

Asociación de Apicultores del Norte • APINOR  
Fondo de Asistencia Técnica Las Segovias • FUNICA – FAT Segovias

# Apicultores para siempre



*Texto* | Aníbal Méndez • Jaime Vásquez  
Marcio Lanzas • Oswaldo López

*Edición y diseño* | Solveig Danielsen

## AUTO – EVALUACIÓN

# Proyecto de Apoyo a Iniciativa de Negocio • PAIN

Proyecto	Apoyo a la transformación y la comercialización de los productos apícolas
Organización	Asociación de Apicultores del Norte APINOR
Ejecutor	Acción Contra el Hambre
Financiador	Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua Fondo de Asistencia Técnica, Las Segovias
Comunidades	San Lucas , San Antonio Abajo (San Juan del Río Coco), Aguas Calientes (Somoto)
Contacto	Marcio Lanzas, <i>Presidente</i> , Teléfono 722 2430
Usuarios	20 hombres
Período	Octubre 2005 – Marzo 2007

## Siglas

ACH	Acción Contra el Hambre	INPRHU	Instituto de Promoción Humana
APINOR	Asociación de Apicultores del Norte	PAC	Pueblos en Acción Comunitaria
ASOPASN	Asociación Programa Agrícola San Nicolás	PAIN	Proyecto de Apoyo a Iniciativa de Negocio
CECALLI	Fundación Nicaragüense de Promotores de Salud Comunitaria	PRODECOOP	Promotora de Desarrollo Cooperativo de Las Segovias
COMFOC	Cooperativa Multifuncional de Fondos Comunitarios	REDAPIS	Red Regional Apícola
FAT	Fondo de Asistencia Técnica	SJRC	San Juan del Río Coco
FUNICA	Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua	UNAG	Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos

MAYO 2007

### Portada

*Jesús Gurdíán de San Lucas acaba de introducir reinas en 5 de sus colmenas con el apoyo de amigos apicultores de APINOR.*

# Conclusiones

1. Los apicultores valoran los nuevos conocimientos como uno de los mayores logros del proyecto.
2. El buen manejo de la colmena, sanidad apícola, la división, trashumancia y la crianza de reina, han sido clave para aumentar la producción y disminuir la pérdida de colmena.
3. El volumen de producción ha alcanzado alrededor de 3000 litros en el 2007, generado por un total de 240 colmenas, lo que representa un incremento de más del 30%.
4. Los análisis de laboratorio realizados, demuestran un alto nivel de calidad e higiene en la miel producida, así como su presentación.
5. En base a las recomendaciones de un estudio de mercado, APINOR aumentó el precio de la miel por mayor a 27 córdobas la media (botella de 500 gramos) y a 30 córdobas al detalle. Han abierto nuevos canales de comercialización para la venta local y regional.
6. El éxito fundamental de la apicultura descansa en la voluntad y el interés de los productores, un personal idóneo para impartir capacitaciones y asistencia técnica, intercambios de experiencias con otros apicultores y proyección al mercado.
7. Los costos de inversión y producción son altos y una limitante para ampliar la producción. No existe financiamiento para la apicultura.
8. APINOR ha demostrado capacidad y voluntad para continuar desarrollando la apicultura. Tiene la infraestructura productiva necesaria, comercializa de manera conjunta, posee contactos para la venta a nivel regional y tiene personería jurídica. Sin embargo, la organización es todavía incipiente, requiere de fortalecimiento técnico, organizativo y administrativo.



## La historia de la apicultura norteña

La apicultura nace en el norte de Las Segovias en el 2002 cuando llegó un equipo técnico de Acción Contra el Hambre (ACH) para hacer un sondeo apícola. Un estudio apibotánico había mostrado que la zona de San Juan del Río Coco (SJRC) tiene un alto potencial para la apicultura por la presencia de varias especies de plantas polí nectaríferas como la guaba, el cuajinicuil, el café, la zarza parrilla, la campanita, el madero negro, el amarguito y la flor amarilla.

