

## RESUMEN

El presente trabajo analizó los procesos de comercialización de miel de los pequeños apicultores del Municipio de Arani. Para ello se hizo un sondeo, centrado en determinar los volúmenes de producción apícola, el rendimiento por colmena, las facilidades de venta y el nivel de asociación entre productores. Esta investigación es de tipo descriptiva. Partiendo de la caracterización del sistema de comercialización apícola en la zona de estudio, se analizan las causas que inciden en dicho sistema de comercialización, así como las consecuencias en la economía de los pequeños apicultores del municipio de Arani. Es importante señalar que en Bolivia se ha estudiado poco la cadena de comercialización de la miel. En la revisión bibliográfica se ha encontrado que existe abundante documentación sobre apicultura, pero la mayoría aborda generalidades: manejo, crianza, sanidad, producción de derivados, niveles de exportación a granel y usos medicinales. El estudio a partir de datos cualitativos y cuantitativos analiza los factores que determinan la comercialización interna de la miel y productos derivados, a su vez, explica cómo estos influyen en el dinamismo económico de los productores. Todo lo anterior está sustentado en un marco teórico que contiene la descripción de los procesos apícolas de producción, sistema de organización, economía campesina, agroindustria rural alimentaria, cadenas de valor, dinámica de exportación, apoyo gubernamental. Esta investigación constituye asimismo una propuesta para que los pequeños apicultores del Municipio de Arani no solo vendan la miel a granel, sino que también elaboren derivados de ella, a fin de que tengan sus propias empresas (individuales o asociadas) y esta actividad deje de ser complementaria para la economía campesina, sino más bien aporte mayores beneficios a las familias.

***Palabras claves:* Comercialización, economía, seguridad alimentaria, apicultura, producción.**

## ABSTRACT

The present work analyzed the honey marketing processes of the small beekeepers in the municipality of Arani. For this, a probe focused on determining the volumes of apical production was carried out, the performance per hive, the enta facilities and the level of association between producers, this research is descriptive based on the characterization of the apical marketing system in the study area. The houses that affect said marketing system are analyzed, as well as the consequences on the economy of small beekeepers in the municipality of Arani. It is important to note that in Bolivia the honey marketing chain has been little studied. In the bibliographic review it has been found that there is abundant documentation on beekeeping. But most address general management. Health education. Production of derived levels of bulk export and medicinal uses the study based on qualitative and quantitative data analyzes the factors that determine marketing internal of honey and derived products, in turn, explains how these influence the economic dynamism of producers. All of the above is based on a theoretical framework that contains the description of the processes of production apicolas, organization system, peasant economy, rural agroindustry, food chains, export dynamics government support, this research also constitutes a proposal for small beekeepers in the municipality of Arani not only to sell honey in bulk, but also to make derivatives of it, in order for them to create their own companies (individual or associated) and this activity ceases to be complementary to the peasant economy and brings greater benefits to families.

***Key words:* Marketing, economy, food insurance, beekeeping, production.**

## 1. INTRODUCCIÓN

La apicultura es una actividad agropecuaria orientada a la crianza de abejas, las abejas son seres vivos que habitan en el ambiente como polinizadores naturales, siendo de gran importancia en el campo agrícola.

El hombre ha conocido su valor nutricional de los productos apícolas durante mucho tiempo atrás, la abeja es el único insecto capaz de aprovechar la cuantiosa fortuna que en forma de néctar nos ofrece diariamente la naturaleza, esa inmensa riqueza que sin la intervención de la abeja sería una pérdida del aprovechamiento de nuestro recurso naturales (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2011)

Cochabamba se ha posesionado en todo el país como la región de mayor y mejor producción de miel. Actualmente los apicultores del departamento producen alrededor de 155 toneladas de miel, seguido no de muy lejos por Chuquisaca con 154 toneladas, Santa Cruz, Tarija y La Paz son los que continúan esta vocación. Estos datos fueron extraídos del diagnóstico realizado en 2011 por la FAO y el (Ministerio de Desarrollo Rural de Tierras [MDRyT], 2011)

