

I. RESUMEN DE CONTENIDOS DEL INFORME Y CONTEXTO GENERAL DE AVANCE

ANTECEDENTES DE LA PERSONA JURÍDICA BENEFICIARIA.

Beneficiaria: TROFAR, Asesoría y Servicios Ltda.
RUT: 77.212.540 - 2
Director Responsable: Claudio Troc Gajardo
Dirección: 1 Poniente Nº 1047, Talca
Fono: (71) 511243

SÍNTESIS DEL PROYECTO.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General	: Desarrollar un modelo de negocio asociativo que permita establecer a través de difusión, capacitación y transferencia tecnológica, las condiciones necesarias para que pequeños productores apícolas de la Región de Maule puedan exportar directamente al mercado internacional sus productos fraccionados con agregación de valor, denominación de origen y creación de imagen de la Región del Maule.
Objetivos Específicos	: El Nodo presenta como objetivos específicos: <ol style="list-style-type: none">1. Fomentar y promover la Asociatividad entre los productores apícolas, como una forma de enfrentar sus brechas productivas y tecnológicas2. Generar capacidades y articulaciones orientadas a la agregación de valor, en particular con producto envasado e implementar la Denominación de Origen <i>Maule Apícola, Maule Bee, u otros.</i>3. Contribuir a la caracterización de mieles por zona de la Región del Maule, a través de reuniones técnicas con productores en terreno.4. Diversificar la oferta productiva a mieles Monoflorales como por ejemplo en: quillay, corontilla o mardon, avellanos, mieles de berries con manejos especiales, entre otras.5. Promover el cumplimiento de las normativas de calidad y trazabilidad, como herramientas anexas de marketing.6. Difusión de los Instrumentos del Estado: Entregar información sobre los Instrumentos existentes para fomento productivo, innovación y transferencia tecnológica y enseñar las formas para tener acceso a ellos.

Síntesis del Proyecto	<p>El sector apícola Chileno esta sustentado principalmente en la exportación de miel a granel, en donde los envíos diferenciados, con valor agregado, representan menos del 1% de los montos transados en el mercado externo.</p> <p>El proyecto tiene como objetivo desarrollar un modelo de negocio asociativo para que productores apícolas de la Región de Maule puedan exportar directamente sus productos, con valor agregado, producto fraccionado y denominación de origen.</p>
Características de las Empresas Atendidas por el Nodo (cantidad, sector, tamaño, etc.)	<p>El proyecto, sus alcances y objetivos se han difundido entre: Organizaciones (asociaciones gremiales, cooperativas, sociedades), empresas apícolas individuales y agricultura familiar campesina, en cada una de las provincias de la región.</p> <p>Se ha alcanzado a la fecha un total de 869 contactados, siendo ellos apicultores de las organizaciones citadas anteriormente, en un alto número de organizaciones corresponden a AFC.</p> <p>Estas organizaciones producen Miel, y extraen otros productos de la colmena, realizan polinización apoyando las exportaciones frutícolas de la región. En forma indirecta el 100 por ciento de los apicultores exporta su producto.</p>

Etapa Actual en que se encuentra el proyecto

La apicultura en la región pasa por una nueva etapa, en la que es necesario realizar una proyección y una diferenciación como macrozona productiva, en esta dirección es donde el Nodo ha podido jugar un rol importante, al instalar una mirada de futuro y un plan de trabajo concreto que desarrollar en la región. Algunas de las formas en que se influyó fue:

1. Participando activamente en la Mesa Apícola Regional
2. Generando vínculos con instituciones como Universidades
3. Estableciendo vínculos con la Industria privada
4. Articulando y vinculando a los productores con el Consejo Regional de Producción limpia
5. Manteniendo un contacto permanente con organizaciones, dirigentes y apicultores de la región.
6. Realizando talleres de difusión técnico y económicos
7. Promoviendo la asociatividad mediante talleres
8. Aumentando el conocimiento técnico, de gestión y exportación, mediante la realización de cursos de capacitación, seminarios y giras técnicas.

El proyecto Nodo ha finalizado sus actividades, habiendo interactuado con apicultores en las cuatro provincias de la región a la fecha y generando grupos de trabajo provinciales de contacto permanente, lo que se vio potenciado al haber llevado a cabo las actividades antes mencionadas y más aún al ampliar la cobertura de capacitación, producto del alto interés explicitado por los apicultores. Es así como inicialmente se había presupuestado abarcar con estas actividades 150 apicultores, sin embargo se llegó a capacitar a 312 apicultores.

Se dictaron cursos de capacitación en Comercio Exterior, Calidad y Trazabilidad y Diversificación de Mieles, en estas jornadas los apicultores y apicultoras mostraron bastante entusiasmo e interés, en las temáticas expuestas como:

- Principales pasos a tener presente en el proceso de exportación. Formas de Pago, Tipos de cartas de crédito, Modalidades de venta, Presentación de documentos a aduana; Calidad, Trazabilidad y Compromiso: condiciones para exportar; y finalmente los Incoterms.
- Principales puntos críticos a tener presente en inocuidad alimentaria y trazabilidad, requerimientos necesarios para obtener y comercializar un producto de calidad, que se pueda vender en el exigente mercado Europeo. Además de cumplir con la normativa vigente para acceder a este mercado
- Tipos de mieles diferenciadas y las técnicas necesarias para su obtención, manejo apícola para la extracción de mieles diferenciadas
- La Organización de la Empresa, sistemas de Planificación y Control de Gestión, contabilidad y Uso de la Información para la toma de Decisiones

A través de reuniones de Difusión el Nodo se han actualizado los antecedentes de Comercio Exterior de la Miel, entregando a los apicultores, antecedentes actualizados referidos al mercado de la miel a nivel mundial, oportunidades existentes para apicultores de la séptima región, posición chilena en el mercado internacional y

antecedentes del mercado europeo de la miel. Esta información fue complementada luego de la gira de prospección de mercado a Francia en particular a la feria Apimondia, estableciendo el contacto e invitando a empresas francesas como France Miel, a visitar la región del Maule, cosa que ocurrió.

En cuanto a la información científica en temas apícolas en la región, esta es escasa y hace que una de las necesidades por abordar con el Nodo sea aumentar la vinculación con Investigadores, Centros de Investigación y Universidades, con el fin de generar conocimiento en los diversos temas que involucra la actividad apícola, donde entre otros hay que tomar en cuenta: las zonas agroecológicas presentes, el cambio climático, el potencial productivo de la Región, la calidad y características de sus mieles, nivel de manejo productivo y sanitario de los empresarios y por último las exigencias de calidad y trazabilidad. Con el fin de sentar las bases de la oferta productiva real, e instalar en el debate conceptos como: carga apícola, mieles mono florales, diversificación de mieles, manejo productivo.

Dado todo lo anterior, se puede afirmar que el proyecto en su primer año de desarrollo fue capaz de aglutinar a gran parte de los actores que se involucran en la actividad apícola a nivel de: organizaciones, productores individuales, Centros de investigación, exportadoras y otros, generando un macrodiagnóstico de manera integral y estableciendo metas y desafíos orientados al desarrollo del sector a futuro.

Principales resultados e impacto del proyecto obtenido a la fecha

1.- PROSPECCION DE PRODUCTORES

Se llevó a cabo un diagnóstico de la realidad productiva apícola en la región del Maule, mediante la prospección de productores, desarrollando un documento originado del levantamiento de información en terreno y reuniones grupales mediante encuesta formal aplicada a una muestra de 70 apicultores de la región (se adjunta en **Anexo I**, formato de encuesta y en **Anexo II**, documento diagnóstico.) del cual se desprende información proveniente de las cuatro Provincias que indican:

- Nivel productivo
- Rendimiento promedio en las 3 últimas temporadas
- Principales problemas productivos
- Grado de asociatividad existente
- Cumplimiento con Normativa de calidad y trazabilidad
- Utilización de los instrumentos del Estado

2.- COMERCIO EXTERIOR

Desarrollo de relaciones con importadores, análisis de la demanda por nuevos productos apícolas y sus derivados, en mercado internacional, especialmente europeo.

Detección de nichos de mercado con las principales alternativas de demandas internacional para productos apícolas provenientes de la Región del Maule

NICHOS DE MERCADO

Emisión de informe descriptivo de las principales alternativas de demandas internacional para productos apícolas provenientes de la región del Maule. Se ha determinado la maquinaria e inversiones necesarias de implementar para envasado de los productos

3.- PROSPECCION DE PLANTAS DE PROCESO

Se ha determinado la maquinaria e inversiones necesarias de implementar para envasado de los productos

4.- DIFUSIÓN y CAPACITACIÓN

Difusión permanente de los objetivos y actividades del Proyecto mediante trípticos de difusión, talleres de difusión y de trabajo, participación en seminarios a través de la página web www.trofar.cl y de prensa escrita, en publicaciones de circulación regional.

Conformación de una red de contactos apícolas a nivel regional, materializado en cuatro grupos de trabajo provinciales, conformado por organizaciones apícolas, apicultores individuales y consultores apícolas, a los cuales se les ha expuesto los principales logros y resultados alcanzados por el proyecto en la Región, fomentando la asociatividad mediante talleres motivacionales. A través de estos grupos, se ha desarrollado un trabajo que ha generado un aumento y una nivelación en el conocimiento técnico, en las competencias en gestión y organización necesarias para exportar, además de entregarles conocimiento técnico relacionado con el cumplimiento de las normativas de calidad y trazabilidad, junto al desarrollo de productos en particular la diferenciación de mieles.

5.- CALIDAD Y TRAZABILIDAD

Mejoramiento del grado de cumplimiento y compromiso de los apicultores con calidad y trazabilidad. Para esto se llevó a cabo una promoción del cumplimiento de las normativas de Calidad / trazabilidad, como herramienta anexa de marketing, temática trabajada en cursos de capacitación y reuniones técnicas Provinciales, en los que se incluyó los tópicos de Buenas Practicas Apícolas, Introducción a HACCP, Registro de Apicultores de Miel de Exportación (RAMEX), Salas de extracción y Taller de registros. Además, se trabajó en coordinación con el Consejo de Producción Limpia (CPL), en el apoyo a la adhesión e implementación dentro del sector apícola al Acuerdo de Producción Limpia, fomentando el mejoramiento de las condiciones de inocuidad y por sobre todo de trazabilidad. Esto genera para la apicultura un salto cualitativo de importancia al compararse en el contexto mundial.