Al principio hubo mucha resistencia a la idea de desarrollar la apicultura por el temor y el desconocimiento que la gente tenía a las abejas africanizadas. Existían percepciones equivocadas, por ejemplo que las abejas botaban la flor del café. En una zona que depende tanto de la caficultura como SJRC, es un argumento de mucho peso para la gente.

A pesar de la resistencia, ACH logró juntar un grupo de productores de las comunidades San Lucas y San Antonio Abajo de SJRC con ganas de experimentar con este nuevo rubro. Uno de ellos, Ricardo Figueroa de San Antonio, ya tenía experiencia con la apicultura. Antes de la guerra tenía tres colmenas con abejas italianas, donde cosechaba ‘miel de uña’ cada 15 días, extraída manualmente con su esposa. Él ayudaba a convencer a los productores que las abejas no son malas, que más bien las plantas se benefician.

La encuesta original no consideraba áreas fuera de SJRC. Sin embargo, un pequeño grupo de productores de Aguas Calientes (Somoto) se dieron cuenta de la iniciativa e insistieron ser partícipes. Tenían interés en la apicultura, inclusive, consideran que la zona de Somoto tiene más potencial que SJRC porque el ciclo productivo es más largo. En Somoto se puede cosechar miel 6-7 meses al año realizando trashumancia en el período seco. En SJRC el ciclo productivo es sólo de 4-5 meses. Se conformó un grupo de 15 productores en el 2002 para iniciar un pilotaje. En el 2004 se amplió el grupo a 20 miembros.



**Apicultor pionero.** "Cuando empezamos en el 2002, no sabíamos ni ponernos un equipo para protegernos de las abejas". Hoy MARCIO LANZAS, presidente de APINOR, tiene 30 colmenas y cría reinas.

El proyecto piloto, administrado por ACH con fondos de la Cooperación Española, inició con la entrega de 4 colmenas productivas y una cámara de cría a cada productor. Los técnicos dieron capacitaciones y acompañamiento, y en 2003 ACH facilitó tres centros de extracción de miel (casas talleres) para el procesamiento de la miel, uno en cada comunidad.

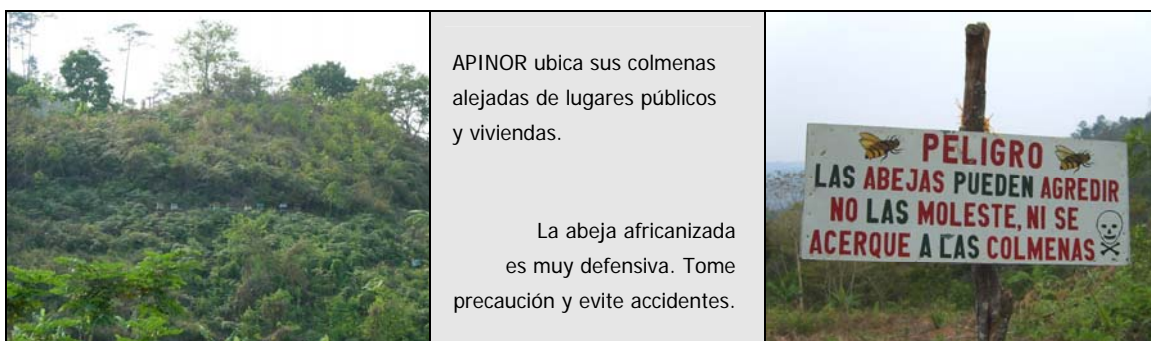
En dos años, los apicultores lograron mejorar el manejo de las abejas, incrementaron el número de colmenas y produjeron más miel. Para la mayoría de los pioneros, la apicultura no era solamente un medio para superar dificultades económicas y sociales, sino que se fue convirtiendo en una profesión que les daba mucho orgullo y alegría. Ser apicultor es un estilo de vida. De los 20 que participaron el pilotaje, 14 son todavía apicultores activos.