La comercialización es una función de primer orden es la actividad económica general. tanto en el caso de que los productores se organicen para concurrir directamente al mercado o que usen los servicios de terceros especializados en este trabajo, debido a que no solo asegura un nexo entre productor y mercado, sino que además constituye la guía principal para la producción referente a la cantidad, calidad, tiempo, etc. Recalca que una visión adecuada del mercado asegura el éxito de cualquier proyecto productivo. Los elementos de este proceso son: producto, plaza y precio. (Caballero, 1993, p. 17)

El planteamiento principal de esta investigación está relacionado con aumentar el aprovechamiento del mercado de miel de abeja, que se dedicara a la producción y comercialización de miel de abeja en el municipio de Arani. Para obtener mejores precios en los insumos y lograr producir miel de calidad y poder satisfacer la demanda de miel en la zona.

El presente estudio refleja un análisis de la realidad socio-económica de los productores objeto de estudio, abordando el grado de escolaridad, lugar de procedencia del apicultor, el nivel de organización, las presentaciones más usuales de venta de miel, el destino de venta, número de colmenas que poseen, rendimientos por colmenas, disponibilidad de equipos y materiales para la cosecha, de la actividad apícola

El objetivo del estudio es “analizar los procesos de comercialización de miel de los pequeños apicultores del municipio de Arani, durante el periodo 2021-2022”.

## **1.1. Justificación**

En diversos países se están realizando proyectos para que pequeños productores implementen la apicultura como un medio de fortalecer su sistema de vida, asegurando la continuidad del hábitat y de la diversidad biológica de las abejas, lo cual significaría la disminución de la pobreza y mejoría de las condiciones de vida de la población, (Bradbear 2005, p.12)

### ***1.1.2. Justificación Económica***

La apicultura es un negocio de diferentes alternativas productivas y altamente rentables, tales como: la producción y venta de diferentes productos, cría y venta de reinas, alquiler para la polinización y la industrialización de los diferentes productos de la colmena para el uso cosmético, medicinal y alimenticio, Sin embargo, en nuestro país estas oportunidades no son muy aprovechadas, ocasionando que la cadena comercial de la miel sea débil (Ruiz, 2003).

Si bien las abejas juegan un rol muy importante para la economía de miles de personas por su capacidad de fabricar productos como la miel, propoleo cera y polen también son clave para la seguridad alimentaria por ser los máximos polinizadores de muchos alimentos de la canasta familiar.

### ***1.1.3. Justificación Social***

La apicultura es una actividad discreta que no llama la atención. Aunque se sepa que existe, es fácil visitar las comunidades y no encontrar actividades de apicultura, al menos de que estas se busquen. sin embargo, en todo el mundo se están haciendo muchos proyectos para que los pequeños productores implementen la apicultura una forma de ayudar a la gente es de fortalecer su sistema de vida y el desarrollo social y la continuidad del hábitat y la diversidad biológica (Chambers ,1992).

Desde un punto social es importante para la educación y las tenencias de tierras para lograr un bienestar social de las comunidades.

## **1.2. Planteamiento y formulación del problema**

### ***1.2.1. Planteamiento del problema***

**¿Cómo es el nivel de organización de los productores apícolas y su incidencia para la optimización del comercio de la miel en el municipio de Arani?**

En el municipio de Arani no se conoce el nivel de organización de los productos apícolas y al no conocer generaría pérdidas económicas en la comercialización de la miel.

**¿Cuáles son los eslabones críticos para un manejo adecuado de la cadena de comercialización de miel de los productores apícolas en el municipio de Arani?**

Al no conocer los eslabones críticos del manejo de la comercialización de miel en Arani sería algo difícil de saber cómo es el manejo de la venta de miel.

**¿Cómo son las relaciones económicas y comerciales apícolas para diferenciar entre los pequeños productores Araneños y los acopiadores de miel del municipio de Cercado de Cochabamba?**

Las relaciones económicas son muy importantes para saber el nivel de venta de miel de cada municipio.