6.- DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Se instaló en la conciencia colectiva de los apicultores, la diferenciación como una condición necesaria para rentabilizar la actividad.

Teniendo presente lo exigente y selectivo del mercado internacional de la miel, que la diferenciación es una condición para acceder a mejores precios y que ésta se puede lograr a través de un abanico de posibilidades que pueden ser: fraccionamiento, origen floral, denominación de origen, producción orgánica y productos éticos entre otros. Debiendo los apicultores de la región y organizaciones apícolas ver cual es la más conveniente, de acuerdo a sus posibilidades productivas y objetivos comerciales.

Se evidenció la posibilidad de poder diversificar y agregar valor a través de mieles monoflorales como quillay y corontillo o mardón, mieles orgánicas, con denominación de origen y mieles para fair trade.

7.- PROSPECCIÓN AL MERCADO OBJETIVO

En viaje de prospección de mercado se:

- a.- Detección de posibilidades reales de llevar a cabo negocios directos con importadores europeos y/o una alianza estratégica, con ofrecimiento de prestación de servicios y comercialización en destino, pudiendo acceder al mercado europeo y su red de distribución.
- b.- Reconocimiento del mercado Francés e Inglés, precios de venta de productos, packaging, disposición en estanterías, análisis de cadena de valor, visita a supermercados, tiendas especializadas y productores de miel envasada.
- c.- Asistencia a la Feria Apimondia, contacto con proveedores de equipamiento para envasado, envases y tapas.

8.- ARTICULACIONES

Participación en la Mesa Apícola Regional, instancia de coordinación, representación y liderazgo en los temas apícolas regionales y nacionales, en la cual el Nodo se ha insertado exitosamente, transformándose en un actor importante en temas relacionados con: capacitación, campaña de consumo de miel y validación de plan de trabajo de la mesa, coincidente en algunos puntos con los objetivos que se ha trazado la presente iniciativa.

Contactos con Organizaciones apícolas nacionales, Centros de Investigación y Universidades, es así que se ha realizado contactos con la Doctora Gloria Montenegro y su equipo de investigadores, con la finalidad de trabajar en conjunto temas relacionados con la diferenciación de mieles y concretar iniciativas de investigación y proyectos, surgidas a partir del trabajo con los grupos de trabajo provinciales, aplicadas en el ámbito apícola regional. De esta forma, es que el Sr. Francisco Salas L., miembro del equipo de trabajo de la Universidad, participo en el Seminario Internacional organizado por el Nodo.

I.- DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS.

Cumplimiento Programa de Actividades del Proyecto

Actividad N° 1 Prospección de productores y visitas		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Enero 2009
	<i>Fin:</i>	Marzo 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Enero 2009
	<i>Fin:</i>	Marzo 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad realizada</p> <p>Desde un comienzo el NODO se abocó a la prospección de apicultores en la región, para esta actividad se tomó contacto con INDAP, consultores SAT, PRODESAL, organizaciones apícolas y otros relacionados con el rubro.</p> <p>El equipo técnico del Nodo visitó apicultores explicándoles sus objetivos y recogiendo información de su realidad productiva y de la visión que poseían del negocio. Parte de esta información se encuentra en los resultados de la encuesta que se practicó a una muestra de 70 apicultores, y que arrojó como resultado el documento denominado "Diagnostico Preliminar de Apicultores de la Región del Maule" Anexo – II</p> <p>Del Diagnostico se desprende: La gran mayoría de los apicultores recibe asesoría técnica (70% Indap) Sobre un 50 % de los apicultores encuestados, presentan rendimientos sobre los 30 Kilos, en temporadas normales y señalan como problemas productivos en orden de importancia: Clima, sanitario y manejo. La gran mayoría (82%) de los apicultores están inscritos en Ramex y de ellos, sólo un tercio de los productores realiza extracción en sala autorizada.</p> <p>Se contactaron 869 apicultores individuales y 30 empresas asociativas por medio de visitas en terreno y actividades de talleres y cursos. Se adjunta listado de empresas asociativas en Anexo-III.</p> <p>Para captar un universo más amplio de apicultores se trabajo en forma permanente desde las Cabeceras Provinciales, de forma de abrir las posibilidades a que apicultores que se ubicaban en localidades apartadas pudiesen enterarse y participar del Nodo. Permitiendo llegar a un numero mayor de productores y asociaciones, en la Región.</p>	

Actividad N° 2 Comercio exterior		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Enero 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Enero 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad Terminada</p> <p>Para comercializar Miel, es necesario conocer una serie de variables y cumplir etapas, algunas de estas se comentaran a continuación y se detallan en Anexo IV, Alternativas de Exportación de Miel Diferenciada.</p> <p>I.- Generalidades:</p> <p>Chile muestra cambios importantes en sus exportaciones principalmente durante la última década, desde 5.622 M US\$ y 4.180 toneladas el año 1998 a 25.469 M US\$ y 8.698 toneladas el año 2009.</p> <p>El año 2008, las exportaciones fueron incluso mayores a las del año 2009, con 29.775 M US\$ y 10.335 toneladas, siendo a mayor de su historia.</p> <p>Después de cuatro años de exportaciones no superiores a las 7.500 toneladas anuales, Chile exportó una cifra record de 10.335 toneladas el año 2008, revirtiendo lo anterior.</p> <p>El precio promedio obtenido el año 2009 alcanzó los 2.928 US\$/tonelada, cifra record para el país. No obstante lo anterior, Chile solo representa el 2,1 % de la exportación mundial, la que es liderada por países como Estados Unidos, Argentina y México.</p> <p>El precio promedio obtenido por Chile, al año 2008 es menor que el promedio mundial (2.802 US\$/tonelada), y ello se debe principalmente a que exporta una miel de reconocida calidad pero sin diferenciación y solo a granel.</p> <p>Lo importante es que la miel sea presentada al consumidor en los puntos de venta con las condiciones preservadas desde su origen. Ello no es posible de llevarse a cabo con miel líquida envasada en Chile, la que en un corto plazo cristalizará y para ser consumida deberá necesariamente ser calentada en casa, previo a su consumo, procedimiento que el consumidor Europeo no está acostumbrado a realizar.</p> <p>Las alternativas de exportación son por lo tanto: Miel líquida: exportar a granel y/o llevar a cabo un proceso de envasado en el exterior bajo supervisión propia. Miel crema: exportarla a granel y/o envasada en origen.</p> <p>La miel chilena se exporta a granel sin diferenciación y por ende a los precios que en general se transa un producto del tipo de un commodity, en el cuál no hay mayor agregación de valor, sino solo el precio vigente en el mercado mundial.</p>	

	<p>La marca Chile, que tiene un importante nivel de prestigio en los países Europeos y de Norteamérica, no es utilizada por el sector en sus ventas al exterior, aún cuando se le reconoce una especial calidad</p> <p>La exportación a granel en tambores no ofrece mayores problemas ya que su acondicionamiento para envasado se realiza en destino. Este proceso, previo a su disposición en las cadenas de distribución, es realizado a la fecha sin intervención de los exportadores, utilizándose ya sea en forma industrial o mezclado con otras mieles para ser distribuido sin diferenciación. Por ello el país de origen no se encuentra presente en el mercado de retail.</p> <p>Otra alternativa es exportar miel en crema, nicho de mercado menor pero aún así de gran interés, la cuál si mantendrá las propiedades físicas con que fue envasada. Sin embargo en el proceso de cremado se pierden propiedades organolépticas originales, con lo cuál el producto deja de tener las condiciones requeridas por el consumidor exigente y por las cuales debe cancelar un mayor precio.</p> <p>2.- Gastos de marketing y ventas:</p> <p>Para abordar la exportación directa de miel, ya sea esta a granel o envasada, por parte de la empresa, se deben considerar gastos específicos que cubran visitas a efectuarse al exterior y cierto material indispensable.</p> <p>El contacto con clientes, asistencia a ferias para estudiar el desarrollo del sector y mercado, visita a supermercados y tiendas de especialidades es fundamental para el buen desempeño del negocio.</p> <p>Una gran parte del negocio es realizado a través de la construcción de afinidades y sobre todo confianza</p> <p>3.- Costo envasado en Chile.</p> <p>La producción de miel envasada en Chile siempre ha representado un concepto complejo y con algo de mitos, ya que se considera que el costo de envasado en Europa es menor, que el costo de flete será muy alto, que en Chile no hay envases adecuados, etc.</p> <p>4.- Productores, Empresas y Asociaciones con Nociones de Comercio Exterior.</p> <p>El Nodo, ha trabajado en la recopilación de información en comercio exterior de la miel, información que ha sido difundida a los apicultores en diversos eventos, entre ellos: la Feria Fital (Primer taller de Difusión), efectuada en Talca, con la exposición titulada, Exportación de miel chilena fraccionada y con denominación de origen. También este material se dio a conocer en las reuniones de Difusión realizada en las cabeceras provinciales y localidades costeras de la provincia de Curicó.</p> <p>Nuevos antecedentes fueron entregados fruto de la prospección a mercados objetivos, esta información se entrego en los Talleres</p>
--	--

	<p>técnico comercial, en ciudad de Curico y Cauquenes, posteriormente se generó una instancia de gran relevancia titulada Seminario Internacional. Que contó con la presencia de: Presidente y encargada comercial de la Cooperativa Francesa France Miel, Dos representantes de empresas exportadoras de miel chilena; también se entregaron importantes antecedentes en el Seminario de Difusión y Cierre para el Nodo Apícola del Maule, donde información comercial, del mercado europeo fue entregada y actualizada, complementada con una propuesta de Estrategia Comercial de la Región del Maule, donde entre otros temas, se señala la mejor alternativa en cuanto a costo de envasar miel en Europa ó envasar en Chile.</p> <p>5.- Análisis de mercado internacional: En estudio detallado del mercado internacional de la miel, se detectaron los mercados de mayor importancia y aquellos que por sus características pueden ser ideales para iniciar un trabajo de exportación de miel diferenciada en volúmenes reducidos. El trabajo incluye el análisis de la estructura de costos completo de toda la cadena de valor. En él se logró generar un costo estándar, el cual se determinó a partir del inicio del eslabón productivo, trabajo que se realizó en conjunto con los grupos de trabajo de apicultores provinciales. Este estudio de costo se efectuó para producción de miel genérica. La determinación de un valor FOB por producto será analizado una vez se determinó la factibilidad de desarrollar productos específicos, incluyendo el costo de envasado y empaque</p>
--	--

