

III JORNADA MALAGUEÑA
DE APICULTURA
Antequera, 10 de febrero de 2001



asociación de
apicultores
GUADALHORCE

COOPERATIVISMO APICOLA

por **VENTURA GIL REDONDO**, Presidente de Sierra Miel, Sdad. Coop.

SIERRA MIEL, Sociedad Cooperativa
Ctra. de Salamanca, Km. 34,3
Torrecilla de los Ángeles, 10869 Cáceres
Teléf.-fax: 927.67.72.06
E-mail: sierramiel@ctv.es

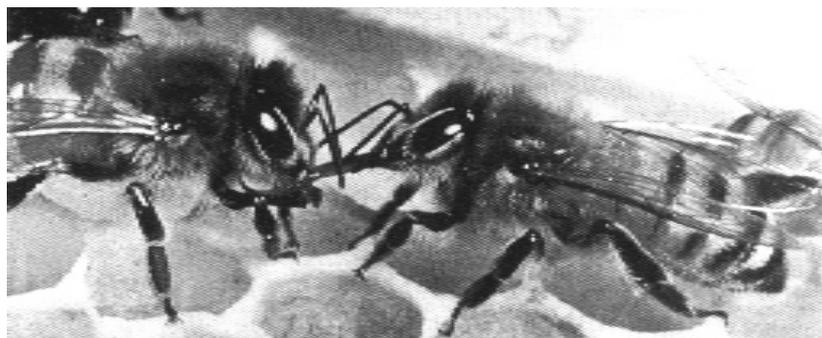
Para construir una Cooperativa Apícola, hay que seguir un proceso que es el siguiente:

1. Tiene que haber un número de personas promotoras igual o superior a tres.
2. Aprobación de la Asamblea Constituyente donde se elegirá el Promotor, Gestor, Consejo Rector, Estatutos, etc...
3. Solicitud en el Registro correspondiente de la calificación previa de los Estatutos. Se acompañará la siguiente documentación: Dos copias de los Estatutos, Acta de la Asamblea Constituyente, Certificado negativo del Registro de Cooperativas, Solicitud del Promotor.
4. Elevar a Escritura Pública.

Lo anteriormente expuesto, son los trámites burocráticos que hay que seguir para constituir legalmente una Cooperativa.

La Cooperativa es la forma más natural de crear una empresa entre pequeños empresarios agrarios, para poder acceder al mercado con alguna garantía de éxito, pues está suficientemente demostrado que salvo pocas excepciones, los apicultores individualmente no han sido capaces de colocar sus producciones en el mercado con una continuidad y unos precios que hagan rentable este comercio, con la ventaja de que a la par que utilizan la Cooperativa para la venta de sus productos, ésta les presta unos servicios y consigue unos precios de material y proveedores que de manera individual no se podrían conseguir.

Una vez constituida la Cooperativa, hay que ir dando pasos paulatinamente y priorizando



la demanda mayoritaria de los socios. En el caso de que éstos son productores de bastantes toneladas, y hasta la creación de la Cooperativa venían vendiendo sus producciones a granel de forma individual, una forma de comenzar la comercialización conjunta sería, previa dotación de la maquinaria idónea por la Cooperativa, tipificar y homogeneizar

estas producciones para ofrecerlas al mercado.

Si la Cooperativa estuviera compuesta mayoritariamente por apicultores pequeños o medios productores, y de poblaciones muy diferentes, entonces habría que seguir los pasos anteriores expuestos y además montar una envasadora, obtener el Registro Sanitario y los propios socios con sus canales individuales de venta pueden sacar una parte importante de la producción total de la Cooperativa.

Otro paso será el colocar en el mercado estos productos con los medios que se disponga o se habiliten por la Cooperativa. Esto significa entrar en un mercado donde la competencia es feroz, donde nos encontraremos con las marcas que actualmente ocupan los puestos de cabecera en la venta de miel y polen, marcas que son propiedad de empresas que llevan años haciendo publicidad de su producto y que el único interés que tienen en la venta de miel es la obtención de un beneficio económico; si éste por cualquier causa dejera de existir, cambiarán de negocio como quien se cambia de chaqueta, por eso la calidad del producto que ponen en el mercado no les preocupa mucho, con cumplir los requisitos legales les sirve y a veces ni eso. Sabemos de que forma se puede demostrar analíticamente que con la actual legislación sobre la miel, existen azúcares invertidos que pueden pasar perfectamente como miel.

Tampoco les importa a estas empresas introducir mieles de diferentes países como China, Argentina, etc.,... y son muchos los millones de kilos que vienen de estos países cada año a España. Con ello, consiguen muy elevados beneficios, debido a que los precios de compra son muy bajos a pesar del transporte y las comisiones del importador, que en muchos casos es el mismo que el envasador. Con todo esto, los operadores del sector de la miel consiguen mantener los precios a la baja en las producciones nacionales, y pingües beneficios vendiendo estas mieles baratas a precios europeos.

Por lo tanto, la misión de las Cooperativas es doblemente ardua y difícil, ya que por un lado tiene que vender las producciones de sus socios a unos precios que hagan rentable su profesión, y por otro, convencer a los consumidores de que las mieles españolas y las de las cooperativas, tienen unas garantías de calidad e higiénico-sanitarias, que a las mieles importadas posiblemente les falte. Por ello hay que crear, si no existieran, figuras legales paralelas que avalen la calidad de los productos tales como Denominaciones de Origen, Marcas de Calidad, Denominaciones Específicas, etc.,...

Hay que conseguir que las Administraciones, "se mojen", para defender nuestros productos agrarios frente a las importaciones masivas de miel de terceros países, parte de las cuales difícilmente pasarían unos estrictos controles sanitarios. Y tenemos que exigirnos a nosotros mismos, ser escrupulosamente metódicos con la manipulación de nuestras colmenas, así como con los productos que tratamos las distintas enfermedades de las abejas, y finalmente en cuanto a la extracción y posterior almacenamiento de los productos de las mismas, pues no debemos olvidar que estamos trabajando con productos destinados a la alimentación humana.

La Cooperativa, tiene que buscar los medios más idóneos para defender y vender las producciones de sus socios y garantizar al consumidor que el producto que adquiere tiene todas las garantías de ser un producto natural, ya que de lo contrario, nos veremos más tarde o más temprano, envueltos en las redes en las que actualmente se encuentran otros productos agrarios o ganaderos.

Como conclusión, hay que decir que las Cooperativas son la forma organizativa más avanzada para defender los argumentos expuestos y garantizar a los apicultores la pervivencia en la profesión, pero que tampoco es la panacea, pues al igual que la vida en sí misma, es mucho más complejo que lo que se puede verter en esta comunicación, y el futuro de la Cooperativa dependerá en buena parte de la gestión de la Junta Rectora y de los propios socios.