### ***1.2.2. Formulación del problema***

**¿Cómo son los procesos de venta de la miel a través de la conformación de asociaciones para optimizar la comercialización, además mejore los ingresos económicos de los pequeños apicultores del municipio de Arani en la gestión 2021-2022?**

## **1.3. Objetivos**

### ***1.3.1. Objetivo general***

- ❖ Analizar los procesos de venta de la miel a través de la conformación de asociaciones para optimizar la comercialización, además mejore los ingresos

económicos de los pequeños apicultores del municipio de Arani en la gestión 2021-2022.

### ***1.3.2. Objetivos específicos***

- ❖ Categorizar el nivel de organización de los productores apícolas y su incidencia para la optimización del comercio de la miel en el municipio de Arani.
- ❖ Describir los Eslabones críticos para un manejo adecuado de la cadena de comercialización de miel de los productores apícolas en el municipio de Arani
- ❖ Determinar las relaciones económicas y comerciales apícolas para diferenciar entre los pequeños productores araneños y los acopiadores de miel del municipio de Cercado de Cochabamba.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Justificación .....</b>	<b>3</b>
<i>1.1.2. Justificación Económica .....</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3. Justificación Social.....</i>	<i>3</i>
<b>1.2. Planteamiento y formulación del problema.....</b>	<b>4</b>
<i>1.2.1. Planteamiento del problema.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2. Formulación del problema .....</i>	<i>4</i>
<b>1.3. Objetivos .....</b>	<b>5</b>
<i>1.3.1. Objetivo general.....</i>	<i>5</i>
<i>1.3.2. Objetivos específicos .....</i>	<i>5</i>
<b>2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1. Marco teórico.....</b>	<b>6</b>
<i>2.2.1. Sistema de producción apícola.....</i>	<i>6</i>
<i>2.2.2. Economía campesina.....</i>	<i>7</i>
<i>2.2.3. Procesos de industrialización .....</i>	<i>8</i>
<i>2.2.4. Asociatividad.....</i>	<i>9</i>
<i>2.2.5. Comercialización .....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.5.1. Importancia de la comercialización .....</i>	<i>11</i>
<i>2.2.5.1.1. Distribución. ....</i>	<i>11</i>
<i>2.2.6. Conocimiento técnico .....</i>	<i>12</i>
<i>2.2.6.1. Ciclo de vida de las abejas.....</i>	<i>12</i>
<i>2.2.6.1.1. La reina.....</i>	<i>13</i>

2.2.6.1.2. <i>Las obreras.</i> .....	13
2.2.6.1.3. <i>Los zánganos.</i> .....	14
2.2.7. <i>Anatomía de la abeja</i> .....	14
2.2.8. <i>Centro de acopio</i> .....	15
2.2.8.1. <i>Cooperativa.</i> .....	15
2.2.8.2. <i>Comercialización.</i> .....	15
2.2.8.3. <i>Organización.</i> .....	15
2.2.8.4. <i>Proveedor.</i> .....	16
2.2.8.5. <i>Sistemas de producción.</i> .....	16
2.2.9. <i>La exportación mundial de miel</i> .....	16
2.2.9.1. <i>Principales exportadores.</i> .....	17
<b>3. MATERIALES Y METODOLOGÍA.....</b>	<b>18</b>
3.1. <i>Ubicación del Área de estudio</i> .....	18
3.2. <i>Materiales</i> .....	19
3.2.1. <i>Equipos y herramientas</i> .....	19
3.2.2. <i>Materiales de gabinete</i> .....	19
3.2.3. <i>Materiales y equipos de campo</i> .....	19
3.3. <i>Metodología</i> .....	19
3.3.1. <i>Enfoque de investigación</i> .....	19
3.3.2. <i>Tipo de investigación</i> .....	20
3.3.2.1. <i>Descriptivo.</i> .....	20
3.4. <i>Métodos</i> .....	20
3.4.1. <i>Inductivo</i> .....	20
3.5. <i>Fuentes de Información</i> .....	21
3.5.1. <i>Fuentes de información primaria</i> .....	21