Actividad N° 3 Difusión		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Marzo 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Marzo 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad Terminada</p> <p>1.- Talleres:</p> <p>a.- Difusión N°1 Feria Fital El Proyecto NODO participo en la feria FITAL 2009, desarrollando un Taller de Difusión que contó con la participación de 74 asistentes, listado se adjunta en Anexo – V. Se invito a Jefes de Área INDAP y Autoridades Regionales, las cuales presentaron sus excusas por imposibilidad de asistir al evento y estar junto a los apicultores de la región.</p> <p>En este taller los relatores abordaron los siguientes temas:</p> <p style="padding-left: 40px;">Claudio Troc; Nodo Apícola, Objetivos y Planificación de trabajo Carlos Correa; Diagnostico de la realidad apícola en la región. Ricardo Zilleruelo; Exportación de miel chilena fraccionada y con denominación de origen</p> <p>De esta forma, en esta ocasión se dio a conocer el objetivo general del NODO y los objetivos específicos, detallando el plan de trabajo para la región y provincias. Parte de los asistentes ya habían sido encuestados y pudieron observar su realidad comparada ahora regionalmente, dando cuenta que la baja producción de la ultima temporada, en relación con promedios históricos. Interés causo entre los asistentes, el análisis de mercado que da cuenta de la realidad en Europa y su necesidad de miel, con productos diferenciados, fraccionados y de alta calidad.</p> <p>Finalmente, y de manera especial el Nodo quiso contar con la presencia y exposición del profesor de la Universidad de Chile, Ing. Agrónomo, Mario Gallardo; quién expuso sobre el Manejo adecuado del colmenar para la invernada.</p> <p>b.- Asociatividad en Talca. Esta actividad se realizo el 20 de Mayo en Talca, dirigido a productores de miel de la Región. A éste asistieron 39 apicultores, a quienes se les expuso las bondades, ventajas e inconvenientes de la asociatividad bajo el prisma de cómo se desarrolla la economía global en la actualidad y en particular el negocio de exportación, los pasos necesarios para crear y mantener una organización. Lo anterior fue respaldado metodológicamente con un juego de motivación y trabajo en equipo dirigido por el Psicólogo organizacional, Fernando Brisso. Anexo – VI.</p> <p>c.- Asociatividad en Linares. El día 7 de Octubre en la ciudad de Linares se realizo el Taller de Asociatividad, dirigido a apicultoras y apicultores de la Región. Participaron de la actividad 22 personas, a quienes se les expuso las características de dos expresas asociativas de Francia, La Cooperativa France miel a través de su empresa Naturalin y de Mellidor empresa asociativa familiar. A pesar de las diferencias de cada empresa, quedo de manifiesto que teniendo un objetivo comercial claro, hay que ordenar las diferentes</p>	

Informe Final

**Nodo para la Innovación Productiva en Apicultura,
Región del Maule - TROFAR LTDA.**

	<p>áreas de la empresa, en beneficio del negocio. Este punto a pesar de ser muy simple, no se cumple en organizaciones ó empresas asociativas apícolas chilenas, debido a varias variables entre ellas a: la fragilidad de las organizaciones, su elevado número de participantes y la poca colaboración hacia la empresa ó organización. Es necesario abordar la consolidación de organizaciones existente en la región del Maule, entregando capacidades a los dirigentes y socios, para que enfrenten el desafío comercial, con una empresa ordenada, moderna y activa. Anexo – VII.</p> <p>d.-Taller de Difusión Cierre Nodo Con la asistencia de 46 productores apícolas se dio inicio al Taller de Difusión Cierre del Nodo Apícola del Maule, la representación de apicultores abarco las cuatro provincias de la región. Anexo – VIII.</p> <p>Programa del Taller :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Diaporama Nodo Apícola del Maule sus productores y desafíos. Expositor: Claudio Troc Gajardo - Ing. Agrónomo Director Nodo Apícola. ○ Mercados de Mielles Diferenciadas en Europa – Expositora: Mónica Soto - Ingeniera Agrónoma Investigadora, Servicio Agrícola y Ganadero. ○ Manejos orientados a la producción de mieles Diferenciadas, monoflorales o biflorales – Expositor: Mario Gallardo, Ing. Agrónomo, Académico de la Universidad de Chile <p>Lugar de realización: Ciudad: Talca Local: Centro de Eventos Lircay</p> <p>2.- Reuniones de Difusión en las cuatro cabeceras Provinciales Se realizaron actividades de difusión en las cabeceras provinciales de Curico, Talca, Linares y Cauquenes y además en las localidades de Curepto, San Clemente y Hualañe, lo que se señala en Anexo IX. En ellas se convoco a dirigentes de las organizaciones apícolas existentes, apicultores individuales y productores al alero de INDAP, dándoles a conocer los objetivos del NODO y su plan de trabajo, se estableció un diálogo de la realidad apícola nacional, regional y de las posibilidades del sector. Además se considero el levantamiento de necesidades propias del rubro, orientadas al aumento de su competitividad, en términos de Investigación aplicada en productividad y sanidad. Por último, también se trabajo sobre la necesidad de generar una oferta productiva real con la intención de explorar el mercado externo, según condiciones de agregación de valor y fraccionamiento, uno de los objetivos del presente Nodo.</p>
--	---

	<p>3.- Difusión con autoridades, instituciones y organizaciones vinculadas al sector:</p> <p>Mesa Regional Apícola: Se realizó la difusión del proyecto y el Nodo fue invitado a ser miembro permanente de la mesa apícola, la que se reúne mensualmente con la participación del sector público y privado.</p> <p>Algunas de las actividades más relevantes llevadas a cabo fueron:</p> <p>Campaña de la Miel, como una forma de promover el producto y generar un aumento en la demanda interna.</p> <p>Apoyo a la ejecución y difusión de actividades de capacitación para apicultores. Se coordinó la capacitación en HACCP en la Provincia de Talca.</p> <p>Difusión de instrumentos de fomento productivo: En este caso se ha difundido los instrumentos de financiamiento que posee CORFO, INNOVA, SERCOTEC, PROCHILE, INDAP.</p> <p>Seremi de Agricultura: El equipo del Nodo se reunió con el Sr. Jorge Gándara, reunión en la cual se le entregó información referente al Nodo, y además se generó la instancia de que el proyecto tuviera una mayor presencia en la mesa apícola.</p> <p>INDAP: Se visitó al encargado Regional de Fomento y al del Área Pecuaria, oportunidad en la que se informó del Nodo y se les invitó junto a sus usuarios a participar en las actividades planificadas. Es así como se invitó a todos los jefes de área de la Región al Primer Taller de Difusión realizado en Fital.</p> <p>Han participado en actividades del nodo, Jefes de Área (Curepto, San Clemente y Cauquenes), ejecutivos y consultores de INDAP.</p> <p>Red Apícola Regional: Al iniciar el nodo se sostuvo una reunión informativa y de coordinación con la directiva provisoria de la organización, en la que se acuerda trabajar en estrecha colaboración, solicitándonos apoyo para el reencantamiento de las bases para con la organización. Posterior a esta reunión de buenas intenciones, no se realizó ninguna de las actividades de coordinación planificada.</p> <p>Universidad de Talca: Se realizaron 2 reuniones con el Sr. Pablo Villalobos, académico y director del departamento de economía agraria de la Facultad de Agronomía, con la intención de generar un convenio y un equipo multidisciplinario, para el desarrollo de iniciativas de investigación y proyectos, a ser presentados a los fondos de financiamiento correspondiente. El trabajo en conjunto no prosperó por el escaso interés de la Universidad.</p> <p>Consejo de Producción Limpia Regional: El equipo Nodo apoyo en la difusión del Acuerdo de Producción</p>
--	---

	<p>Limpia, contribuyendo a la adhesión de apicultores de toda la región a este acuerdo. Además, se aportó trabajo técnico en la confección de una gira a Europa enmarcada en el concepto de Producción Limpia.</p> <p>Centro Nacional Apícola: Se llevaron a cabo reuniones para coordinar el apoyo del Nodo al Acuerdo de Producción Limpia, además de la confección de una gira de captura Tecnológica, a los principales Centros de Investigación y Tecnología Apícola.</p> <p>Pontificia Universidad Católica de Chile: Se efectuaron contactos con la Doctora Gloria Montenegro y su equipo de investigadores, con la finalidad de trabajar en conjunto temas relacionados con la diferenciación de mieles. El Sr. Francisco Salas L., miembro del equipo de trabajo de la Universidad, participó en el Seminario Internacional y expuso sobre las Principales Investigaciones en caracterización botánica, polínica y denominación de origen de mieles</p> <p>4.- Otras actividades de Difusión:</p> <p>Como otra forma de comunicación con apicultores y público en general se elaboró un Tríptico de difusión de los objetivos del Proyecto, el cuál se difundió extensamente, entre las empresas y personas contactadas, como así mismo en el Stand de CORFO en la Feria Fital, donde se comunicó cuáles son las: Brechas del rubro, el Potencial de exportación, Nivel organizacional y Objetivos del Nodo, Ver Anexo X..</p> <p>Desarrollo de una Página Web, la cual posee como misión exponer los objetivos del Nodo, las líneas de trabajo, así como los desafíos del proyecto, informando de manera permanente respecto de diversos eventos Regionales y Nacionales, relacionados con el rubro y por supuesto de las actividades realizadas y por realizar del propio Nodo.</p> <p>Publicación en Diario El Centro, el día 21 de diciembre se realizó un extenso reportaje, en el cuerpo AGROCENTRO que daba cuenta de los objetivos perseguidos por el Nodo Apícola, se dio a conocer las actividades desarrolladas, destacando las actividades de capacitación, talleres, jornadas de difusión en aspectos comerciales y técnicos, giras técnicas y seminarios realizados, incluido el Seminario Internacional “Miel diferenciada, un gran desafío para una Potencia Agroalimentaria”; cerró el reportaje las conclusiones y los desafíos planteados en beneficio del buen desarrollo de la actividad apícola en la región del Maule. Anexo XI.</p>
--	--

