

# FOCAPIS: AGREGANDO VALOR A LOS DERIVADOS DE LA COLMENA

Estudio de casos







# CRÉDITOS



## **Autores:**

Este documento ha sido elaborado por Swisscontact y su publicación financiada por el Proyecto FOCAPIS BID FOMIN Swisscontact “Mejora del acceso a mercados globales y al financiamiento para pequeños apicultores” ATN/ME-15243-RG. Cualquier reproducción total o parcial deberá ser autorizada por Swisscontact.

## **Colaboradora técnica:**

Xenia Ortiz

## **Diseño y revisión:**

Saúl Díaz

Walter Flores

Eunice Martínez

## **Para mayor información dirigirse a:**

Proyecto FOCAPIS Swisscontact

Residencial Escalonia y calle Escalonia, casa 14-E, Colonia Escalón,  
San Salvador, El Salvador.

Teléfono: (503) 2262-0680

[www.swisscontact.org/americancentral](http://www.swisscontact.org/americancentral)

## **Aclaración:**

En el presente manual se utiliza lenguaje incluyente, mediante la incorporación de términos y conceptos neutros que incluyan a hombres y mujeres.

También evita generalización del masculino para situaciones o actividades donde aparecen mujeres y hombres.

# CONTENIDO



Resumen ejecutivo.....	6
Introducción.....	7
Contexto.....	8
El desafío de desarrollar nuevos productos .....	9
Caso 1: Innovar e introducir nuevos productos en el mercado.....	10
Caso 2: la certificación orgánica como estrategia para acceder a mercados de mayor valor.....	12
Conclusiones.....	15
Lecciones aprendidas.....	16
Bibliografía.....	17





## Resumen Ejecutivo

Este caso de estudio presenta la historia de cómo el Proyecto Mejora del Acceso a Mercados Globales y al Financiamiento para los Pequeños Apicultores de El Salvador apoyó iniciativas innovadoras orientadas a la diferenciación con respecto de la miel convencional y la diversificación de subproductos de la colmena.

La diferenciación con respecto de la miel convencional se trabajó a través de la certificación orgánica y la diversificación a través de la producción y comercialización

de los derivados de la colmena. Ambas estrategias surgieron como una respuesta para que los pequeños productores apícolas tengan más oportunidades para acceder a mercados de mayor valor aprovechando la tendencia mundial al consumo de productos naturales.

# Introducción

El Proyecto Mejora del Acceso a Mercados Globales y al Financiamiento para los Pequeños Apicultores (ATN/ME-15243-RG) mejor conocido como Fomento de la Competitividad para una Apicultura Sostenible (FOCAPIS) creó oportunidades para que los apicultores del país tuvieran acceso a mercados de mayor valor a través del apoyo al proceso de certificación orgánica y al fomento de la diversificación de los productos derivados de la colmena.

En El Salvador, la certificación orgánica de miel era considerada un paradigma debido a que el país es pequeño y densamente poblado, incrementando el riesgo de contaminación de los ecosistemas donde se alimentan las abejas. Sin embargo, el proyecto apoyó el proceso de certificación orgánica como una estrategia para diferenciarse de la miel tradicional y así obtener mejores precios en el mercado internacional.

La empresa pionera en la transición de sistema tradicional a orgánico es Mieles Joya de Cerén, con dos mil colmenas. Además, hay otras 2 mil colmenas en proceso de certificación orgánica propiedad de seis apicultores proveedores de Mieles Joya de Cerén.

En el caso del fomento de la diversificación, el proyecto incluyó entre sus procesos de formación, contenidos relacionados a cómo aprovechar los subproductos de la colmena y facilitó la participación de varios apicultores en eventos comerciales ya sea a nivel nacional como internacional con el objetivo de acercar oferta y demanda.

Alejandro Flores, dueño de la microempresa “Apiarios Primavera” sostiene que a partir del postgrado apícola que realizó en el marco del proyecto, aprendió a elaborar jalea real y logró incrementar sus rendimientos de apitoxina, que es el veneno de abeja utilizado regularmente con fines medicinales para tratar dolores articulares. Más tarde el proyecto le brindó la oportunidad de mostrar sus productos en eventos comerciales y el resultado es que a partir de esa experiencia él ha incrementado sus ventas<sup>1</sup>.



