

# APICULTORES FIJISTA VS TRASHUMANTE. ESTUDIO DE CASO EN EL CENTRO DE BUENOS AIRES

Guillermo Martín<sup>1</sup>; Julián Solignac<sup>2</sup>  
<sup>1</sup>AER INTA Trenque Lauquén, <sup>2</sup>AER Pehuajó  
[martin.guillermo@inta.gov.ar](mailto:martin.guillermo@inta.gov.ar)

PALABRAS CLAVE:  
 gestión económica apícola, fijista y trashumante

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo fue comparar, con cálculos de gestión económica dentro de un ejercicio, los resultados de 2 modelos (casos reales) de producción apícola de similar escala pero con estrategias diferenciadas en el manejo de colmenas, distinguiendo Trashumante de Fijista. Estas 2 tipologías son en cierto modo arbitrarias, pero en ellas se considera al Trashumante como quien traslada sus colmenas de una zona a otra en busca de polen y néctar más abundante, además de la posibilidad de brindar servicios de polinización. El caso aquí mostrado es el de un productor que busca compatibilizar su actividad como transportista con la apicultura, utilizando el transporte propio para ambas actividades. En el caso del Fijista, se trata de un apicultor que posee sus colmenares en la zona y desarrolla actividades paralelas, aunque prioriza la apicultura. Ambos son productores principalmente de miel.

Se tomaron los datos de un ciclo productivo, llevando los valores a dólares para tener una referencia comparativa en el tiempo, dado la incidencia de la inflación. Incorporando este último factor, se podría dar lugar a otras reflexiones y análisis además de lo mencionado.

Este trabajo fue presentado en una ponencia en el Congreso Argentino de Apicultura (SADA), que se realizó entre el 5 y el 8 de julio del 2021 en forma virtual.

## MATERIALES Y MÉTODOS

A través de una planilla de cálculo en Excel se determinó el margen bruto total y por colmena hasta llegar al resultado operativo. Se calcularon los siguientes indicadores: rinde y precio de indiferencia, retorno por peso gastado (\$/\$) y relación MB/CD. Dado que ese cálculo se llevó a cabo para la campaña 2018/2019 se referenciaron los valores a dólares de abril del 2019. En este análisis solo se consideraron los gastos efectivos porque son los que el productor mejor percibe. Si se incluyeran amortizaciones y costos de oportunidad (costos efectivos y no efectivos), se podría hacer un análisis de mediano - largo plazo.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Las tablas 1 y 2 muestran un comparativo entre modelos con valores en dólares u\$d.

La tabla 3 muestra los resultados operativos de cada caso (trashumante de 500 colmenas y fijista de 560).

La tabla 5 muestra el porcentaje de participación de cada ítem en el total de gastos.

El trashumante obtiene ventaja comparativa en la alimentación, pero no sucede lo mismo con la movilidad. Su escala actual (500 colmenas) y el rinde obtenido en la campaña (33 kilos/colmena) no parecen suficientes para superar al fijista en los escenarios planteados. ¿Qué podría suceder en caso de aumentar a 800 colmenas?.

La tabla 6 muestra la situación hipotética del trashumante aumentando su escala de 500 (tabla 2) a 800 colmenas.

¿Cuál sería la diferencia de resultados operativos entre trashumante (hipotética nueva situación) y fijista?.

El cálculo se realizó asumiendo un costo directo en alimentación levemente inferior al inicial. En esta situación, el trashumante superaría al fijista en todos los escenarios.