3.5.2. Fuentes de información secundaria .....	21
<b>4.1. Análisis de los procesos de venta de la miel a través de la conformación de asociaciones .....</b>	<b>22</b>
4.2.1. Nivel de organización de los apicultores de acuerdo al número de colmena.....	22
4.2.2. Apicultores asociados y no asociados .....	25
4.2.3. Uso de equipos y materiales. ....	26
<b>4.3. Descripción de los Eslabones críticos para un manejo adecuado de la cadena de comercialización de miel de los productores apícolas en el municipio de Arani.....</b>	<b>26</b>
4.3.1. Primer eslabón: producción .....	27
4.3.2. Segundo eslabón: acopio .....	28
4.3.3. Tercer eslabón: transformación.....	29
<b>4.4. Determinación de las relaciones económicas y comerciales apícolas para diferenciar entre los pequeños productores araneños y los acopiadores de miel del municipio de Cercado de Cochabamba.....</b>	<b>29</b>
<b>5. PROPUESTA.....</b>	<b>32</b>
5.1. Antecedentes .....	32
5.2. Impacto ambiental.....	32
5.3. Comercialización .....	33
5.3.1. Producto.....	33
5.3.1.1. Envasado.....	33
5.3.1.2. Etiqueta. ....	34
5.3.1.3. Promoción.....	35
5.4. Producción en el campo .....	36
5.5. Planificación de la producción .....	38
5.5.1 Pronóstico de ventas .....	38
5.6. Disposiciones técnicas para plantas apícolas .....	38

5.7.1. <i>Control de insectos, roedores y otras plagas.</i> .....	43
5.7.2. <i>Prácticas higiénicas</i> .....	45
5.7.2.1. <i>Conducta personal.</i> .....	45
5.7.3. <i>Vestido y calzado</i> .....	45
5.7.4. <i>Lavado de manos</i> .....	46
5.7.5. <i>Control de salud</i> .....	46
5.7.6. <i>Visitantes</i> .....	47
5.7.7. <i>Productos riesgosos</i> .....	47
5.8.8. <i>Limpieza y desinfección</i> .....	47
5.8.9. <i>Capacitaciones</i> .....	48
5.8. <b>Marketing y comercialización</b> .....	48
5.8.1. <i>Misión</i> .....	49
5.8.2. <i>Visión</i> .....	49
5.8.3. <i>Filosofía</i> .....	49
5.8.4. <i>Valores y principios</i> .....	49
5.9. <b>Modelos de estrategia empresarial</b> .....	50
<b>6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>52</b>
6.1. <b>Conclusiones</b> .....	52
6.2. <b>Recomendaciones</b> .....	53
<b>7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>54</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>1</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	22
Procesos de venta de miel para formar asociaciones.....	22
Tabla 2 .....	23
Clasificación de los productores por el número de colmenas que poseen. ....	23
Tabla 3 .....	28
Producción por cada municipio.....	28
Tabla 4 .....	30
Organizaciones que apoyan a los apicultores encuestados. ....	30
Tabla 5 .....	36
Producción en el campo.....	36
Tabla 6 .....	51
<i>Modelos de empresas.</i> .....	51

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> .....	14
Anatomía externa de una abeja .....	14
<b>Figura 2</b> .....	18
Ubicación del lugar de investigación. Municipio de Arani. ....	18
<b>Figura 3</b> .....	23
Actividades que practican en sus terrenos los encuestados. ....	23
<b>Figura 4</b> .....	24
Actividad principal de los encuestados.....	24
<b>Figura 5</b> .....	24
Tipo de propiedad donde tienen las colmenas .....	24
<b>Figura 6</b> .....	25
Número de Apicultores asociados a una cooperativa y no asociados.....	25
<b>Figura 7</b> .....	26
Posesión de equipos y materiales.....	26
<b>Figura 8</b> .....	27
Eslabón de producción De miel por año.....	27
<b>Figura 9</b> .....	29
Principal lugar de venta de la miel.....	29
<b>Figura 10</b> .....	31
Productores que solicitan préstamo para el manejo de sus apiarios. ....	31
<b>Figura 11</b> .....	34
Propuesta de mejora de envasado.....	34
<b>Figura 12</b> .....	35
Etiqueta de producción de miel.....	35
<b>Figura 13</b> .....	43
Contenedores con código de color.....	43