<sup>1</sup> FOCAPIS creó una especialización de postgrado en apicultura dirigida a técnicos de instituciones públicas y privadas con el objetivo de crear capacidades en las instituciones que pueden aplicar y replicar los conocimientos adquiridos en el postgrado. El postgrado consistió en seis módulos de 200 horas que fueron impartidas por profesionales internacionales especialistas en la actividad apícola.

## Contexto

La producción de miel en El Salvador está orientada hacia el mercado de exportación. El principal país importador de miel salvadoreña en Europa es Alemania y Costa Rica en Centroamérica.

En el año 2017, la mayor parte de las exportaciones de miel se hicieron a Alemania (50.06%), seguido por Portugal con (15.64%) y Costa Rica con (13.60%). (ITC, 2018).

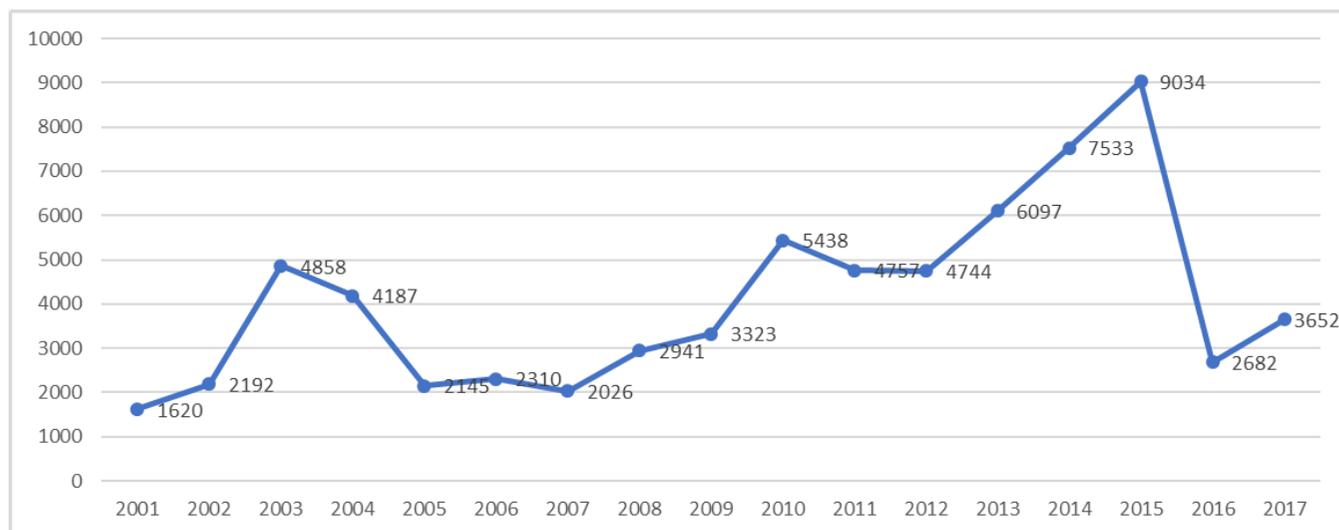
En el año 2015, el Salvador obtuvo una cifra récord por las exportaciones de miel con \$9 034 000 de dólares, pero en el año 2016, el precio de miel exportada cayó a \$2 682 000.00, lo cual significó un gran golpe para el sector apícola. La siguiente tabla muestra el comportamiento de los precios de la miel exportada por El Salvador.

A partir de la caída en los precios de la miel en el año 2016 quedó evidenciada la necesidad de tener estrategias que garanticen la producción y reduzcan la vulnerabilidad del sector apícola de El Salvador a la dinámica especulativa del mercado externo.

Este contexto ayudó a conocer mejor la contribución del Proyecto FOCAPIS al impulsar la certificación orgánica de la miel de abejas en El Salvador y la diversificación productiva como estrategias para mejorar el acceso de los pequeños apicultores a mercados de mayor valor, reduciendo así la vulnerabilidad del sector a la especulación del mercado.