Los apicultores de San Lucas, San Antonio Abajo y Somoto estaban con la idea de unirse en una Asociación de Apicultores del Norte, APINOR, para ganar más fuerza y seguir desarrollando su



potencial. Fue hasta que se presentó la oportunidad de gestionar proyectos al nuevo Fondo de Asistencia Técnica (FAT) de FUNICA en Las Segovias, que el grupo se formó como una asociación momentánea y presentaron su propuesta.

El proyecto piloto de ACH había terminado el 30 de junio del 2004, pero los apicultores todavía tenían mucha necesidad de apoyo para continuar el desarrollo de la apicultura y el negocio de la miel, sobre todo en la comercialización. El proyecto “*Apoyo a la transformación y la comercialización de los productos apícolas*” fue aprobado por FUNICA y arrancó en octubre del 2005 bajo la administración de ACH. Veinte apicultores de las tres comunidades participaron en el proyecto, 5 de Aguas Calientes, 9 de San Lucas y 6 de San Antonio Abajo.



## Principales actividades del proyecto

Las actividades del proyecto se enfocaron en la formación técnica, apoyo a la transformación y la comercialización de los productos apícolas:

- Capacitación en manejo básico de las colmenas, sanidad de los apiarios y crianza de reinas.
- Capacitación en técnicas de comercialización, mercado, control de calidad, promoción de los productos, publicidad y montaje de ferias agropecuarias.
- Intercambios de experiencias con apicultores individuales de Chinandega, Quilalí, Boaco, Coop. Apícola Las Flores de El Sauce y cooperativas de Mateare y Choluteca (Honduras).
- Un estudio de mercado de miel en Las Segovias.
- Fortalecimiento de la organización.

## Logros

### NUEVOS CONOCIMIENTOS

Los apicultores enfatizan que uno de los mayores logros del proyecto son los nuevos conocimientos. “*Los conocimientos son bárbaros, son más caros que la plata. Los llevo a cualquier parte. Un proyecto sin capacitaciones no sirve,*” explica Orlando Gómez de Somoto.

Todos manejan con mucha seguridad los conceptos y prácticas del manejo de la colmena. Saben cuales son los puntos claves para aumentar y mantener la producción y minimizar el riesgo de migración.

En periodos críticos de lluvia y sequía, hay que alimentar las abejas con azúcar y eventualmente hacer trashumancia de las abejas (trasladar las colmenas a una zona donde hay floración). Al no hacer esto, el riesgo de migración de las abejas es alto. “La trashumancia es una gran cosa,” expresa Tito Vásquez de Aguas Calientes. “Aunque tiene su costo, tenemos que hacerlo. Es nuestra responsabilidad. No debemos verlo como algo difícil porque da resultados.” Los apicultores de Somoto trasladan sus colmenas a SJRC en los meses de sequía lo que les permite ampliar el ciclo productivo.

Para reducir la captura de enjambres, que tienden a abandonar rápidamente las colmenas, han hecho división de colmena y como algo nuevo algunos han empezado a hacer crianza de reinas. Esto les permite manejar reinas jóvenes adaptadas y de alta postura y controlar mejor la división de colmenas. Comparado con el método de captura natural, la crianza de reina les da una ventaja de 3 semanas y disminuye el riesgo de migración. “La crianza de reina es primordial,” dice Marcio Lanzas, presidente de APINOR. Él practica la técnica ‘Doolittle’ con mucho entusiasmo y ofrece su ayuda a otros apicultores de SJRC para la introducción de reinas. Hizo unas modificaciones al método y hoy tiene una eficiencia de 80%. “Soy el criador de reinas número 17 en el país,” dice.

