



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

TERCER INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN

EJECUTOR: ASOCIACION GREMIAL DE PRODUCTORES DE HIERBAS MEDICINALES ORGANICAS DE GORBEA, PROCOM AG.

NOMBRE DEL PROYECTO: ELABORACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS MEDICINALES DESHIDRATADAS Y SUBPRODUCTOS CON CALIDAD ORGÁNICA DE LAS COMUNAS DE CURACAUTIN, FREIRE, LONCOCHE, PERQUENCO Y GORBEA

CODIGO: FIA-PI-T-2005-3-A-145

Nº INFORME: INFORME TECNICO Y DE DIFUSION NÚMERO 3

PERIODO: desde 01 de ENERO de 2007 hasta 30 de JUNIO de 2007

NOMBRE Y FIRMA COORDINADOR PROYECTO

ARISTIDES DEL CARMEN JARA ILLANES

USO INTERNO FIA	
FECHA RECEPCION	



1. Resumen Ejecutivo del Proyecto

“Presentación de un resumen actualizado, que dé cuenta de los principales avances técnicos logrados desde el inicio del proyecto. El resumen debe mencionar brevemente la metodología utilizada y referirse al cumplimiento de hitos y a la obtención de aquellos resultados más relevantes, basándose en los objetivos generales y específicos propuestos. Deberá explicar brevemente el grado de alcance de los resultados antes mencionados y emitir un juicio sobre los principales impactos técnicos, económicos y sociales alcanzados en el contexto del proyecto.”

1 INTRODUCCION

El proyecto se encuentra en su segundo año de ejecución, realizándose en estos meses que abarca el período comprendido entre el 01 de enero de 2007 hasta el 30 de junio de 2007, actividades programadas y otras incorporadas para fortalecer la metodología general de la ejecución del mismo, destinados a promover el objetivo general que es mejorar el acceso a los mercados con productos de mayor valor agregado, diferenciados, derivados de la producción de plantas medicinales y aromáticas con tecnología orgánica y producidos por pequeños agricultores de las comunas de Curacautin, Perquenco, Freire, Gorbea y Loncoche.

En esta etapa del programa se han continuado desarrollando actividades relacionadas a la producción y cosecha en que se han capacitado a los productores en estas labores, se ha hecho un seguimiento de sus labores en terreno y se han recolectado las producciones individuales de cada productor. Se tiene almacenada la producción para ser comercializada con alguno de los mercados prospectados. En el área de certificación orgánica se han realizado labores de inspección interna y externa, capacitación a los productores e inspectores internos, encontrándose en la actualidad el proceso casi concluido para dar inicio a la segunda temporada de certificación, en que se realizará una cotización con empresas certificadora de tal forma de comparar con la empresa que se tiene contratada en la actualidad que es CERES. En Cuanto a la principal hierba cosechada, el tomillo (*Thymus vulgaris L.*), se están elaborando y diseñando presentaciones para mercados minoristas. En el próximo período se pretenden establecer otras especies, tales como manzanilla, menta y caléndula que han presentado algunas demandas específicas en el último tiempo. En el área de comercialización y marketing, se han realizado jornadas de análisis FODA, para determinar junto a los asociados los mejores mecanismos de venta y acceso a los mercados de los productos orgánicos medicinales.

El proyecto continua estructurado en 5 áreas temáticas principales: Certificación orgánica, Planta industrial de secado, Agregación de valor, Producción y cosecha de productos, y Comercialización de productos. Cada área tiene un responsable técnico que es el encargado de coordinar y velar por el cumplimiento de las actividades conducentes al



logro de los objetivos. En esta etapa, la única área que aún se encuentra sin operatoria es la de "Planta Industrial de Secado", ya que el municipio de Gorbea ha retrasado la entrega formal para los productores. En la actualidad se cuenta con la respuesta formal al requerimiento, así como la operatoria y procedimientos para el inicio de esta importante área del proyecto. Mientras tanto, se ha operado en los secadores individuales y en los de la Universidad de La Frontera para pruebas de secado y calidad.

En relación a la estructura del equipo técnico, se ha tomado la decisión de disminuirlo, ajustando las responsabilidades, así como también mantener el compromiso de los mismos con el proyecto. Los profesionales que continuarán apoyando la iniciativa con recursos del Fia son sólo 5, más el profesional del municipio de Gorbea. Las áreas se mantienen, con los ajustes hechos de acuerdo a lo explicado en el párrafo anterior.