Actividad N° 4 Prospección de Plantas de Proceso		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Marzo 2009
	<i>Fin:</i>	Abril 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Marzo 2009
	<i>Fin:</i>	Junio 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada Para el procesamiento de mieles se tiene dos tipos de plantas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salas de Extracción de Miel: Son salas construidas o adaptadas especialmente, deben cumplir una Pauta de Evaluación, que de ser aprobada certifica la exportación a granel a la Comunidad Económica Europea. Pueden ser Comunitarias o Individuales y permite la extracción de la miel, para ser envasada en tambores de 300 kilos. En la Región, existe en la actualidad una gran cantidad de salas en construcción e implementación. - Salas de Envasado de Miel: Permite que la miel envasada en tambores de 300 kilos, sea fraccionada y envasada en contenedores de menor tamaño (1 kilo, ½ kilo, etc.). Las plantas existentes en la región, poseen tecnología básica y están orientadas al envasado de miel destinada al mercado nacional. Se visitó la planta en Curicó, perteneciente a la empresa Colmenares Santa Inés, la que posee condiciones y maquinaria para un envasado semi industrial. Las otras envasadoras visitadas son manuales y tienen un bajo rendimiento diario. Un ejemplo es la Apícola San Ambrosio en Linares <p>Para Prospeccionar el negocio del fraccionado y envasado, según datos dados a conocer en Taller de difusión final del Nodo, contar con una planta con equipamiento que otorgue el servicio de envasado de miel en frascos de vidrio, de tipo semiautomático o automático. A causa que este envasado en origen disminuiría los gastos de un eventual envase en destino Europa</p> <ul style="list-style-type: none"> - En la visita programada en el mes de septiembre a la feria internacional apícola Apimondia, se vieron distintos tipos de envasado, así como opciones tecnológicas para aplicar en salas de extracción, salas de envasado con el fin de optimizar los rendimientos y disminuir los riesgos que afectan a la sanidad. <p>.- Como se comento el fraccionamiento y envasado es económicamente una opción real de efectuarla en origen (región del Maule), con este motivo se han tenido conversaciones preliminares, con empresarios apícolas de la zona, los cuales estarían dispuestos a desarrollar un trabajo en conjunto con el Nodo, de manera tal, que de llegar a un buen convenio, y ver su inserción dentro de la cadena comercial, estarían dispuestos a invertir en tecnología de envasado requerida por el proyecto y brindar el servicio de envasado.</p> <p>De esta forma se ha determinado la maquinaria e inversiones necesarias de implementar para envasado de los productos</p>	

Actividad N° 5 Calidad y Trazabilidad		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Mayo 2009
	<i>Fin:</i>	Junio 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Mayo 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>Temática trabajada en cursos de capacitación Provinciales, en las que se ha incluido los siguientes tópicos: Buenas Practicas Apícolas, Introducción a HACCP, Registro de Apicultores de Miel de Exportación (RAMEX), Salas de extracción, Taller de registros. Más antecedentes en Actividad N° 6 punto b.</p> <p>Cabe destacar que el Nodo coordino la actividad de capacitación en HACCP para apicultura, la que se realizo durante Julio en la Provincia de Talca.</p> <p>Además, se ha trabajado en coordinación con el Consejo de Producción Limpia (CPL), en el apoyo a la adhesión e implementación dentro del sector apícola del Acuerdo de Producción Limpia, la cual es voluntaria, pero pretende certificar apicultores en esta temática, lo que significa implementar las Buenas Prácticas Apícolas mejorando condiciones de inocuidad y por sobre todo de trazabilidad. Generando una muestra de confianza y de hacer bien las cosas, para nuestros clientes en el exterior.</p> <p>Se apoyo al CPL, en la confección de una Gira Tecnológica a Europa, asistiendo a la Feria de Apimondia en Montpellier, Francia y En España se visito a Universidades, Centros de Investigación y Empresas. Participaron en la misión empresarios regionales, nacionales, representantes de instituciones estatales, gremiales y un representante del Nodo. Con el objetivo de visualizar como se implemento la Producción Limpia, desde la perspectiva de tecnologías, capacitaciones, certificación y metodologías de trabajo.</p> <p>Durante el último trimestre del 2009, el Nodo realizo una difusión regional de la Misión, con el objetivo de dar a conocer y transferir los aprendizajes obtenidos.</p> <p>Los contenidos abordados fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descripción general de Feria Apimondia. - Sanidad Apícola " Despoblamiento de las Colmenas" - Polinización y Medio Ambiente - Buenas Practicas Apícolas - Calidad y Trazabilidad. - No utilización de Antibióticos - Organización y Asociatividad. - Características de la Apicultura Española. - Investigación y Tecnología. - Diferenciación de Miel - Mercado. <p>Se desprende la necesidad de profesionalizar la actividad, mejorando los conocimientos básicos de los apicultores en sanidad, manejo, calidad y trazabilidad.</p>	

Informe Final

	<p>Mencionar que la Comunidad Económica Europea, no acepta mieles que contengan antibióticos, productos utilizados para mitigar algunas patologías Apícolas. Y que cualquier traza de ellos es causa de rechazo.</p> <p>La preocupación por parte de los consumidores de conocer la trazabilidad y el origen de los productos que consumen.</p> <p>El Nodo coordinó actividad de capacitación en HACCP para apicultura, la que se realizó durante Julio en la Provincia de Talca.</p>
--	---

Actividad N° 6 Capacitación		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Mayo 2009
	<i>Fin:</i>	Agosto 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Mayo 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>Las jornadas de capacitación planificadas por el Nodo fueron recibidas con gran interés por parte de los apicultores. Los comentarios fueron positivos, sobre todo los recibidos durante el cierre del Nodo, donde en forma espontánea los apicultores se expresaron agradecidos por los temas desarrollados, la organización de los eventos, la calidad de los relatores y la presencia permanente del equipo técnico; además manifestaron su preocupación por la continuidad del Nodo, planteando la necesidad de continuar y su disponibilidad e interés por participar.</p> <p>Esto también se vio reflejado en las encuestas de satisfacción aplicadas en algunos cursos. A la vez, las temáticas abordadas apuntaron a las necesidades del sector.</p> <p>Por esta razón, las capacitaciones técnicas en apicultura, se replicaron en las cabeceras provinciales, duplicando el universo de apicultores, de 150 a 312 apicultores capacitados a la fecha.</p> <p>Cursos de Capacitación:</p> <p>a.- Comercio Exterior Curso efectuado en el Hotel Turismo de la Ciudad de Curico, y en Restaurante Punto de Encuentro en la ciudad de Talca, curso desarrollado por el profesional Sergio Allard, de connotada trayectoria comercial y que contó con una participación de 20 y 31 apicultores respectivamente. Se adjunta listado de asistentes en Anexo – XII.</p> <p>El Curso de Comercio Exterior desarrolló el tema de la exportación, desde la perspectiva del análisis empresarial, puesto que se debe realizar una serie de pasos previos para ver sus propias capacidades, antes de abordar exitosamente los mercados externos, sólo a partir de un análisis de las capacidades de la empresa, de su producto y cruzando los datos con la información del mercado recopilada, se puede lograr crear un buen plan de internacionalización basado en las ventajas competitivas de la empresa.</p> <p>También se accede a los temas de: Formas de Pago, Tipos de cartas de crédito, Modalidades de venta, Presentación de documentos a aduana; Calidad, Trazabilidad y Compromiso: condiciones para exportar; y finalmente los Incoterms: Reglas de interpretación de los términos comerciales más utilizados en el comercio internacional.</p> <p>b.- Calidad y Trazabilidad El curso de capacitación en Calidad y Trazabilidad en Apicultura, se llevo a cabo en las ciudades de Curico, Talca, Linares y Cauquenes, entre los meses de mayo y junio, con una asistencia total de 109 apicultores lo que se detalla en Anexo - XIII.</p> <p>El curso en Calidad y Trazabilidad, se desarrollo enmarcado en los requerimientos necesarios para obtener y comercializar un producto de calidad, que se pueda vender en el exigente mercado Europeo.</p>	

Informe Final

**Nodo para la Innovación Productiva en Apicultura,
Región del Maule - TROFAR LTDA.**

	<p>Además de cumplir con la normativa vigente para acceder a este mercado. Los temas tratados fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas Practicas Apícolas: se trabajo de acuerdo a las Especificaciones Técnicas de Buenas Practicas Apícolas”, creado por la Comisión Nacional de BPA y que incluye: Instalaciones, materiales, control de plagas, manejo sanitario, alimentación y agua, transporte de colmenas, registro e identificación, condiciones de trabajo, manejo medioambiental. • Se trataron los temas de Inocuidad, trazabilidad y Aseguramiento y Calidad de los alimentos, aplicado específicamente a la miel. • Introducción a Haccp. La aplicación de este tema se llevo a la practica a través de ejemplos visuales y experiencia del auditorio • Normativa Ramex: Se reviso la normativa desde la necesidad de la inscripción de apiarios en el registro de apicultores de mieles de exportación, se dieron a conocer las obligaciones contraídas y los beneficios que implica para los productores. Además de recalcar la necesidad de cumplir dicha normativa para acceder con la producción a la Comunidad Económica Europea. • Taller de llenado de registros obligatorios de RAMEX. • Salas de Extracción: se analizo la pauta de evaluación para salas de extracción comunitaria y primaria. Aclarando dudas y sugiriendo estrategias para su cumplimiento en la construcción, instalaciones, maquinarias y procesos. <p>El curso fue dictado en todas las provincias por el profesional, Jaime Soto, Ing. Ejecución Agrícola, especialista en apicultura. Curicó, Hotel Turismo; Cauquenes, Sala de Reuniones, INDAP; Linares, Club de la Unión; Talca, Restaurante Bancel eventos</p> <p>c.- Gestión Empresarial Apícola. El curso de capacitación en Gestión Empresarial Apícola, se dicto en las ciudades de Talca y Linares, con una asistencia total de 57 apicultores lo que se detalla en Anexo XIV.</p> <p>La Gestión Empresarial Apícola, tanto a nivel individual como de las empresas asociativas campesinas (EAC), en los últimos años ha ido adquiriendo cada vez más importancia, la que sin duda está ligada estrechamente al proceso de globalización de la economía mundial y en el caso de Chile en particular. El temario del Curso de Gestión Empresarial Apícola:</p> <p>Comenzó el señor Vázquez con una introducción de la importancia de la Empresa Asociativa y la Organización de la Empresa. Luego el relator abordó la Planificación y Control de Gestión, que involucra todo un Sistemas de Información Contable, se reviso además la Contabilidad de Empresa y Contabilidad de Gestión, para tener especial detalle en Control Interno, Análisis Financiero y Control de Gestión, demostró que el Uso de la Información para la toma de Decisiones es una herramienta necesaria en la empresa moderna y termino mostrando Otros Indicadores.</p>
--	--