Trinidad Dumas Guzmán de Matagalpa, uno de los mejores apicultores del país, dio la capacitación de crianza de reinas a 16 apicultores en siete sesiones. Don Trinidad ama la apicultura y le encanta enseñar a otros. Los aportes de él son altamente apreciados por los asociados de APINOR. “Trinidad es excelente, dio todo lo que sabía,” dice Ricardo Figueroa, apicultor de San Antonio.

Hasta ahora sólo cinco apicultores de San Lucas practican la crianza. Los otros están con ganas de empezar y practicar más.

Los intercambios son altamente apreciados. Sirven para mejorar la visión y pensar en buscar mecanismos para fortalecer la organización y los servicios. Permiten profundizar temas y aprender nuevas técnicas para innovar. Nuevas ideas han surgido de las visitas, p.ej. el uso de plástico bajo la tapa de la caja para protegerlas en invierno, el uso de soportes de hierro, entre otros.

Juan Bautista López de San Lucas visitó una cooperativa en Mateare. “Están bien preparados en lo económico y en su oficina. Nos contaron cómo trabajan la unión. Si nosotros llegamos a desarrollarnos así, sería una buena cosa,” dice.

Maximiliano Cornejo Talavera de San Antonio ha tenido problemas para cosechar y vender la miel por la distancia y la falta de medios de transporte. Sin embargo, se siente preparado como apicultor. “Ganancia en dinero no he tenido todavía, pero si tengo la ganancia en los conocimientos que he aprendido,” expresa. “En apicultura nadie me engaña.”



**“No dejaría nunca de ser apicultor”.** HERIBERTO GONZÁLEZ de San Lucas se metió en la apicultura en búsqueda de nuevas alternativas. Hoy tiene 20 colmenas. “El café no daba porque bajaron los precios. Oí de las abejas y me encantó. Ahora me siento alegre. Hemos trabajado hermanablemente en grupo y logrado mucho. Quedamos protegidos en conocimiento.”

## MÁS MIEL, MÁS CLIENTES Y MEJORES PRECIOS

Los nuevos conocimientos y prácticas aplicadas han permitido obtener una serie de resultados favorables que han motivado a continuar produciendo y desarrollando la apicultura. El número de colmenas y la producción de miel han aumentado y se han abierto nuevos canales de venta (ver cuadro 1).

Cumplir con las normas de higiene y aseo requiere disciplina y responsabilidad. APINOR hace un esfuerzo por garantizar un manejo higiénico de la cosecha y empaque de la miel p.ej. a través de limpieza correcta de las herramientas, uso de equipos, el aseo del personal y de la casa taller. Los análisis de calidad demuestran que la miel es higiénica y con bajo % de humedad.

Cuadro 1. Resultados de APINOR iniciales y actuales				
DESCRIPCIÓN	2003	2005	2007	OBSERVACIONES
Número de colmenas	100	191	240	Los datos no incluyen las aprox. 100 colmenas vendidas. El incremento es resultado de técnicas de división de colmenas, captura de enjambres y crianza de reina.
Litros de miel producidos	410	2324	3000*	Incremento de la producción de miel debido al mejor manejo de las abejas y mayor número de colmenas.
Contactos para la comercialización	0	2	6	Han establecido nuevos contactos con CECALLI, supermercados, farmacias, pulperías y ASOPASN.
Organización	No existía	Grupo momentáneo	APINOR	APINOR obtuvo personería jurídica en diciembre del 2006 y una casa en marzo del 2007.

\* Enero – mayo 2007, cifra estimada. El ciclo productivo en SJRC es de enero a mayo, en Somoto de noviembre a abril.