El proyecto es ejecutado por Swisscontact tanto en Nicaragua como en El Salvador y es cofinanciado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

Valor de exportaciones de miel en millones de dólares estadounidenses (2001-2017)



Fuente: (ITC, 2018)

## El desafío de desarrollar nuevos productos



**E**n El Salvador, algunos apicultores asumieron el reto de implementar las Buenas Prácticas Apícolas y adoptar la norma orgánica para obtener la certificación orgánica a su producción, mientras que otros optaron por la diversificación, aprovechando otros productos de la colmena como el polen, la cera, el propóleo, la jalea real, la apitoxina, etc.

El factor común en ambos casos es que, tanto la diferenciación como la diversificación apícola han sido poco explorados en el país. Esta situación implica abrir brecha para posicionarse en mercados cuyos productos adquieran mayor valor, acción que fue acompañada por el proyecto Mejora del Acceso a Mercados Globales y al Financiamiento para los Pequeños Apicultores en El Salvador.

## Caso 1: Innovar e introducir nuevos productos en el mercado



“Uno como apicultor quizás se enfoca solo en producir miel, pero de la colmena se pueden obtener otros productos. Eso fue algo que también aprendí en el proyecto”

Alejandro Flores, Apicultor  
y dueño de microempresa  
Apiarios Primavera.

Alejandro afirma que agregar valor a los productos de la colmena no fue fácil. Al analizar su experiencia señala que uno de los retos que debió asumir fue formarse para producir y procesar otros subproductos de la colmena como cera, propóleo, apitoxina, jalea real y polen de abeja. Además, tuvo que aprender la tramitología para establecer una planta de procesamiento de los subproductos de la colmena e introducir nuevos productos en el mercado nacional, ya que la población no está familiarizada con ellos.

Desde la perspectiva de este emprendedor, el proyecto le apoyó con dos factores clave, la formación y la comercialización. Alejandro fue parte del postgrado en apicultura y esa experiencia le ha abierto las puertas para dar asistencia técnica en el área apícola, aprender a producir jalea real, incrementar los rendimientos de apitoxina y aumentar la venta de sus productos gracias a que FOCAPIS facilitó su participación en eventos comerciales donde pudo promover sus productos y obtener nuevos clientes.

Alejandro Flores es un apicultor que asumió el reto de innovar en el sector apícola comercializando productos derivados de la colmena en El Salvador a través de la creación de su microempresa “Apiarios Primavera”. Este emprendedor inició en el año 2010 con 25 colmenas.

En el año 2011, Alejandro viajó a Argentina, un país líder en la producción de miel en donde visitó una de las empresas más emblemáticas en la producción y comercialización apícola de ese país. El apicultor relata que este viaje le sirvió para conocer la diversidad de productos que se pueden obtener de la producción apícola.

En sus inicios este apicultor se enfocó en producir la miel y sus derivados como cera, polen, propóleo y luego, buscó las condiciones para procesar estos subproductos.





En relación a la apitoxina, Alejandro relató que su participación en el programa de formación apícola le ayudó a obtener mayores rendimientos. “Antes estaba obteniendo un gramo de 15 a 20 colmenas. Hoy un gramo yo lo estoy sacando de entre siete a 10 colmenas. Eso es por lo que he puesto en práctica del posgrado”.

Con respecto de los resultados de su participación en ferias, el apicultor a manera de ejemplo sostiene que antes de su participación en la feria CONSUMA, él vendía aproximadamente de 15 a 20 unidades de ungüento de apitoxina al mes, pero luego de participar en la feria, él está produciendo 50 unidades y de esas vende el 90%<sup>2</sup> (Flores, 2018).

Actualmente los productos que este emprendedor ofrece son: ungüento de apitoxina, jarabe de miel, eucalipto y propóleo, mezcla energizante natural compuesto por miel, jalea real, polen y propóleo, crema para manos hecha a base de cera, crema para pies, labiales y pomada cicatrizante.

Los canales de comercialización que utiliza este emprendedor son tiendas especializadas en productos naturales ubicadas en pequeños centros comerciales.



<sup>2</sup> La Feria CONSUMA es un evento comercial que se realiza una vez al año y que sirve como espacio para reunir la oferta y demanda de diversos productos y servicios a nivel nacional.