**Tabla 1.** Comparativo entre modelos. Valores en u\$d

Caracterización	Cantidad de colmenas	\$ 565,0	\$ 500,0
	Valor colmena (\$)	\$ 60,0	\$ 46,2
	Precio venta miel promedio (\$ Kg <sup>-1</sup> )	\$ 1,3	\$ 1,4
	Costo miel (\$ kg <sup>-1</sup> )	\$ 0,8	\$ 0,6
	Variación cantidad colmenas	\$ 10,0	\$ -
	Producción de miel (Kg campaña <sup>-1</sup> )	\$ 16.950,0	\$ 16.500,0
	Prod. miel promedio (Kg colmena <sup>-1</sup> )	\$ 30,0	\$ 33,0
Resultado económico	Total	Total	Total
	Ingreso por miel (\$)	\$ 22.704,4	\$ 23.625,9
	Ingreso Bruto (\$)	\$ 23.970,6	\$ 23.801,4
	Costos Directos Efectivos (\$)	\$ 13.926,3	\$ 10.512,0
	Margen Bruto (\$)	\$ 10.044,2	\$ 13.289,4
	Costos Indirectos Efectivos (\$)	\$ 323,3	\$ 219,4
	Resultado Operativo (\$)	\$ 9.720,9	\$ 13.070,0
Indicadores	Total Costos Efectivos (\$)	\$ 14.249,7	\$ 10.731,4
	Rinde Indiferencia (Kg campaña <sup>-1</sup> )	\$ 9.692,8	\$ 7.218,8
	RPG (\$ \$ <sup>-1</sup> )	\$ 1,7	\$ 2,3
	Relación MB CD <sup>1</sup>	\$ 0,7	\$ 1,3
	Precio Indiferencia (\$)	\$ 0,8	\$ 0,6

**Tabla 2.** Comparativo entre modelos. Valores en u\$d

	Fijista	Trashumante	
Resultado económico	Ingreso por miel (\$)	\$ 40	\$ 47
	Ingreso Bruto (\$)	\$ 42	\$ 48
	Costos Directos Efectivos (\$)	\$ 25	\$ 21
	Margen Bruto (\$)	\$ 18	\$ 27
	Costos Indirectos Efectivos (\$)	\$ 1	\$ 0,44
	Resultado Operativo (\$)	\$ 17	\$ 26
	Total Costos Efectivos (\$)	\$ 25	\$ 21

**Tabla 3.** Resultados operativos trashumante y fijista

Resultado operativo para trashumante. 500 colmenas. En u\$d					
	23	28	33	38	43
1,25	3786	6904	10022	13139	16257
1,34	4848	8197	11546	14895	18243
1,43	5911	9490	13070	16650	20229
1,52	6973	10784	14594	18405	22216
1,62	8035	12077	16119	20160	24202
Resultado operativo fijista. 560 colmenas. En u\$d					
	23	28	33	38	43
1,2	3223	6746	10269	13792	17315
1,3	4423	8207	11991	15775	19559
1,4	5624	9669	13714	17759	21804
1,5	6824	11130	15436	19742	24048
1,6	8025	12592	17159	21726	26292

**Tabla 4.** Diferencia de resultados operativos entre cada caso

Diferencia entre trashumante y fijista. RO en u\$d					
	23	28	33	38	43
1,25	563	158	-247	-653	-1058
1,34	425	-10	-446	-881	-1316
1,43	287	-178	-644	-1109	-1574
1,52	149	-346	-842	-1337	-1833
1,62	11	-515	-1040	-1565	-2091

**Tabla 5.** Porcentaje de participación de cada ítem en el total de gastos

		Trashumante	Fijista
Participación en % en gastos	Cantidad de colmenas	500	565
	Movilidad a apiarios	30	18
	Mano de obra	13	10
	Alimentación	20	26
	Envases	24	26
	Acondic. material de campo	7	9
	Sanidad	2	8
	Material vivo	4	1
	Gastos Indirectos	0	2
Total		100	100

**Tabla 6.** RO para trashumante con 800 colmenas

Resultado operativo para trashumante. 800 colmenas. En u\$d					
	23	28	33	38	43
1,25	6275	11263	16252	21240	26229
1,34	7975	13333	18691	24048	29406
1,43	9674	15402	21129	26857	32584
1,52	11374	17471	23568	29665	35762
1,62	13074	19540	26007	32473	38940