Con el apoyo del proyecto en la gestión comercial, APINOR ha desarrollado nuevos contactos para comercializar a nivel regional, participar en ferias, entre otros. La mejor presentación y calidad de la miel ha ayudado mucho en el aumento de la demanda. Venden 10 cajillas mensuales (24



**Nueva etiqueta.** Cuando se les acabó la etiqueta al grupo de Somoto, mandaron a hacer una nueva por su propia cuenta. La nueva etiqueta lleva el nombre de futuro de la miel de APINOR 'Miel Madricence'.

botellas/cajilla) a la Fundación Nicaragüense de Promotores de Salud Comunitaria (CECALLI) y en la Feria Regional de Innovación Tecnológica del 2006 establecieron contacto con ASOPASN de San Nicolás para negociar el suministro de miel. Entre otros nuevos contactos están supermercados de Estelí, la Alforja Segoviana, farmacias y pulperías de Somoto.

En SJRC la mayor parte de la miel se comercializa de manera colectiva. Todos cosechan, envasan y ponen etiquetas de forma individual. Los envases y etiquetas son uniformes, comprados y distribuidos a sus asociados. Al final la miel es llevada a la casa de la asociación, de donde se vende al público y a

los contactos comerciales. Las familias apicultoras también venden miel directo de sus casas.

Los apicultores de Somoto comercializan la miel individualmente. No tienen problemas para vender su producción. Al contrario, en ciertos momentos han ayudado a los de San Juan a vender la miel en grandes cantidades. “La apicultura da buenos ingresos,” dice Tito Vásquez de Aguas Calientes. “El que no ve eso, no entiende.”

El estudio de mercado realizado en el 2006, reveló que los apicultores del norte estaban vendiendo muy barata la miel en comparación con la tendencia del mercado nacional. Acordaron aumentar el precio un 20%. Todos respetan los nuevos precios establecidos por la asociación (cuadro 2).

Cuadro 2 El precio de la miel 2003– 2007 (C\$/500gr)			
AÑO	2003	2005	2007
Por mayor C\$	18	22	27
Al detalle C\$	20	25	30

A parte de la venta de miel, algunos apicultores generan ingresos con la venta de colmenas. Una colmena productiva vale alrededor de \$120. Durante del período del proyecto los apicultores han vendido cerca de 100 colmenas. Especialmente el grupo de Somoto ha sido muy activo en la venta de colmenas. Germán López Varela de Aguas Calientes vendió 18 colmenas para comprarse una pequeña camioneta. “La apicultura es lo único que da en esta zona y es segura,” explica. “La agricultura es muy riesgosa aquí”. El año pasado perdió C\$20.000 en la siembra de granos porque la lluvia falló.

Hay una oferta emergente de servicios brindados por los propios apicultores: crianza e introducción de reinas, capacitaciones, charlas, visitas y captura de enjambres. Hasta ahora brindan los servicios de forma voluntaria, pero podría convertirse en un negocio adicional para posicionar y capitalizar la asociación. El grupo de Somoto está pensando cómo ayudar en la formación de nuevos apicultores jóvenes de INPRHU y UNAG. La venta de colmenas es otro negocio de gran potencial. APINOR está negociando con PRODECOOP sobre la entrega de 200 colmenas productivas.



**Un oficio familiar.** ANGELINA FIGUEROA (izq.) ayuda a su padre, RICARDO FIGUEROA (der.), con el envase de la miel y el etiquetado.

**Una clientela en aumento.** RUTH YADIRA GONZÁLEZ gana C\$90 por cada traje que cose para los socios de APINOR. La formación de la Red Apícola podría ampliar su negocio.





Aunque el proyecto oficialmente sólo incluye hombres, en la realidad la apicultura es un oficio que involucra a toda la familia. Generalmente el trabajo pesado de campo lo hacen los hombres. Las mujeres e hijos ayudan en el manejo de las colmenas, la cosecha de miel, el envasado y el etiquetado. Los equipos de protección como overoles, guantes y velos blusas son producidos localmente y vendidos a un precio mucho más favorable que en el mercado.