En relación a los agricultores participantes, se ha estabilizado su número en 84, lo que sumado a la solicitud de reitemización con el FIA, de acuerdo a las variables surgidas en el desarrollo del proyecto de tal forma de hacer más eficientes el uso de los recursos, se han atrasado algunas actividades del proyecto, que requieren aportes frescos para su operación. Se espera ajustar estos dineros de acuerdo a la respuesta del FIA y apurar el nuevo contrato para darle una mejor continuidad al desarrollo de la iniciativa.

2 Actividades Ejecutadas y Análisis de Brecha

“Identificar y describir las actividades realizadas (programadas y no programadas) en el período evaluado, para lo cual se entregan formatos en cuadros 2.1 y 2.2. El primero permite analizar la forma en que se han desarrollado las actividades, así como el nivel de cumplimiento del programa de trabajo preliminar. El segundo cuadro, permite informar de las actividades realizadas durante el período que no estaban programadas, contemplándose el espacio para justificar su realización. “

La estructura general del proyecto se basa en la conformación de 5 grandes áreas temáticas, con un responsable técnico por área, junto a un equipo técnico para la ejecución de las actividades propuestas. Estas áreas han sufrido una reestructuración y que se justifica en el documento de reitemización enviado al FIA con anterioridad, quedando de la siguiente forma:

a) **Área Certificación Orgánica:** Responsable Sr. Carlos Fuentes Barra

- Coordinación para la Certificación orgánica de los predios
- Coordinación para la Certificación orgánica de la planta de secado

Equipo Técnico

Andrea Larrazabal Vallette	Ingeniero Agrónomo
Arístides Jara Illanes	Coordinador
Sistema de control interno	SIC
Certificadora	Reglamentación vigente

Modificaciones

En esta área se ha definido finalmente reducir el número de profesionales.

b) **Área Planta industrial de secado:** Responsable Srta Marcela Beuret Fontanaz

- Implementación de planta de secado
- Operación de planta de secado
- Aplicación de normativas y reglamentaciones vigentes

- Diseño de line out
- Administración interna y control de gestión

Equipo Técnico

Arístides Jara Illanes	Técnico en Administración de Personal
Susana Valenzuela Aravena	Ingeniero en Alimentos
Miriam Ávila Muñoz	Contador Auditor
Asesores puntuales	Varios
Lisandro Cid Pérez	Obrero Agrícola

Modificaciones

Reducción de profesionales.

c) **Área Agregación de valor:** Responsable Sr. Ivan Soriano Tenorio

- Estudios de mercado
- Definición de productos
- Definición y/o creación de una marca
- Agregación de valor
- Envasado y diseños
- Diseño de una estrategia comercial

Equipo Técnico

Arístides Jara Illanes	Técnico en Administración de Personal
Susana Valenzuela Aravena	Ingeniero en Alimentos
Andrea Larrazabal	Ingeniero Agrónomo



Asesores puntuales	Varios
--------------------	--------

Logística requerida

- Coordinación de equipo de trabajo
- Talleres
- Plan estratégico consensuado con los productores
- Análisis del entorno
- Producción de cultivos de calidad
- Producción de cultivos orgánicos
- Convenios y/o contratos de venta

Modificaciones

Eliminación de profesionales

d) **Área Producción, cosecha y postcosecha:** Responsable Sra. Andrea Larrazabal Vallete

- Cosecha de productos
- Tratamientos de postcosecha
- Transporte de productos
- Centros de acopio
- Control de calidad
- Trazabilidad
- Parámetros productivos
- Estrategias de producción
- Capacitación de agricultores

Equipo Técnico

Susana Valenzuela Aravena	Ingeniero en Alimentos
------------------------------	------------------------

Modificaciones

Reducción de profesionales.

e) **Área Comercialización de los productos:** Responsable Sr. Aristides Jara Illanes

- Comercialización de productos
- Prospección de mercados
- Promoción de productos

Equipo Técnico

Andrea Larrazabal Vallette	Ingeniero Agrónomo
Verónica Rivas Andres	Agricultora
Juan Abarzúa Toledo	Agricultor
Luis Aburto Palma	Agricultor
Armin Namoncura Alañanco	Agricultor
Andrea Larrazabal Vallete	Ingeniero Agrónomo
Ivan Soriano Tenorio	Ingeniero Comercial

Logística requerida

- Definición de marca
- Definición de estrategia de comercialización
- Coordinación con otras áreas de trabajo
- Coordinación de equipo de trabajo
- Estudio de mercado
- Plan de promoción establecido y en funcionamiento
- Producción disponible en calidad y cantidad

Modificaciones

Se ha incorporado al área de responsabilidades a Andrea Larrazabal, ya que la parte comercial y productiva deben estar muy bien coordinadas.

