores integrantes de los distintos grupos, sobre todo aquellos que están más parecidos desde el punto de vista de aplicación de tecnología y madurez grupal.

⁶ *Comercialización apícola: cambios y tendencias. IAE 86, mayo de 2006.*