	<p>El desarrollo de la asociatividad en el ámbito empresarial pasas por la necesidad que tiene un número determinado de personas de unirse y trabajar en conjunto para alcanzar ciertos objetivos, que no podrían alcanzar por separado o trabajando individualmente</p> <p>La organización de una empresa consiste en ordenar los distintos elementos que participan dentro de estas áreas, de tal forma, que permitan alcanzar los objetivos que se propuso la organización cuando se tomó la decisión de asociarse y se realizaron los planes de trabajo iniciales.</p> <p>Áreas o subsistemas funcionales. La empresa está compuesta por Subsistemas o Áreas Funcionales, las cuales varían en su número dependiendo del tamaño de la organización, sin embargo, en todas las empresas existen cuatro áreas que son primordiales para su funcionamiento. Estos subsistemas o áreas funcionales son:</p> <ul style="list-style-type: none"> Comercialización; encargada de la venta de los productos Producción; abocada a la transformación de las materias primas en productos Recursos Humanos; dedicada de la selección y contratación de la mano de obra Finanzas; responsable del manejo, obtención y control del dinero <p>d.- Diversificación de Mieles</p> <p>La necesidad de mejorar la calidad de las mieles, acceso a mercados y obtener mejores márgenes de comercialización, hacen necesario trabajar en diferenciación de mieles, una forma de diferenciarse es a través de origen floral de la Miel, con este fin se realizo la capacitación: "Manejo Apícola para la Extracción de Mieles Diferenciadas", Anexo XV, la que incluyo el siguiente temario:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La flor y sus partes, describiendo luego Plantas melíferas y poliníferas, se destaco la Flora de importancia melífera en la Región. Para la flora apícola de la región del Maule, se pudo constatar que existe escasa información científica y ésta si existe no representa la diversidad de zonas ecológica, también se puede asegurar que el 98 por ciento de los apicultores no lleva un registro de las especies florales de que depende su producción de miel y menos de sus fechas de floración a través del tiempo. - Calendario Floral. Se reviso el calendario floral de varias especies apícolas y su efecto en la Diferenciación de mieles teniendo una repercusión en la Composición química y física de mieles. La composición química y física de la miel es un área de total desconocimiento para el apicultor, parte importante de este desconocimiento es el escaso trabajo científico desarrollado en esta área para la apicultura de la región del Maule. De esta forma, existen desde ya conversaciones preliminares y correspondencia que avalan, un futuro acuerdo de trabajo conjunto del Nodo con la destacada Doctora Gloria Montenegro, Investigadora de la Pontificia Universidad Católica de Chile, cuyas líneas de trabajo una segunda etapa del presente proyecto. -La jornada de capacitación abordo también los temas de Análisis necesarios para tipificación de mieles. Las posibilidades de mieles
--	--

	<p>monoflorales, las implicancias de la Norma Chilena 2007. Y termino el curso con los temas de manejo, Alimentación y nutrición, Calendario de trabajos apícolas y los correspondientes a la Sanidad apícola.</p> <p>El curso se desarrollo en todas las provincias por el profesional, Jaime Soto, Ing. Ejecución Agrícola, especialista en apicultura. Se efectuó en: Curico, Hotel Turismo; Talca, Restaurante Bancen; Linares, Club de la Unión y Cauquenes, Club Social.</p>
--	--

Actividad N° 7 Diversificación de productos		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Agosto 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Julio 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>La miel, Según Juglar 2008, en su Estudio “La miel en Europa, Como vender Miel Fraccionada Chilena” se comporta como un producto tradicional en un mercado fijo donde los actores parecen tener posiciones bien definidas. Tradicionalmente Chile vende su miel a negociantes. A pesar de un tarifa arancelaria preferencial con Europa, Chile no parece obtener de sus clientes el precio que merece su calidad frente a operadores o competidores que anuncian volúmenes de ventas mucho mas importante que toda la producción chilena. A partir de este mercado aparentemente fijo, tanto por el consumo per cápita y dada la diversidad de mieles disponibles, se pueden lograr cambios fundamentales que permiten generar nuevas oportunidades para una miel definida cualitativamente y que se puede establecer con una referencia marcada a su origen chileno.</p> <p>De acuerdo a la información generada por ODEPA, del total de las exportaciones de Mieles Chilenas Durante el año 2007, el 84,37% fue comercializada como miel a granel sin diferenciar en tambores de 300 kg., su precio promedio fue de 1,7 U\$/Kg.. Un 15,4% fue comercializada como miel granel diferenciada (mono floral y orgánica), por la que se pago 1,9 U\$/Kg. Y solo un 0,23 % se exporto fraccionada en envases de 400 y 500 grs. El precio del kilo fue de U\$ 6,2.</p> <p>El consumidor Europeo es un consumidor informado y con preferencias muy claras, según la zona que habita. La miel es parte de la dieta diaria y a la vez es un ingrediente popular tanto en el sector industrial como de alimentos para el hogar.</p> <p>Cada día más consumidores buscan diferenciación en la oferta con :</p> <ul style="list-style-type: none"> Productos éticos. Productos orgánicos. Productos que respondan a sus expectativas en el sentido gastronómico y cuidado del medio ambiente. Productos provenientes de mercados exóticos <p>El Nodo en un comienzo se oriento a diferenciar mieles, enfocando principalmente en su origen floral, y por ende en su especialización. Con el avance del proyecto nos hemos dado cuenta que de acuerdo a las características de la región y sus apicultores, se puede potenciar la diferenciación de mieles por a lo menos 4 líneas de trabajo, que pueden ir solas o combinadas entre ellas. Si es importante, considerar que para el desarrollo de cualquiera de ellas se necesita mejorar e innovar en: Investigación, Producción, Normativas y Comercialización.</p> <p>Mieles de Origen Botánico: La Región dado sus característica geográficas y la presencia de bosque nativo, principalmente del tipo esclerófilo, posee la potencialidad de obtener mieles especiales de Quillay, Corontillo o Mardon, Avellano, Multiflora, en volúmenes importantes y de Litre, Tralguen, Tebo, en volúmenes pequeños.</p>	

	<p>Mieles con denominación de Origen: Por ser una zona de transición entre un Norte seco y un sur húmedo la región posee características geográficas que la hacen especial, pudiendo obtener mieles únicas de especies nativas tanto del secano interior, como de la precordillera del Maule. Además se debe considerar las tradiciones y costumbres de estas zonas, que permitirían hacer más especial el producto miel.</p> <p>Mieles Orgánicas: Los consumidores están entregando preferencias y valor a estos productos, su consumo ha aumentado en tiempos de crisis, por lo que hay una oportunidad para diferenciar y comercializar esta miel. La región posee zonas que cumplen con los requisitos para su producción y con apicultores preparados para su manejo. Existe en la Región a lo menos una empresa dedicada a este tipo de producción.</p> <p>Mieles en Comercio Justo: considerando que esta diferenciación no es a nivel productiva, si lo es a nivel comercial y trasciende aun mas dado las características productivas, sociales y organizacionales de los productores de la Región, por lo que permitiría que ingresen como productores de miel al Comercio Justo. Existen Cooperativas regionales, que han logrado experiencias exitosas en este mercado.</p>
--	--

Actividad N° 8 Visita de Prospección al Mercado Objetivo		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Septiembre 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Septiembre 2009
	<i>Fin:</i>	Septiembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>Las características actuales del mercado internacional de la miel se pueden resumir en los siguientes aspectos:</p> <p>Europa es el mayor mercado consumidor de Miel chilena. Chile exporta su miel casi exclusivamente a granel para ser posteriormente procesada y fraccionada en destino. El mercado no presenta grandes variaciones en volumen. Existe gran diversidad de productos</p> <p>Oportunidades existentes.</p> <p>Los países europeos en general son grandes consumidores de miel, de distintas procedencias, calidades, sabores y texturas. La producción en Europa ha disminuido, lo que les obliga a importar cantidades cada vez mayores. Los apicultores europeos venden su miel a altos precios.</p> <p>Los consumidores buscan diferenciación de oferta como: Miel monofloral Productos con certificación de origen Marcas nuevas, especialmente de países "exóticos" que puedan responder a sus expectativas en el sentido gastronómico, cuidado del medio ambiente y sentido ético</p> <p>En la visita efectuada en el mes de septiembre a la feria internacional apícola Apimondia, Montpellier, Francia, Congreso N° 41 entre el 15-20 Septiembre, la que contó con más de 5.000 Asistentes, se pudo observar distintas alternativas de envasado y producción de miel, así como opciones tecnológicas por aplicar en producción y sanidad.</p> <p>En visitas a tiendas de especialidades y supermercados, se pudo apreciar el packaging utilizado como así mismo los distintos formatos y marcas comercializadas.</p> <p>En este viaje, se visitó la Cooperativa France Miel – Naturalim, la que presenta las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cooperativa con medio siglo de existencia • Fundada por 10 socios inicialmente, quienes generaron el negocio • Posteriormente se reclutaron nuevos socios y proveedores • Entre los proveedores se encuentra Chile, con productos Fair Trade • La empresa está conformada por 8 Cooperativas pequeñas que acopian miel, en Francia y además 5 empresas Españolas • En total suman 700 apicultores los que están estrechamente vinculados entre sí. <p>Los apicultores socios deben cumplir con condiciones muy especiales, como ser::</p>	