2.1 Actividades programadas para el período

Atrasados:

1.5	Construcción de secadores en predios	RP	Actividad realizada, y en que en algunos predios en que no hay cosechas se construirán posteriormente.
1.6	Establecimiento de curvas de secado	A	Por el inicio de las cosechas en diciembre, esta labor se encuentra realizando en la actualidad con la nueva Ingeniero en Alimentos que trabaja en el proyecto.
1.7	Visitas técnicas para evaluación de cosechas	R	Actividad, realizada en cada comuna
1.11	Diseño de centro de acopio locales	A	Se han definido los lugares de acopio primario, que en Loncoche será en el predio de Juana Contreras, en Freire en el predio de Juan Abarzúa, en Perquenco en el predio de Luis Aburto y en Curacautin



			<p>en el predio de Verónica Rivas.</p> <p>La actividad no se ha podido concretar por encontrarse el proyecto en proceso de evaluación por el FIA, dada la reitimización solicitada y con ello la suspensión de liberación de recursos</p>
2.5	Recolección de productos: acopio y entrega	RP	<p>Los productos de Loncoche, Gorbea y Freire se encuentran en el centro de acopio de Freire; Curacutin y Perquenco han preferido mantener sus productos en sus respectivas bodegas hasta su comercialización, posteriormente serán trasladarlos al acopio definido, que en la cosecha anterior se realizó en Freire.</p>
3.1	Aplicación de sistema para funcionamiento de la planta piloto y proceso bajo condiciones orgánicas	RP	<p>Esta diseñado el sistema, pero no se ha ejecutado en la planta debido al problema de traspaso hasta esa fecha.</p>
3.5	Certificación orgánica de planta de secado	RP	<p>Esta diseñado el sistema, pero no se ha ejecutado por el traspaso de planta.</p>
3.6	Inicio e implementación de	RP	<p>Actividad que se iniciará en mayo-junio del 2007.</p>



	certificación orgánica 2007		
4.4	Análisis FODA	R	
4.5	Diseño de página web	A	Se encuentra en proceso de elaboración.
4.6	Inicios Estrategia de comercialización	R	Se esta iniciando el sistema.
5.1	Incorporación de normas de manejo orgánico de la planta de secado	RP	Esta diseñado el sistema, pero no se ha ejecutado
5.2	Asesoría externa para envasados y procesos	A	El tercer trimestre de 2007 se contratará al Sr. Guillermo Riveros de Florasem con quien se conversó para ejecutar esta actividad.
5.3	Adquisición de elementos para procesos	A	Postergado para el tercer trimestre del 2007, si se realizan los traspasos correspondientes y se aprueba reitización.
5.5	Plan de trabajo para diferenciación de productos	RP	Trabajo realizado parcialmente, con las hierbas medicinales de Tomillo, Romero, linaza y Lavanda.
6.2	Adquisición de equipos	A	Se realizaron las cotizaciones, pero no se han realizado las compras por parte del FIA.
6.3	Capacitación de operarios y representantes AG	RP	Por lo explicado anteriormente, todo lo relacionado a la planta piloto se ejecutará antes de abril 2007, si se realizan los traspasos correspondientes.



6.5	Establecimiento de registros contables y operatividad del sistema	RP	En proceso de implementarse cuando se normalice la situación de las cosechas, y la adecuación de la planta piloto.
-----	---	----	--

Cuadro 1: Actividades programas para el período

Actividad Programada	Descripción	Grado de Cumplimiento ⁽¹⁾	Observaciones
1.1	Evaluación técnica de técnicas de cosecha implementadas	R	Se entregó en cada PROCOM, la información correspondiente
1.2	Visitas técnicas agrónomicas	R	Se realizaron visitas a todas las comunas para evaluar cultivos postcosecha.....
1.3	Control de calidad de productos cosechados	R	Los análisis de calidad de los productos cosechados han sido realizados, y se encuentran en proceso los análisis de gases.
1.4	Implementación de fichas de secado por especie	RP	Están en proceso
1.5	Envasado y almacenaje adecuado para todos los productos	R	Todo el producto cosechado se ha envasado y almacenado en centros de acopios locales (Freire) o en bodegas particulares aptas para un producto orgánico
2.1	Entrega de productos a centros de acopio y planta de secado	NR	Planta de secado en espera a que sea entregada en comodato. Luego se debe habilitar para su posterior uso.