## Caso 2: la certificación orgánica como estrategia para acceder a mercados de mayor valor



“Con este proyecto estamos rompiendo el paradigma que en El Salvador no se podía producir miel orgánica”

Saúl Díaz, director de Swisscontact El Salvador.

### Rompiendo paradigmas

Una de las apuestas del Proyecto FOCAPIS fue mejorar el acceso de los pequeños apicultores a mercados de mayor valor y la principal estrategia para lograrlo se centró en impulsar por primera vez en el país, la certificación orgánica de la miel de abejas, lo cual significó un reto grande e implicó romper el paradigma que en El Salvador no se podía lograr.

Según Saúl Díaz, director de Swisscontact en El Salvador, el paradigma extendido entre el sector apícola era que en el país no se podía producir miel orgánica

porque era difícil garantizar que no hubiese fuentes de contaminación como cultivos de alto impacto, basureros clandestinos, aguas contaminadas e industrias ubicadas a una distancia de 3 kilómetros de los apiarios, que es el radio de pecoreo de las abejas<sup>3</sup>.

En este contexto, el Proyecto FOCAPIS impulsa en el año 2017, el proceso de certificación orgánica en El Salvador con la empresa ancla del proyecto Miel de Cerén y algunos apicultores proveedores de esta empresa.

## La certificación orgánica: la diferenciación de producto de la mano con la calidad

**H**umberto Ávalos es un hombre visionario que vio en la apicultura una oportunidad de negocios hace 40 años.

Este empresario empezó con 13 colmenas y su producción la vendía a las exportadoras. más tarde, en el año 1998, Humberto invirtió en infraestructura para acopiar y procesar miel y así pasó de ser proveedor de las exportadoras a fundar su propia empresa llamada Miel Joya de Cerén, una de las siete empresas exportadoras de El Salvador actualmente.

Claudia Ávalos, hija de Humberto, forma parte de la segunda generación al frente de la empresa exportadora Miel Joya de Cerén. Ella reconoce la visión emprendedora de su padre y el esfuerzo realizado por él al señalar que el proceso no ha sido fácil pero sí tiene sus recompensas.

La empresaria relata que su padre primero hizo el esfuerzo por especializarse como productor y luego generó las condiciones para exportar. Desde su perspectiva, esto le permitió a Humberto conocer el producto, las exigencias de calidad del mercado, los requerimientos de calidad de los clientes y luego exportar.

La empresa inició exportando 80 toneladas métricas y actualmente el volumen de exportación sobrepasa las 500 toneladas métricas. En este contexto, la empresa

Miel Joya de Cerén asumió el reto de ser la empresa ancla del proyecto FOCAPIS para impulsar el desafío de desarrollar el primer proceso de certificación de miel orgánica en El Salvador.

En la actualidad, la miel convencional producida en el país tiene que competir con mieles de todo el mundo, pero la producción de miel orgánica es más reducida, por lo tanto, la diferenciación del producto orgánico es clave para acceder a mercados de mayor valor. Según Claudia, el diferencial de precios entre la miel convencional y la miel orgánica depende de varios factores, pero en promedio la miel orgánica tiene un sobreprecio que oscila entre un 15 y un 30%.

Asimismo, la empresaria señala que la certificación orgánica no es una tarea fácil, pero agrega valor porque se mejoran los procesos de calidad. “Nosotros ya llevábamos un tipo de registros, pero con la certificación hemos tenido que enriquecerlos. Eso ha sido fuerte, porque ya estábamos acostumbrados a llevar un tipo de registro y hoy tenemos que llevar muchísimos más, y eso no es fácil”.

Actualmente están en proceso de certificación cuatro mil colmenas; dos mil colmenas pertenecen a la empresa Miel Joya de Cerén y las otras dos mil colmenas son propiedad de seis apicultores.



## La visión y la formación orientada a la calidad: Claves para el cambio de prácticas



**C**laudia Ávalos sigue los pasos de su padre, el fundador de la empresa Mieles Joya de Cerén. Ella señala que se han fijado como reto obtener la certificación orgánica.

Esta empresaria enfatiza que en el proceso de certificación orgánica es clave que los apicultores que deciden hacer el cambio de sistema de producción convencional a orgánico estén convencidos del cambio porque verán los resultados a mediano plazo.