Informe Final

	<ul style="list-style-type: none"> • Deben ser Apicultores Profesionales • Poseer entre 500 – 600 colmenas • Tener dedicación exclusiva, la cual con la cantidad de colmenas indicada anteriormente permite vivir de la actividad • Contra con a lo menos un año de estudio teórico – práctico, con examen final, en el Centro de Estudios Apícola, el cuál si lo aprueba, obtiene el título de apicultor <p>La visita permitió visitar los distintos departamentos de la Cooperativa – Empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnico • Legal -Administrativo • Bodega Materiales envasado • Acopio y proceso de miel previo envasado • Envasado y etiquetado • Recepción de Miel • Control de Calidad <p>Es importante señalar dos aspectos fundamentales retenidos de esta visita:</p> <p>a.- el profesionalismo imperante en la actividad sectorial, tanto a nivel de los apicultores, la labor productiva y de comercialización y marketing.</p> <p>b.- la importancia extrema que se otorga a la calidad del producto.</p> <p>Al respecto de esto último, es necesario establecer que toda miel recepcionada es analizada, comprobando su origen botánico y territorial, contra patrones estándar. Los profesionales que trabajan en el departamento de Calidad son los verdaderos “Master Blenders” realizando la labor de cata de las mieles recepcionadas y posteriormente las mezclas adecuadas para obtener los productos de línea de la empresa.</p> <p>En el mismo viaje de prospección de mercado, se visitaron Tiendas Especializadas de venta de productos gourmet, entre ellos la miel, fabricantes de envases, productores y envasadores de mieles diferenciadas y Supermercados.</p> <p>Las visitas efectuadas han permitido:</p> <p>a.- establecer relaciones directas con fabricantes de maquinaria de envasado y producción de miel.</p> <p>b.- relaciones directas con fabricantes de tapas litografiadas para envases de miel.</p> <p>c.- Precio de venta de productos en estanterías de supermercados.</p> <p>d.- Análisis de la cadena de valor.</p> <p>e.- detección de oportunidades de mercado.</p>
--	---

Actividad N° 9 Análisis		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>Una de las características de los Productores apícolas de la Región de Maule, es la alta heterogeneidad entre los productores apícolas, quienes presentan producciones muy dispersas y poco homogéneas, además de diferentes formas de articulación con los mercados. Es posible encontrar desde grupos con buen desarrollo empresarial que están articulados con mercados dinámicos, hasta grupos de pequeños apicultores, con estrategias de subsistencia orientadas al autoconsumo y la venta de sus excedentes. El sector de pequeños productores presenta en general, un desconocimiento en las gestiones de comercio exterior y escaso acceso a información técnica y de mercado.</p> <p>De este modo, el Nodo apícola del Maule comenzó generando un diagnóstico técnico productivo y comercial de los productores de la región, y así, sobre la base de esa información readecuó las actividades de difusión y capacitación, además del análisis de mercado a realizar. Por otro lado, se entregó información de experiencias exitosas en asociatividad, mostrando experiencias nacionales e internacionales de organizaciones apícolas exitosas.</p> <p>A partir del diagnóstico, del trabajo realizado con los grupos objetivos, y contrastado con cada uno de los objetivos específicos planteados inicialmente, se encontraron las situaciones que a continuación se exponen.</p> <p>Asociatividad La utilización de la asociatividad por los productores apícolas como una forma de enfrentar sus brechas productivas y tecnológicas, es baja, debido a que las organizaciones son en general muy numerosas, poco funcionales, con mucho deseo de generar beneficios para sus socios, con excelentes directivas, pero con socios que no siempre poseen el grado de compromiso necesario.</p> <p>Agregación de valor El grado de agregación de valor, referido en particular al Envasado y Denominación de Origen, es precario o nulo en la mayoría de los casos. Y aunque, los productores poseen una alta motivación por la adquisición de nuevos conocimientos y por la actividad apícola, en general se mostraban con mucho escepticismo hacia la factibilidad de agregar de valor.</p> <p>Caracterización de mieles En la Región del Maule, aún cuando se pueden apreciar productores con intención de diferenciar sus mieles, prevalecen las ganas y el entusiasmo por sobre un plan de trabajo profesional y objetivo, de esta forma nos encontramos con:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carencias de conocimientos respecto del origen de sus mieles - Carencias de conocimientos respecto de la 	

	<p>metodología necesaria para los distintos tipos de diferenciación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Con una sobre valoración del producto miel respecto de sus virtudes, pero sin saber el porqué de sus virtudes - Desconocimiento del calendario floral <p>Diversificación de la oferta productiva Se aprecia un déficit de información actualizada respecto de la flora por zona (Mapeo floral o vegetacional de potencial apícola), se cree que podemos producir miel de quillay, corontillo, avellano, flor de pradera, no obstante surgen dudas al evaluar la factibilidad de poseer un volumen que se constituya en una oferta exportable, la época en la que puede ser obtenida y la regularidad año tras año de esa oferta.</p> <p>Normativas de Calidad/Trazabilidad Cabe destacar que la gran mayoría de los productores recibe asesoría técnica (70% Indap), que contribuye a fomentar el cumplimiento de esta normativa. De esta forma es que el 82% de los apicultores están en Ramex, sin embargo, aún solo un tercio de los productores realiza extracción en sala autorizada.</p> <p>Frente al conocimiento de esta realidad, es necesario replantearse algunas situaciones en donde se establezcan líneas de trabajo a futuro y desafíos concretos por alcanzar.</p> <p>A nivel de Asociatividad y Organizaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poseer un direccionamiento y un plan de negocios a mediano largo plazo, que sea la carta de navegación • Contar con asociaciones que posean un brazo comercial, que ordene su negocio y lo haga eficiente • Contar con socios apasionados, comprometidos y disciplinados en pro del bien colectivo. • Comprometer el respeto por la calidad de forma integral (productividad, inocuidad y trazabilidad) <p>A nivel de Agregación de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generar motivación en torno a una actividad comercial que signifique mejoras de importancia en la rentabilidad • Propuesta de modelos de negocios para la comercialización de mieles diferenciadas. • Identificación de nichos de mercado para el comercio de mieles especiales. • Profesionalizar la actividad, nivelando capacidades al interior de las organizaciones • Agregar valor no solo mediante envasado, sino principalmente por caracterización botánica, histórica, ética, geográfica u orgánica <p>A nivel de caracterización geográfica y diversificación floral de mieles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requiere generar investigación local, científica y aplicada, a través de: <ul style="list-style-type: none"> • Universidades • Centros de investigación • Particulares
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere evaluar el impacto y las medidas de mitigación en particular del impacto del Cambio climático sobre producción apícola <p>A nivel de calidad y Trazabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existe la necesidad permanente de capacitarse y reunirse. • Trabajar la producción en concepto de Calidad Integral • Insistir a nivel de Apicultores en implementación de, BPA y Salas de Extracción. • Continuar la Difusión del Acuerdo de Producción Limpia <p>Los temas de profesionalización del rubro no pueden ser abordados aisladamente, se necesita una estrategia nacional que acompañe a los productores en su formación y establezca criterios mínimos de profesionalización.</p> <p>Con respecto al Comercio Exterior, al tener en cuenta la realidad apícola regional y considerando que la posibilidad de mejorar la competitividad del negocio se produce sobre la base de la diferenciación de la miel, es que existen oportunidades comerciales concretas para apicultores de la séptima región, como efecto de la posición chilena en el mercado internacional y su prestigio como imagen país.</p>
--	---

Actividad Nº 10 Giras técnicas		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Noviembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad desarrollada</p> <p>Durante el desarrollo de las actividades de capacitación efectuadas por el Nodo y a través de la participación de el equipo Nodo en Seminarios técnicos con apicultores, quedo el compromiso por parte del Nodo de articular y desarrollar actividades técnicas muy específicas en terreno, fue así como se gestaron las giras técnicas relatadas a continuación:</p> <p>Gira técnica empresa Apícola Colmenares Santa Inés, del Sr. Alberto Poch,</p> <p>Empresa Apícola, fundada en 1939, reconocida por su constante innovación y aporte a la apicultura Chilena. Dedicada a la producción de miel orgánica, crianza de abejas reinas de raza carnica y a la fabricación de dispensador de acido formica, de nombre comercial BIO TAB, utilizado en el control de parásitos de la colmena, varroa y acaro traqueal.</p> <p>Se visito sala de extracción de miel, sala de envasado, sala de procesamiento de cera de abeja e Industria de BIO TAB.</p> <p>Además, el propietario don Alberto Poch, relato su experiencia en el proceso de diferenciación y certificación de su miel a Orgánica, la importancia de la calidad y la trazabilidad durante toda la cadena productiva.</p> <p>Fotografías y asistencia Anexo XVI.</p> <p>Gira técnica empresa Colmenares Santo Domingo, del Sr. Vincent Toledo,</p> <p>Empresa con vasta experiencia en la crianza de abejas reinas, ha desarrollado un importante aporte en el mejoramiento de razas Carnicas e Italianas y a la obtención de cepas híbridas de muy buena calidad. El propietario desarrollo una extensa charla técnica y practica para mostrar su forma de trabajo en la producción de abejas reinas, remarcando que a través de mejoras genética se puede acceder a una colmena mas productiva. Actividad desarrollada en la Comuna de Santo Domingo.</p> <p>De regreso en la localidad de Las Cabras, se visito la zona de fecundación de las reinas y una Sala de Extracción de miel autorizadas por el Servicio Agrícola y Ganadero, equipada con moderna maquinaria. Permitiendo a los asistentes observar, la construcción, el equipamiento y el proceso de extracción.</p> <p>Fotografías y asistencia Anexo XVII.</p>	