2.2	Análisis de calidad obtenidos por centros de acopio y comuna. Por agricultores	R	Existen registros de calidad de cada comuna e individualmente
2.3	Análisis de calidad en centros de acopio	RP	Los centros de acopio comunales no han sido establecidos, aunque se han realizado los análisis de calidad por agricultor y por comuna.
3.1	Visita inspector externo certificación orgánica	R	Realizado
3.2	Certificación orgánica de planta y cultivos	RP	En proceso
3.4	Funcionamiento de sistema de control interno	R	Se están reuniendo permanentemente los representantes de las organizaciones
3.5	Inspección interna y externa en predios de agricultores	A	No se ha iniciado el proceso 2008/09 aún.
3.6	Talleres y capacitaciones agricultores, inspectores, SIC	R	SE han realizado, tanto por la empresa contratada, como por el equipo técnico del proyecto.
3.7	Capacitación en BPA, BPM	A	Se realizara en el cuarto trimestre del 2007. Debido a la reitimización y otros aspectos derivados.
4.3	Aplicación de estrategia de comercialización	RP	Se realizara en el cuarto trimestre del 2007
5.1	Aplicación de normas de manejo orgánico de la planta de secado	RP	Planta de secado en espera a que sea entregada en comodato. Luego se debe habilitar



			para su posterior uso.
5.2	Envasado y etiquetado de productos propios con certificación	A	Falta entrega de certificación
6.1	Establecimiento de registros contables y operatividad del sistema	RP	A fines de temporada se operativizará el sistema.

⁽¹⁾ Realizada (R), No Realizada (RP), Realizada Parcialmente, Atrasada (A), Suspendida (S)

Cuadro 2: Actividades No programadas realizadas en el período EJEMPLOS

Actividad	Descripción	Justificación
4.8	Reunión de coordinación con otras instituciones para el fortalecimiento de los objetivos	Se han realizado reuniones con Prochile para información sobre mercados; y con INDAP para la contratación de consultor para el seguimiento en terreno de los productores (SAT)
4.9	Participación en Feria Expoagro organizada por INDAP en comuna de Temuco	Se presentaron productos más elaborados en la Feria, de forma de dar a conocer a las agrupaciones en el mercado local.

De forma de fortalecer el área de asesoría agronómica y seguimiento de los productores en terreno, se han realizado actividades conducentes a obtener financiamiento para servicios de asesoría técnica, y que puedan apoyar a conseguir los objetivos propuestos en el presente proyecto.

(En el caso de asesorías técnicas o consultorías hechas al proyecto y completadas durante el período, se deben adjuntar el o los informe(s) recibidos en relación con dichas asesorías).

2.2 Problemas Enfrentados en el período

Indicar los problemas enfrentados durante el período del informe, las medidas tomadas para enfrentarlos de acuerdo al origen de los problemas: legales, técnicos, administrativos y/o de gestión (Cuadro 3.1). Evalúe los efectos de dichos problemas sobre el proyecto, consecuencias futuras y la prevalencia de dichas dificultades.

Cuadro 3: Problemas enfrentados y medidas tomadas en el período

Problema enfrentado	Medidas tomadas	Evaluación
Renuncia de integrantes de equipo técnico	Incorporación de nuevos profesionales.	Debido a esto se han atrasado algunas actividades.
No renovación de contrato	Conversación con la Municipalidad de Gorbea para el reemplazo del profesional	Problema que se reitera con la renuncia inicial de Robinson Jara, posteriormente asume Mixsy Neira, a quien no se le renueva el contrato, y en la actualidad asume una nueva profesional Marcela Beuret, pero que aún no logra incorporarse plenamente al trabajo.
Traspaso de bienes fiscales (Secador de Gorbea)	El Gobierno Regional traspasó finalmente el bien al municipio de Gorbea, quien ahora debe hacerlo al Procom	Se han realizado todas las gestiones, faltando la entrega oficial del comodato a PROCOM Gorbea, como representante de los otros PROCOM
Coordinador del proyecto	Asume coordinador alterno	Este punto, por enfermedad del coordinador, debe asumir Andrea Larrazabal funciones en el proyecto, lo que debido a razones lógicas de afiatamiento retrasan algunas actividades. En la actualidad el Sr.