## LA ORGANIZACIÓN

En diciembre del 2006 APINOR obtuvo personería jurídica y en marzo del 2007 consiguieron una casa en San Juan del Río Coco que funciona como oficina y puesto de venta de miel. Tienen contratada a una persona que se encarga de la atención al público y la gestión de ventas, y los miembros hacen turno voluntario para cuidar la casa por las noches.

A pesar del poco tiempo de existencia, APINOR es una organización en camino al desarrollo. Actualmente APINOR está sin apoyo de instituciones externas, pero ha demostrado capacidad y voluntad para continuar desarrollando la apicultura.

Con su infraestructura productiva, la creciente fuerza de negociación para gestionar mercados, el reconocimiento local, los vínculos con otros actores claves del sector y la incipiente oferta de servicios y materiales, APINOR tiene una buena base para seguir creciendo. Sobre todo tiene miembros altamente motivados que creen en el negocio de la miel.



**Apicultores ambiciosos.** Los 5 apicultores del grupo de Somoto tienen grandes planes para el desarrollo de la apicultura y se sienten preparados para hacerlo. De izq. a der.: SANTOS TITO VÁSQUEZ, SANTOS MARCELO SÁNCHEZ, CARLOS GÓMEZ, GERMAN LÓPEZ VARELA, ORLANDO GÓMEZ.

APINOR participa activamente en la nueva *Red Regional Apícola* (REDAPIS) que fue establecida por iniciativa de FUNICA al principio del 2007. Los miembros actuales son APINOR, PAC, COMFOC, UNAG Madriz, PRODECCOP, jóvenes apoyados por INPRHU y productores individuales. El propósito de la red es ganar más fuerza colectiva para resolver los problemas del sector, mejorar su capacidad de gestión y de comercialización, intercambiar experiencias y aprovechar mejor los recursos disponibles.

Todo el aprendizaje obtenido a lo largo de 4 años representa una satisfacción y orgullo del conocimiento alcanzado. Hay un alto nivel de apropiación sobre la actividad desarrollada y mucho deseo de los apicultores de continuar creciendo en número de colmenas en su finca. Los resultados positivos han permitido cambiar la visión negativa que existía sobre las abejas.

## Algunas dificultades

Todos los apicultores en algún momento han tenido pérdida de colmenas. La migración de colmenas se ha dado principalmente por: a) exceso de lluvia, b) sequía, c) escasez de floración, y d) mal manejo de los apiarios. Sin embargo, las pérdidas han ido bajando con la adquisición de más conocimientos y habilidades.

Todos los miembros de APINOR resaltan la unión entre apicultores como imprescindible para el éxito y un logro importante. “*Somos un grupo sólido y fuerte y vamos a seguir fortaleciéndonos*”, manifiesta Hilario Melgara de San Lucas. Sin embargo, el grupo de Somoto siente que la distancia física entre San Juan del Río Coco y Somoto hace difícil la unión de todo el grupo. Se sienten olvidados y en desigualdad. Hace falta mejor coordinación, comunicación y más reconocimiento por el potencial apícola de la zona de Somoto.

El grupo de San Antonio tiene dificultades con la comunicación y el envío de la miel a la casa de APINOR en SJRC por la distancia física, los malos caminos y el poco acceso a medios de transporte.

Los altos costos de producción son una limitante fuerte para el desarrollo apícola. Las organizaciones financieras de la zona no dan crédito para la apicultura por considerarla de alto riesgo y realizada por productores con limitada garantía.

Los costos de madera para las cajas son altos y hay problemas con la disponibilidad de algunos materiales apícolas. Por ejemplo las láminas de cera sólo se consiguen en El Sauce y Boaco, y a veces han tenido que ir a Honduras para conseguirlas. Los costos de transporte, especialmente para la trashumancia (hasta C\$3000-4000) es otra limitante para algunos.

El grupo de Somoto no ha podido crecer a la velocidad que quisiera por la falta de financiamiento. “*Si tuviéramos financiamiento, no habría ningún problema. Capturamos fácilmente enjambre y hacemos el número de colmenas que queremos,*” dice Marcelo Sánchez de Aguas Calientes.