**Tabla 7.** Diferencia entre trashumante y fijista

Diferencia entre trashumante y fijista					
	23	28	33	38	43
1,25	3052	4517	5983	7448	8914
1,34	3551	5125	6699	8273	9847
1,43	4051	5733	7416	9098	10780
1,52	4550	6341	8132	9923	11714
1,62	5049	6949	8848	10748	12647

**CONCLUSIONES**

- Fijista y trashumantes son modelos de gestión que se dan en el territorio analizado y el perfil de cada apicultor determina en parte la adopción de cada uno.
- Uno de los puntos positivos de la trashumancia es el de disponer de flora y néctar en regiones que no han tenido grandes disturbios. Eso se debería traducir en mejores rindes por colmenas. En la campaña que se analiza fueron 33 kilos vs. 30 kilos a favor del trashumante.
- Con 500 colmenas y 33 kilos por colmenas el fijista supera en el resultado operativo al trashumante en un rango de precios de entre 1,25 u\$/kg y 1,62 u\$/kg.
- Si fuese capaz de incrementar el número de colmenas y de encontrar sitios prístinos de flora apícola, el resultado operativo del fijista mejoraría en principio sustancialmente.
- Una decisión como la anterior, está supeditada al porcentaje de dedicación que se esté dispuesto a darle a la actividad apícola. Cada agente tiene su óptimo y ese es esencial a la hora de evaluar recomendaciones.

## CAMBIO RURAL Y EL CLÚSTER PORCINO DEL OESTE BONAERENSE TRABAJANDO EN MEJORAMIENTO GENÉTICO

Graciela Varillas<sup>1</sup>, Rosmari Elortegui<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AER INTA Trenque Lauquen. <sup>2</sup>Cluster Porcino del Oeste Bonaerense (CPOBA)

[varillas.graciela@inta.gob.ar](mailto:varillas.graciela@inta.gob.ar)

PALABRAS CLAVE:  
integración, clúster, porcinos, genética.

**INTRODUCCIÓN**

Desde el programa Cambio Rural se intenta avanzar con propuestas que favorezcan las formas asociativas entre los productores (con todas las ventajas que ello implica para su escala) y desarrollar iniciativas que les permitan acceder a prácticas y tecnologías que sumen un escalón para las producciones familiares. En la actualidad en el grupo porcino Sallicerdos estamos trabajando en un plan de mejoramiento genético, tal como se acordó en el Plan de Trabajo Grupal. La integración al Cluster Porcino del Oeste Bonaerense (CPOBA) (2018) abrió nuevas expectativas respecto a mejora genética, destino de la producción y en la integración de todos los actores de la cadena porcina, generando una buena oportunidad para dar un paso más tranquilas afuera. Dentro del PMC (Plan de Mejora Competitivo) del Cluster se definieron 3 proyectos de trabajo. Uno de ellos, (el componente N°3) es el "Programa de capacitación de mejoramiento de genética de las pjaras

para productores primarios" (CPOBA 2018).

La producción de cerdos en la actualidad está orientada a la obtención de ejemplares con alto rendimiento en cortes magros, alta velocidad de crecimiento y eficiencia de conversión alimenticia, reducción de capa de grasa dorsal y máxima longitud en canal.

Los productores conocen las ventajas de los cruzamientos como una forma efectiva de mejorar los parámetros productivos de sus granjas. Las madres híbridas alcanzan más rápida la pubertad, exhiben mayor porcentaje de fertilidad, mayor número de lechones nacidos vivos, menor mortalidad en lactación, mayor producción de leche y mejor habilidad materna, lo que resulta en mayor cantidad de lechones destetados y con mayor peso. (Ghio, M, Lucero de la Sota, MN 2014)

**OBJETIVOS**

- Capacitar a extensionistas rurales en producción porcina en la zona