		Aristides Jara se ha reincorporado plenamente a los quehaceres del proyecto.
Certificación Orgánica	Se ha dado respuesta a las demandas de incorfomidades y tratado de mantener una comunicación, lo que en los meses de Mayo a Junio fue difícil, por la no respuesta de la certificadora	Atraso en la entrega de certificación organica.
Reitimización con FIA, y no disponibilidad de dinero para actividades	Confección de documento y envío a FIA, así como conversaciones con los profesionales encargados	Se espera que en el segundo semestre del 2007 se pueda contar con los recursos para ejecutar las acciones atrasadas.

3 Resultados

Analizar los resultados esperados, definidos inicialmente en el proyecto, en relación a los valores finales esperados de alcanzar y los valores alcanzados en el período. Se deberá hacer un cuidadoso análisis que permita evaluar la adopción de la innovación tecnológica y la sustentabilidad de la propuesta (Cuadro 4.1).

Cuadro 4.1: Análisis general de los resultados alcanzados en el período

Al hacer un análisis de los hitos importantes del proyecto, se cuenta con los siguientes hitos esperados hasta el 30 de junio de 2007:

Hito	Mes	Año
Mejoramiento de técnicas de cosecha y postcosecha de los productos medicinales	Feb-Mar	2006/07
Primer ciclo de capacitación realizado y aprendizajes evaluados (aspectos comerciales y de gestión)	Marz	2007
Segunda temporada de operación del Sistema de Control Interno	Ene-dic	2007



Certificación orgánica de predios y secador	Dic- Mayo	2006/07/08
Definición de imagen de producto a comercializar	Ene	2007
Internacionalización del negocio realizada a escala piloto	May	2007

De acuerdo a la revisión de los hitos relevantes del proyecto, en los aspectos que han sido manejados por la organización, los en rojo se han cumplido, lo que correspondería a un 67 % de lo esperado.

Respecto a la certificación orgánica está en su etapa final, por lo que en el otro período debería estar cumplida.

En cuanto a la internacionalización del negocio a escala piloto, se han realizado conversaciones con Prochile, pero se ha determinado atrasarlo para el 2008, de acuerdo a los ciclos productivos y avances del proyecto.

El Cuadro 4.2, le permite hacer una sistematización del nivel de avance de los indicadores para cada resultado esperado, en relación a la meta final propuesta.

Cuadro 4.2: Evaluación de los resultados del período

Resultado esperado	Indicador	Meta final	Nivel de Avance	Observaciones
1.1	Agricultores capacitados en técnicas de cosecha y postcosecha	140	84	Realizado, pero se continuará con este proceso. Productores estabilizados en 84.
1.2	Nº agricultores que mejoran la calidad de cosecha	140	88	Realizado, pero se continuará con este proceso. Productores estabilizados en



				84.
1.4	% de productos con estándares de mercado	90-100	90-100	Todos los productos cumplen con estándares de calidad.
1.5	Nº de secadores construidos	120	60	Se han entregado todos los materiales de los secadores, pero se han hecho ajustes individuales de acuerdo a los volúmenes de producción y a las construcciones con que cuentan para este proceso.
1.6	Nº de índices de cosecha por especie y variedad	5	4	Se consideran las especies de tomillo, caléndula, árnica y romero, que son las especies con que cuentan en la actualidad los productores.
1.7	Nº de muestras totales	280	20	Existen productores que aún no obtienen cosechas, por tanto se espera realizar los análisis en aquellos



				momentos.
1.9	Uso de envases adecuados	100 %	100 %	Todos los productores que tienen cosechas están utilizando envases adecuados de acuerdo a los requerimientos del mercado, de la certificación y de los parámetros de calidad establecidos
2.1	Nº de programas de retiro de cosechas	5	5	De todas las comunas se retiraron las cosechas de los productores.
2.2	registros de productores	140	84	Se tiene un registro de todos los productores.
2.3	Nº de registro de recepción en planta	1	1	Se tiene establecido.
3.1	Nº de establecimiento de SCI	1	1	Proceso permanente y de soporte de la certificación orgánica
3.2	Nº de predios certificados	140	84	Los 84 productores están en proceso de certificación.
3.3	Nº de certificaciones de planta de secado	3	1	El municipio debe traspasar a Procom el secador.