Desde su perspectiva, los primeros que tienen que creer en el proyecto son los dueños de las colmenas. “Nosotros como empresa exportadora creímos (en el cambio de sistema convencional a orgánico) con base en datos de mercado que marcan una tendencia, pero eso es muy difícil trasladárselo al apicultor cuando todavía no ha visto nada real, cuando van a pasar dos años, poniendo, poniendo, poniendo y todavía no van a recibir nada a cambio” (Ávalos, 2018; ITC, 2018).

Pablo Valladares, un joven apicultor de la zona occidental del país, forma parte del primer grupo de apicultores en proceso de certificación orgánica de la miel. Él está convencido de los beneficios de transformar su producción apícola de un sistema tradicional al sistema orgánico.

Pablo explica que uno de los aspectos que facilita el cambio de sistema es cumplir con el reglamento técnico porque este instrumento les orienta a generar condiciones de inocuidad y calidad en la producción de la miel. “La modificación para mí no solo fue en la colmena, sino que fue también en la zona cafetalera” (Pablo Valladares, apicultor).

Claudia Ávalos sostiene que, los apicultores que forman parte del proceso de certificación ya aplican las BPA, pero señala que “el registro es lo que cuesta y en la certificación es lo que vale”. La empresaria afirma que si los apicultores tienen formación y experiencia en la apicultura esto facilita tener una visión clara de lo que implican los cambios y reconocer que la calidad puede ser la puerta de entrada a mercados de mayor valor.

El planteamiento de esta empresaria apícola coincide con los datos obtenidos por el proyecto donde se señala que el 100% de los apicultores capacitados aplica al menos una BPA. Las BPA más aplicadas a partir de los procesos de formación son las relacionadas con la distancia de fuentes de contaminación y el uso de equipo de acero inoxidable (Swisscontact, 2018).

# Conclusiones

El sector apícola del país es pequeño en relación con otros sectores y está constituido por 1332 apicultores activos que tuvieron la capacidad para generar 3.6 millones de dólares en concepto de exportaciones en el año 2017. Por lo tanto, es un sector que tiene la capacidad para generar divisas al país.

La situación inicial del proyecto estuvo marcada por la caída de los precios de la miel en el año 2016, donde se evidenció la necesidad que tiene el sector apícola del país de reinventarse con el objetivo de ser más competitivo a nivel internacional. En este contexto se observa que los apicultores dependen en gran medida del mercado externo donde colocan su producción de miel. Estos apicultores, al no tener un producto diferenciado y diversificado, tienen mayor riesgo de competir en el mercado por precio y esto los deja vulnerables ante crisis como la experimentada en el año 2016. FOCAPIS le apostó a apoyar la certificación orgánica en el país como una estrategia para diferenciarse de la miel convencional y así facilitar que la empresa ancla tomada como referente y sus proveedores obtengan mejores precios en el mercado.

FOCAPIS contribuyó a volver más competitivo al sector apícola del país fortaleciendo las capacidades de los apicultores para que produzcan más, apliquen las Buenas Prácticas Apícolas y sepan cómo manejar la producción en condiciones de cambio climático. Los procesos de formación se centraron en la aplicación de las Buenas Prácticas Apícolas como un requisito para garantizar la inocuidad de los productos y con ello facilitar el acceso que tienen los pequeños apicultores a mercados de mayor valor.

El caso de Alejandro muestra cómo a partir de los cursos apícolas él aprendió a producir jalea real, logró incrementar los rendimientos de apitoxina y luego el proyecto también le apoyó facilitándole su participación en eventos comerciales y esto le sirvió para obtener nuevos clientes e incrementar sus ventas.

El caso de Alejandro Flores muestra que la diversificación en el sector apícola es un proceso complejo donde se evidencia la necesidad de apoyar más al sector capacitando a los apicultores interesados en transformar los subproductos de la colmena, elaborando estudios de mercado, facilitando la formalización y la gestión de los trámites para el desarrollo de las microempresas, apoyando la comercialización, etc.