Actividad Nº 11 Talleres Técnicos Comerciales		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad finalizada</p> <p>Talleres técnico comerciales: Como una forma de entregar información específica en temas que no están al alcance de los productores apícolas de la región del Maule, el Nodo desarrollo los siguientes talleres técnicos comerciales:</p> <p>En Curico y Cauquenes se desarrollaron los talleres técnico comerciales, en dependencias del Hotel Turismo y Club Social, respectivamente realizando el siguiente programa: Productos sanitarios utilizados en la Producción apícola Oferta potencial de mieles especiales Costos de producción y mercado externo.</p> <p>Relatores involucrados: Especialista en manejo integrado de plagas y productos sanitarios (pesticidas): Sr. Aníbal Barrios Osorio, Ingeniero Agrónomo</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Equipo Nodo Apícola <p>Productos sanitarios utilizados en la Producción apícola</p> <p>Se abordó las principales patologías Apícolas presentes en Chile, Como: Varroasis, Nosemosis, Acariosis, Loque americana y Europea. Se describió la sintomatología, manejos y controles para cada una de ellas.</p> <p>Poniendo énfasis en el uso de acariciadas en momentos que no hay flujos de néctar y en la no utilización de antibióticos. Todos elementos que contaminan la miel y que son a causa de cierre de mercado.</p> <p>También se analizó la fumigación con agroquímicos en agricultura, como afecta el desarrollo de las colmenas y la contaminación de la Miel. Entregándose información de principios activos de las marcas comerciales, su carencia y toxicidad.</p> <p>Todos aspectos relevantes a considerar en la producción Apícola, sobretodo si se quiere diferenciar un producto alimenticio por calidad e inocuidad.</p> <p>Oferta potencial de mieles especiales</p> <p>Se describió el mercado Europeo como demandante de mieles, dado su incapacidad de autoabastecerse. La fuerte concentración en la compra a terceros países y en la distribución de la miel en Europa, que ejercen los Alemanes. El interés por consumir mieles de calidad, diferenciadas, de origen conocido y con una trazabilidad demostrable. La posibilidad de ingresar con miel granel y con miel diferenciada a mercado pequeños, pero con un precio superior.</p> <p>Costos de producción y mercado externo.</p>	

	<p>Se abordó los costos de producción, a través de grupos de trabajo, los que fueron comparados y analizados al final de la jornada. Existiendo diferencias no significativas, en función de los manejos y número de colmenas por apicultor</p> <p>El taller contó con la activa participación de apicultores de Curico y Cauquenes, Anexo XVIII.</p>
--	--

Actividad Nº 12 Seminario Internacional		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Noviembre 2009
	<i>Fin:</i>	Noviembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>En Talca se realizo el Seminario Técnico: Miel diferenciada, un gran desafío para una potencia Agroalimentaria</p> <p>Con la asistencia de 60 productores apícolas, Autoridades, se dio inicio al Seminario Técnico Internacional, Anexo XIX. Los apicultores y apicultoras formularon variado tipo de preguntas y participaron activamente de cada una de las siguientes presentaciones</p> <p>Programa del Seminario:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Experiencia asociativa exitosa en Francia – Empresa France miel – Naturalim – Expositora: Sabine Depinet Quality Manager & Honey Purchaser ○ Principales Investigaciones en caracterización botánica, polínica y denominación de origen de mieles – Expositor: Sr. Francisco Salas L Investigador, Pontificia Universidad Católica y Sr. Diego Santa Cruz, Centro Nacional Apícola. ○ Visión de una exportadora de Miel respecto de la diferenciación de mieles chilenas a granel y fraccionadas. – Expositor: Michel Grand-jean, Gerente Exportadora de Miel Lican Ray. ○ Principales manejos orientados a la producción de mieles especiales, monoflorales o biflorales – Expositor: Mario Gallardo, Ing. Agrónomo, Académico de la Universidad de Chile <p>Sabine Depinet, Desarrollo la experiencia de Naturalim y France Miel, contando que Naturalin es la Filial comercial de la Cooperativa France Miel, explico como se gesto la Cooperativa y la importancia de la vision del negocio. La organización cuenta en la actualidad con 30 trabajadores y con un volumen de negocios de 18 millones € / 27 millones US\$.</p> <p>A traves de esta experiencia, se pudo ver el contraste con la concepcion de organizacion existente en la region del Maule, en especial AFC, donde hay un elevado número de asociados, poca participacion en las gestiones de la empresa u organizacion y falta de pertenencia para con la organizacion.</p> <p>La experiencia de los Franceses, permite concluir que si las organizaciones Regionales mejoran sus debilidades, trabajan por objetivos comunes y mejoran la participación de sus socios ; pueden tener grandes perspectivas de desarrollar exitosamente el negocio apicola.</p> <p>El Dr. Michel Grand-Jean B. Señalo que si bien el volumen de miel chilena exportado es pequeño en el concierto mundial, existen oportunidades para crecer en los mercados mejorando la producción</p>	

Informe Final

	<p>por colmena o aumentando los volúmenes de colmenares. Sin embargo la oportunidad mayor esta en tener la capacidad como País de diferenciar parte de la producción y agregarle valor.</p> <p>Para esto los apicultores deben partir conociendo de sus mieles: aspectos físico – químicos, características organolépticos, orígenes florales, etc., las universidades deben generar investigación aplicada, organizaciones y exportadoras deben buscar mercado y promocionar el producto.</p> <p>Diego Santa Cruz, dio ejemplos de experiencias de diferenciación de mieles en Chile como: Apicoop, que comercializa a través del Comercio Justo y Colmenares Santa Inés, que diferencia su producción con miel orgánica. Además hace hincapié en el cumplimiento de normativa de calidad: RAMEX, BPA, BPM, HACCP; APL miel, que garantizan y certifican la inocuidad y trazabilidad del producto.</p> <p>Mario Gallardo, enfoca su presentación en aspectos técnicos de producción, para trabajar con mieles diferenciadas. Plantea la necesidad de mejorar y cambiar técnicas productivas, conocimiento de las especies melíferas de la zona donde se emplazan los apiarios, y de cumplir con los requerimientos de calidad y trazabilidad que se exigen para un producto alimenticio</p> <p>Lugar de realización: Ciudad: Talca Local: Centro de Eventos Lircay</p>
--	---

Actividad Nº 13 Otras actividades		
Fecha Planificada:	<i>Inicio:</i>	
	<i>Fin:</i>	
Fecha Real de Ejecución:	<i>Inicio:</i>	Enero 2009
	<i>Fin:</i>	Diciembre 2009
Comentarios del Estado de Avance:	<p>Actividad terminada</p> <p>Seminario Universidad de Talca Durante el mes de septiembre la Universidad de Talca desarrollo el Seminario, Investigación y Futuro de la Apicultura en la región. Claudio Troc Gajardo - Director Nodo Apícola, expuso los objetivos y avances a la fecha del proyecto Nodo Apícola.</p> <p>Día de la Miel, 6 de Agosto</p> <p>Luego de mucho insistir, el mundo Apícola logro que el Gobierno diera algún realce a la actividad apícola y decretara el 6 de agosto como el "Día de la Miel".</p> <p>La miel es considerada un alimento perfecto, porque, además de su sabor, tiene propiedades nutricionales y medicinales. Contiene: hidratos de carbono procedentes de sus azucares; sales minerales de fácil asimilación; vitaminas; Proteínas y enzimas; Oligoelementos y Ácidos orgánicos.</p> <p>La actividad de celebración del día de la Miel a nivel regional, se realizo en Linares y fue coordinada por la Agrupación Gremial de Apicultores de la provincia de Linares, apoyada por el Nodo Apícola del Maule, contó con la asistencia de altas autoridades regionales y la concurrencia masiva de publico, en especial escolares. Anexo XX.</p> <p>Asociación Gremial de Productores Apícolas de Linares, Apoyo en la elaboración y formulación de perfil de proyecto de Laboratorio Apícola:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reuniones de trabajo en Linares, • Acompañamiento en entrevistas con autoridades, • Tramites ante autoridades • Acompañamiento y participación de lanzamiento de Reportaje Audiovisual y Didáctico "Apicultura en Linares", FNRD 2% Cultura, Gobierno Regional del Maule. <p>Anexo XXI.</p>	

III.- COMENTARIOS TÉCNICO DEL PROYECTO

Durante la realización del Plan de Trabajo, en especial durante la actividad de prospección de productores en terreno y difusión de los objetivos del Nodo, fue recibido con un alto interés por parte de los apicultores los objetivos del proyecto. Fue así como la estrategia de trabajo en terreno se modificó con la finalidad de que el proyecto pudiera llegar a más apicultores y organizaciones, creándose grupos de trabajo provinciales en: Curico, Talca, Linares y Cauquenes.

La dinámica generada en las provincias permitió movilizar al mundo apícola y ha creado un nuevo canal de comunicación y coordinación que ha sido reconocido mediante la activa participación de los apicultores en las actividades del Nodo. De esta dinámica se han generado nuevas ideas, las que se registraran en una base de perfiles de proyectos, los que serán priorizados y orientados hacia instrumentos de financiamiento en el área de fomento y/o de investigación según corresponda en una etapa posterior. Estas iniciativas, se perfilan hacia la generación de investigación aplicada para la diversificación de mieles, detección de patologías, programas de formación para profesionalizar el rubro y el desarrollo de otros negocios satélites.

La participación activa de apicultores en las actividades de capacitación ha sido la norma en cada una de las jornadas, quedando de manifiesto la necesidad del sector en capacitarse y mejorar la actividad, sin embargo no es suficiente, y se requiere del diseño de programas, que en forma escalonada logren generar en los apicultores un nivel de competencias adecuadas a las exigencias impuestas por el mercado internacional.

Asociatividad

El nivel de organización de los apicultores es moderado a alto, existiendo Asociaciones gremiales, cooperativas, sociedades, apicultores individuales y otros tipos de asociaciones en cada una de las Provincias, generalmente con un número alto de socios que no siempre participa de la toma de decisiones y que además por lo mismo poseen diversos intereses, generando en ocasiones la dilución de estas organizaciones. Se adjunta listado de organizaciones que participan en actividades del Nodo **ANEXO III**.

El mejor fomento y promoción de la asociatividad entre los productores apícolas, es el desarrollo de un negocio adecuado a las necesidades de sus socios, de esta manera, es necesario fortalecer y unificar los objetivos de la organización, para lo que se requiere trabajar en el desarrollo de un plan a mediano largo plazo cuyo desafío sea cubrir brechas productivas, tecnológicas y comerciales.

Comercio exterior

Según la investigación comercial realizada, ésta permite señalar que los mercados más atractivos para la miel chilena por precio y competitividad serían:

Suiza
Reino Unido
Francia

Lo anterior debido a que los tres países señalados muestran crecimiento en sus importaciones de miel durante los últimos cinco años, incluso en un año 2008 de fuerte decrecimiento en general debido a la crisis internacional. Además mantienen importaciones de países latino americanos, específicamente México y Argentina, y como lo hemos señalado anteriormente, en el caso de Argentina, sus exportaciones han decrecido dejando un espacio que puede ser ocupado por Chile.