Aunque todos aceptaron el co-financiamiento del 15% de los costos de los servicios, la entrega del aporte de \$425 por cada apicultor fue difícil. Algunos miembros del grupo de Somoto vendieron colmenas para pagar su aporte pero la mayoría no alcanzó pagar toda la cuota. Cuando terminó el proyecto, llegaron a un acuerdo de bajar la contra parte a \$291, devolver la diferencia a los que pagaron un monto mayor, y que los aportes pendientes sean pagados a APINOR directamente.

Hubo problemas de ejecución en el proyecto de FUNICA. Quedaron pendientes de realizar varias capacitaciones de valor agregado, comercialización y gestión organizacional. APINOR está negociando un convenio con FUNICA para ejecutar el monto pendiente a través de la asociación y la Red Apícola.



**Los costos de producción son altos.** Una lámina de cera cuesta \$1 y se necesitan 20 láminas para una colmena. No hay una laminadora cerca de SJRC. Tienen que cambiar cera por láminas en El Sauce o Boaco. VICTOR MELGARA, San Lucas.

## El futuro de APINOR

APINOR como una organización recién fundada en sus pocos meses de funcionamiento, tiene muchos desafíos por delante. La dispersión geográfica de los miembros constituye un desafío particular para fortalecer la unión y confianza entre los apicultores del norte.

La nueva etapa de colaboración con FUNICA es una buena oportunidad para que APINOR se fortalezca como organización. Cuando inició el proyecto en el 2005, los apicultores dependían de una entidad externa para la ejecución. Ahora, por muy limitada que sea su capacidad de gestión, APINOR puede ejecutar sus propios proyectos con apoyo administrativo y contable.

Es necesario establecer normas y reglas de operación para garantizar la representatividad de los miembros, eficiencia en la comunicación, coordinación y manejo de registros y una mayor fuerza en la proyección al mercado.

Todavía hace falta desarrollar un reglamento claro para el uso adecuado de los talleres de extracción. La durabilidad de las instalaciones y la calidad de la miel dependen de ello.



Los socios de APINOR manifiestan un profundo deseo de seguir aprendiendo nuevas cosas. Han visto cómo los nuevos conocimientos ayudan a aumentar la producción y disminuir los riesgos. Las capacitaciones pendientes a desarrollar incluyen temas como: componentes de miel (polen, cera, miel con zacate de limón y otros derivados de miel), procesamiento y gestión de negocios.

También quedó pendiente gestionar el registro sanitario y código de barras, modificar la etiqueta y crear un logotipo propio de APINOR. Tito Vásquez de Aguas Calientes explica, “*necesitamos el registro sanitario para exportar. La confianza en el producto se genera con el respaldo de los papeles legales.*”

APINOR visualiza capitalizar la asociación con el aumento en el número de socios y colmenas, una mejor presentación de los productos, control de calidad y la venta de colmenas, materiales apícolas y servicios de asesoría a nuevos apicultores de la región.

Los socios tienen muchas ideas de futuro para desarrollar la apicultura y fortalecer la organización:

- Organizar la adquisición colectiva de materiales.
- Comprar una laminadora.
- Construir una carpintería par hacer las cajas.
- Difundir la apicultura en las escuelas y colegios de la zona.
- Educar a apicultores jóvenes.
- Integrar el desarrollo de la apicultura con la reforestación y diversificación de finca.
- Realizar un diagnóstico apícola en toda la zona norte del país bajo la Red Apícola.

Igual que APINOR, la Red Apícola es incipiente y necesita generar capacidad de gestión. La participación activa de APINOR en la consolidación y el fortalecimiento de la Red es una buena oportunidad para buscar soluciones colectivas a problemas comunes y desarrollar la apicultura en toda la región.