En ambos casos se evidencia que para tomar la decisión sobre qué productos desarrollar, primero hay que revisar las tendencias de mercado para identificar el valor agregado de sus productos y así evaluar la factibilidad de su propuesta, ya que innovar también es asumir riesgos. Por lo tanto, se puede afirmar que la innovación y la investigación van de la mano de las tendencias de mercado.

Los estudios de casos muestran que es necesario conocer las tendencias del mercado de la miel, productos y subproductos de la colmena tanto a nivel nacional como internacional. En este punto es importante resaltar que en ambos casos han tenido la oportunidad de participar en actividades como giras de intercambio, ferias, congresos y otras actividades fuera del país apoyados por el proyecto FOCAPIS, donde tuvieron la oportunidad de informarse sobre las tendencias de los mercados. Sin embargo, a nivel general los pequeños apicultores no tienen estos recursos y algunos de ellos recurren a internet para buscar alguna información al respecto, pero actualmente no se tiene una plataforma especializada que gestione de manera eficaz este tipo de información para el sector apícola.

El caso del proceso de certificación orgánica muestra que el cambio de prácticas es posible cuando se tiene clara la visión del cambio ya que esto facilita definir metas y asumir compromisos. Cuando los cambios implican romper paradigmas, cambiar prácticas y garantizar calidad, ya no solo se requiere voluntad propia, también se requiere del apoyo institucional para abrir brecha, ya sea que esto implique facilitar procesos de formación, asistencia técnica, acompañamiento, fortalecimiento organizacional, gestión empresarial y financiera u otros.



## Lecciones aprendidas

Los casos de estudio descritos evidencian que la formación es una condición clave para desarrollar las iniciativas empresariales, por lo tanto es importante resaltar la necesidad de contar con programas sistemáticos y actualizados de formación para el sector apícola.

El tema de la diversificación en la apicultura es nuevo en el país y por ello algunos apicultores interesados en el tema sugirieron que de continuar el proyecto sería bueno desarrollar de manera más amplia los contenidos relacionados con la diversificación. Actualmente apostarle a este proceso es privilegio de pocos, pese a que, al parecer, los subproductos de la colmena tienen demanda en el mercado local, tal y como lo evidencia el caso de Alejandro Flores.

La formación orientada a la gestión de la calidad implica procesos sistemáticos de aprendizaje para ser consistentes en la aplicación de las buenas prácticas y obtener resultados igualmente consistentes. Actualmente, el compromiso con la calidad es una condición básica para entrar en mercados de mayor valor.

Las empresas que innovan necesitan proveedores que innoven en sus prácticas y por ello la formación sistemática es fundamental para escalar los cambios y hacerlos sostenibles.

Mejorar el acceso de pequeños apicultores a mercados de mayor valor implica entre otros aspectos desarrollar herramientas para la gestión de la información relacionada con el tema apícola. Actualmente no existe a nivel nacional una plataforma institucionalizada en el área apícola que facilite información básica que sirva de referencia al sector como: datos sobre precios, volúmenes exportados, tendencias de mercado, investigaciones sobre el área apícola y el cambio climático, vínculos con instituciones referentes para realizar trámites relacionados a la actividad, eventos, calendario apícola, directorio de apicultores registrados, etc.

## Bibliografía

Ávalos, C. y. (07 de septiembre de 2018). Experiencia del proceso de certificación orgánica en el marco del Proyecto FOCAPIS . (X. Ortiz, Entrevistador).

Biolatina. (2017). Informe de Inspección Programada. Área A: Producción Apícola. La Libertad: Biolatina.

DIGESTYC. (17 de octubre de 2008). Dirección General de Estadística y Censos. Obtenido de DIGESTYC: <http://www.digestyc.gob.sv/>

Flores, A. (16 de junio de 2018). Experiencia con el Proyecto FOCAPIS. (X. Ortiz, Entrevistador).

ITC. (17 de octubre de 2018). ITC Trade Map. Obtenido de trademaporg: <https://www.trademap.org>

Swisscontact. (2018). Datos de seguimiento del Proyecto FOCAPIS en El Salvador. San Salvador: Swisscontact.

Valladares, P. (12 de junio de 2018). Experiencia con el proyecto FOCAPIS. (X. Ortiz, Entrevistador).