En los tres países, Chile ya tiene un posicionamiento con participación de mercado del orden del 4 % en Suiza y Reino Unido y cercano al 2 % en Francia. Los tres países indicados, se encuentran en el centro de Europa, lo que es importante por el tema logística y aprovechamiento de viajes de promoción y ventas y por último en todos ellos Chile tiene muy buena imagen país.

Teniendo en cuenta la realidad apícola regional y considerando que la plataforma de mejoramiento del negocio es sobre la base de la diferenciación de nuestra miel, el modelo lógico y posible de realizar a mediano - corto plazo está centrado en 2 etapas:

Etapa 1, venta de miel a granel para ser envasada en destino:

La exportación de miel diferenciada se realizaría a granel, y con denominación de origen botánico y territorial, se sostendría en una alianza estratégica con un importador para desarrollar en forma conjunta el negocio de venta de miel con denominación de origen chilena..

Etapa 2, el envasado se realizaría en Chile, utilizaría una alianza estratégica con importador que considere para el negocio, venta en Europa con marca propia y la inversión en maquinaria y marketing.

Valor agregado

La agregación de valor analizada por el Nodo, define las posibilidades de exportación de mieles diferenciadas (especiales) en forma líquida o crema, ya sea envasada o a granel. Lo importante es que la miel sea presentada al consumidor en los puntos de venta con las condiciones preservadas desde su origen. Ello no es posible de llevarse a cabo con miel líquida envasada en Chile, la que dependiendo de su origen botánico posee el riesgo de cristalizar, presentando un aspecto que no motivará al consumidor a comprarla, por tanto, si el producto final deseado es **Miel líquida, este debe ser** exportado a granel y/o llevar a cabo un proceso de envasado en el exterior bajo supervisión propia, por otro lado, si el producto final deseado es **Miel crema**, este puede ser exportado a granel y/o envasada en origen.

Diversificación de mieles

La Diversificación de la oferta productiva de mieles, fue enfrentada inicialmente apuntando hacia una diferenciación por mieles Monoflorales, enfocada hacia su origen floral. Sin embargo, con el avance del proyecto nos hemos dado cuenta que de acuerdo a las características de la región y sus apicultores, se puede potenciar la diferenciación de mieles por a lo menos 4 líneas de trabajo, que pueden ir solas o combinadas entre ellas. Estas son Miel de Origen Botánico, Miel con denominación de Origen, Miel Orgánicas y Miel para Comercio Justo. Si es importante considerar que, para el desarrollo de cualquiera de ellas se necesita mejorar e innovar en: Investigación, Producción, Normativas y Comercialización. como por ejemplo en: quillay, corontillo o mardón, avellanos, con manejos especiales, entre otras. El Nodo en un comienzo se oriento a diferenciar mieles, enfocando principalmente en su origen floral, y por ende en su especialización.

Calidad y Trazabilidad

Existe la necesidad permanente de capacitarse y reunirse para insistir en el cumplimiento de las normativas de Calidad/Trazabilidad, exigencias consideradas hasta hoy como una amenaza y un castigo a la rentabilidad del negocio, por lo cual es imperioso integrar cambios en esta apreciación a nivel productivo, convirtiéndola en una oportunidad de diferenciarse y porque no, en una herramienta de marketing. De esta forma, el tránsito de la producción apícola, no podrá sino avanzar inexorablemente hacia un concepto de Calidad Integral. Sello distintivo que persigue el Acuerdo de Producción Limpia a implementar sobre los apicultores suscritos.

Articulaciones

La participación del Nodo en la Mesa Regional Apícola, ha permitido aportar en campañas de consumo de miel, organización y apoyo en la realización de jornadas de capacitación, planificación de actividades de corto y mediano plazo y aporte profesional en cada una de las reuniones y jornadas de trabajo. Pese a esto, se requiere llevar a cabo un mayor trabajo conjunto entre Organizaciones de Gobierno y privados para mejorar la oferta de miel chilena, derivándola desde una miel a granel sin diferenciación hacia una miel a granel o envasada diferenciada. Esto sumado a la incorporación de mejoras sustantivas en calidad organoléptica e inocuidad, permitirá generar el salto cualitativo que obligue a la apicultura a ser un aporte hacia el camino trazado de convertir a Chile en Potencia alimentaria.

IV.- RESULTADOS Y CONCLUSIONES

- El Nodo se inició en un momento clave para la región, convirtiéndose en un articulador, comunicador y líder en el desarrollo apícola de esta. Se han establecido excelentes relaciones de trabajo con: apicultores individuales, organizaciones apícolas, empresas apícolas, Centros de Investigación, Exportadores, Autoridades y Organismos Públicos.
- Dado lo exigente y selectivo del mercado internacional de la miel, la diferenciación es una condición para acceder a mejores precios, siendo posible de alcanzar a través de un abanico de posibilidades que pueden ser: fraccionamiento, origen floral, denominación de origen, producción orgánica o como producto ético. Debiendo los apicultores de la región y organizaciones apícolas ver cual es la más conveniente, a sus objetivos comerciales.
- Se hace necesario mejorar la competitividad diferenciando la producción de miel, convirtiéndola en un producto particular, con características únicas y que a nivel comercial posea un Volumen para exportación y Sostener ese volumen anualmente
- Se requiere aumentar el conocimiento químico de la miel por parte de los apicultores, con el fin de que características como el contenido de fenoles, flavonoides y la actividad biológica real, pueda utilizarse como herramienta comercial.
- Cualitativamente la Capacitación de los productores apícolas se hace fundamental para nivelar los conocimientos básicos de manejo apícola y sanitario, de forma tal que estos conocimientos, no sean un problema de calidad que lamentar en el futuro. Por otro lado, se requiere continuar escalando en sistemas de aseguramiento de calidad HACCP y la determinación de parámetros físico – químicos de Control de calidad en Análisis de post- cosecha.
- El nivel de profesionalización del rubro es aún insuficiente, y se requiere de programas de preparación de largo aliento, para preparar las generaciones de recambio.
- La investigación de los diversos temas que involucra la actividad apícola, es necesaria en la región, tomando en cuenta las zonas agroecológicas presentes, el cambio climático, y las exigencias de calidad y trazabilidad. Por esta razón debe ser fomentada y potenciada.
- Existe interés por parte de los apicultores de evaluar la factibilidad de diversificar productos por medio del fraccionamiento y diversificación y además existen empresarios dispuestos a desarrollar un trabajo en conjunto con el Nodo pudiendo invertir en tecnología de envasado anexa a su planta de extracción pudiendo brindar el servicio de envasado.
- Existe una detección de posibilidades reales de llevar a cabo negocios directos con importadores europeos y/o una alianza estratégica, con ofrecimiento de prestación de servicios y comercialización en destino, pudiendo acceder al mercado europeo y su red de distribución. Esta exportación puede ser llevada a cabo a granel y/o fraccionada, y este último caso puede ser envasarse en destino o en Chile, generando mayor margen

comercial al realizarlo en este último.

- Cabe destacar la generación de externalidades positivas, en este punto se releva la capacidad desarrollada por el proyecto y su equipo de producir un movimiento importante a nivel regional, promoviendo el rubro y su importancia, hecho que ha sido destacado en forma muy sentida por apicultores y organizaciones de las cuatro provincias de la región, en seminario de difusión de cierre.

**ANEXO I.-
FORMATO ENCUESTA**

ANEXO II.-
DIAGNOSTICO DE APÍCULTORES DE LA REGION DEL MAULE

ANEXO III.-

LISTADO DE ORGANIZACIONES Y EMPRESAS CONTACTADAS

**ANEXO IV.-
ALTERNATIVAS DE EXPORTACION MIEL DIFERENCIADA.**

ANEXO V.-
TALCA LISTADO ASISTENCIA PRIMER TALLER DE DIFUSION FERIA
FITAL.

ANEXO VI.

TALCA LISTADO DE ASISTENCIA PRIMER TALLER DE ASOCIATIVIDAD

ANEXO VII.

LINARES LISTADO DE ASISTENCIA TALLER DE ASOCIATIVIDAD

ANEXO VIII.

TALLER DE DIFUSION Y CIERRE DEL NODO APÍCOLA

ANEXO IX.
LISTADO DE ASISTENCIA REUNIONES DE DIFUSION
EN CABECERAS PROVINCIALES

ANEXO X.
MATERIAL DE DIFUSION, TRIPTICO

ANEXO XI.
PUBLICACION EN DIARIO EL CENTRO

ANEXO XII.
CURICO Y TALCA LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS
CURSO DE COMERCIO EXTERIOR

ANEXO XIII.

**CURICO TALCA LINARES Y CAUQUENES LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS
CURSO DE CALIDAD Y TRAZABILIDAD**

ANEXO XIV.

**TALCA Y LINARES LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS
CURSO DE GESTIÒN EMPRESARIAL APÌCOLA**

ANEXO XV.

**CURICO TALCA LINARES Y CAUQUENES LISTADO DE ASISTENCIA Y
FOTOGRAFIAS CURSO DE DIFERENCIACION DE MIELES**

ANEXO XVI.

GIRA TÉCNICA VII REGION, APÍCOLA COLMENARES SANTA INES

LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS

ANEXO XVII.

GIRA TÉCNICA V REGION, COLMENARES SANTO DOMINGO

LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS

ANEXO XVIII.
TALLERES TÉCNICOS COMERCIALES, CURICO Y CAUQUENES
LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS

ANEXO XIX.

SEMINARIO INTERNACIONAL TALCA,

MIEL DIFERENCIADA UN GRAN DESAFIO

PARA UNA POTENCIA AGROALIMENTARIA

LISTADO DE ASISTENCIA Y FOTOGRAFIAS

ANEXO XX.

**DÍA DE LA MIEL, CELEBRACION REGION DEL MAULE
EN CIUDAD DE LINARES FOTOGRAFIAS**

ANEXO XXI.

FOLLETO REPORTAJE AUDIOVISUAL Y DIDACTICO EN LINARES, A.G. LINARES