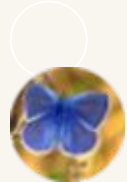




Una empresa dedicada a la producción de miel ecológica y que colabora en la conservación de la biodiversidad.



Cándido Gallizo Alastuey





Origen del proyecto

- **Apicultura familiar con más de 3 generaciones, inicialmente de autoconsumo**
- **1999: Transformación de las parcelas de secano a regadío**
→ **Explotación Agraria Prioritaria: Agricultura + Apicultura (Titularidad: María José)**
- **2011: Aumento de la producción (incorporación de Cándido)**
- **Actualmente en proceso de relevo**



Manejo ecológico de las colmenas (2020)

Ubicación estratégica

Las colmenas se sitúan en zonas con abundante flora y ausencia de pesticidas.

Nutrición natural

Las abejas se alimentan de néctar y polen de flores silvestres y cultivadas en ecológico.

Control de plagas

Se utilizan métodos naturales para el control de plagas, evitando productos químicos dañinos.

Cosecha respetuosa

La miel se extrae con cuidado y se envasa sin aditivos ni tratamientos artificiales.



Life
PollinAction

Investigación y biodiversidad

El proyecto LifePollinAction

Restaurando la biodiversidad

LifePollinAction es un proyecto europeo que se esfuerza por restaurar la biodiversidad y proteger a las abejas y resto de polinizadores.

Promover márgenes florales

El proyecto fomenta la creación de refugios e islas de biodiversidad.

¿Por qué los Canales Cortos?

1- Marco legal habilitador

- **Reglamento (CE) 852/2004, Art. 1.2.c).**
La venta directa de producción primaria queda excluida de la obligación de registro sanitario
- **Ley 7/2017 de Aragón**
Marco habilitando la venta directa al consumidor final y en canal corto (máximo un intermediario)
- **Orden DRS/398/2019**
Cantidades máximas permitidas sin registro: 3.000 kg/año de miel, 450 kg de polen y 30 kg de propóleo



¿Por qué los Canales Cortos?

2. Remuneración justa por el valor real del producto

- El CCC permite fijar el precio acorde al coste y valor real

3. Relación directa con el consumidor

- Divulgación, confianza y fidelización del cliente
- Visibilidad del valor del producto



Propuesta de valor

“ El sello ecológico no basta. La diferenciación real se construye con procesos documentados y argumentos concretos ante el consumidor ”

- 1. Residuo cero desde 2025**
 - Filtrado de cera con carbón activo
 - Sin láminas de cera: panales naturales
- 2. Productos con alto valor nutricional**
- 3. Reconocimiento del público “Mejor miel de Aragón”**
- 4. Conservación de la biodiversidad y regeneración del suelo**



RED DE INNOVACIÓN Y ASESORAMIENTO EN
CANALES CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN

fundación **entretantos**



Cofinanciado por
la Unión Europea



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE AGRICULTURA, PESCA
Y ALIMENTACIÓN

Este proyecto está cofinanciado en un 43% por la Unión Europea a través del Plan Estratégico de la PAC (Fondos FEADER) gestionados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) por un importe total de 144.475,91 €

Modelo de comercialización

Sólo en Aragón
(Ley Venta Directa)

Asociación ARNA

Hasta 2018 comercialización
conjunta ADS (Agrupación
Defensa Sanitaria)

Tiendas proximidad

Clientes de las ferias redirigidos
a las tiendas aunque la
competencia de precio dificulta
la entrada

Web propia

Venta a toda España e internacional

Divulgación + Comercialización
a través de empresa de
mensajería (productos frágiles)



Mercados y ferias

Canal principal de venta.
Participación en el proyecto
Pon Aragón en tu mesa.
Degustación y contacto directo.



Impacto en la rentabilidad

Precio miel importada

2 €/kg

Coste real de
producción

8 €/kg

*Tratamientos, mano de obra, análisis,
infraestructura*

El intermediario que compra a 2 €/kg y vende a 7 €/kg gana más margen que el productor. Sin canal directo, el productor trabaja en pérdidas

⚠ Riesgos a tener en cuenta:

- Presencia del productor/a en ferias/mercados (necesidad de defender el producto)
- Volatilidad climática y sanitaria



Relevo: transmisión de la explotación

1. Proceso de transmisión

- Búsqueda de relevo: 3–4 años, varios intentos fallidos
- Dificultad de encontrar el perfil adecuado para el relevo adaptado al modelo de negocio: agricultor + apicultor + buen comercializador
- El relevo necesita tiempo, acompañamiento y transferencia

2. Activos intangibles transferibles al relevo

- Metodología y prácticas de trabajo
- Certificación ecológica consolidada
- Marca, red de clientes, ferias establecidas, página web
- Derechos PAC: pago básico, eco-regímenes y ayudas agroambientales



Aprendizajes y recomendaciones

1. Diferenciación real

- Trazabilidad y documentación del proceso (precio justo)
- Comunicar el proceso y los valores, no solo el producto
- El sello ecológico acredita, pero no diferencia

2. Garantía de producto saludable

3. La combinación de actividades (agricultura + apicultura + biodiversidad) como estrategia de sostenibilidad

4. Construir comunidad: la relación directa construye comunidad a largo plazo y fideliza

5. Redes locales como palanca para abrir mercados (ARNA, Pon Aragón en tu Mesa)





www.abejasdecandido.com