4.1	Acuerdos con potenciales compradores	1	1	Se realizó el acuerdo con Index Salus.
4.4	Análisis FODA	1	1	El primer trimestre debe iniciarse
4.5	Estudio de mercado	1	1	Se debe generar la estrategia comercial
4.7	Diseño página web	1	0	Se encuentra en etapa de diseño
5.2	Estrategia de comercialización	1	1	Esta diseñada, y se operará con ella.
5.3	Diagrama de flujo	1	1	Se encuentra establecido
6.1	Sistema contable implementado	1	1	Existe, pero no se ha operado, debido a la no operatoria de la planta.
6.2	Nº de operarios y agricultores capacitados	10	0	Falta el traspaso del municipio a Procom.
6.3	Gira nacional para prospección de mercados	3	1	En octubre se realizará otra
6.4	% adquisición equipamiento planta de secado	100	0	Idem anteriores planta de secado. Existe equipamiento cotizado y enviado al FIA pero no se ha podido comprar ya que no se han enviado lãs



				ordenes de compra.
--	--	--	--	--------------------

2. Impactos Económicos y Sociales

Utilizando el formato de los cuadros presentados a continuación, se le solicita describir y cuantificar los impactos y logros obtenidos con la ejecución del proyecto, en relación a lo establecido inicialmente, y razones que explican las discrepancias.

Cuadro 5.1: Impactos Productivos, Económicos y Comerciales

Logro	Inicial	Actual	Observaciones
Formación de empresa o unidades de negocio	1	1	Se encuentra en proceso, de acuerdo a los objetivos y actividades planteadas.
Producción (<i>por producto</i>)	Tomillo 2150.9 kilos	Tomillo 2.000kilos	Se está a la espera de los resultados finales de las cosechas, pero se estima en 4000 kilos secos la producción a obtener
Costos de producción	Tomillo 950.000 por ha aproximados	Tomillo 400.000 por ha aproximados	Se está trabajando estos aspectos para hacer más eficientes las producciones.
Ventas y/o Ingresos			
<i>Nacional</i>	3.700.000	0	Ventas detenidas por falta de certificación orgánica, sin embargo es posible la comercialización a pequeña escala con valores de \$4.500 con IVA



			El producto cosechado (Tomillo, lavanda, lavanda y romero) a la espera de la certificación.
<i>Internacional</i>	0	0	No ha variado este punto. El objetivo final, de acuerdo al estudio de mercado, es prospectar y eventualmente comercializar en esta área.
Convenios comerciales	1	2	Aún no se decide la venta de los productos, pero en principio existen 2 preacuerdos con empresas distintas para la comercialización del tomillo.
Formación de inspectores internos	0	5	En abril se pretende tener nuevos inspectores para el sistema, situación pendiente
Agricultores capacitados	40	84	Agricultores capacitados en cosecha y poscosecha

Inicial: En referencia a informe o etapa anterior.



Cuadro 5.2: Impactos Sociales

Logro	Inicial	Actual	Diferencial
Nivel de empleo anual	140	84	(46)
Nuevos empleos generados			0
Productores o unidades de negocio replicadas			50

Cuadro 5.3: Impactos Tecnológicos

Logro	Número			Detalle
	Nuevo en mercado	Nuevo en la empresa	Mejorado	
Producto			Tomillo	Orgánico
Proceso			Deshidratado	Etiquetado, como materia prima.
Servicio				

Cuadro 5.4: Creación de alianzas y proyectos relacionados

Logro	Número	Detalle

3. Actividades de Difusión

Presentar, detalladamente, las actividades y tareas de difusión ejecutadas en el período comparando con el programa establecido inicialmente en el proyecto y describiendo al menos los siguientes aspectos:

- Tipo de actividad realizada y objetivo principal (incluye elaboración de publicaciones).
- Fecha y lugar de realización.
- Temas tratados o exposiciones realizadas.
- Destinatarios de la actividad: especificar el tipo y número de personas que asistieron a la actividad (productores, académicos, investigadores, profesionales, técnicos, etc.). Se deberá adjuntar el listado de asistentes.
- Nombre y tipo de las organizaciones u otras instituciones relevantes en el tema o sector que tuvieron representación en la asistencia al evento.
- Identificación de los expositores que estuvieron a cargo de las presentaciones, indicando su vinculación con la iniciativa y lugar de trabajo.



- Indicar si se trató de una actividad abierta a todos los interesados, abierta a quienes se inscribieron previamente, o limitada a quienes fueron específicamente invitados.
- Indicar si se entregó algún material a los asistentes, qué material, o si se exhibió video, data show, etc. La copia del material entregado y/o exhibido se deberá adjuntar al presente informe y deberá ser enviado al supervisor vía correo electrónico u otro medio magnético.
- Incluir un Resumen de la actividad donde señale los objetivos, contenido de las exposiciones y las conclusiones. Este resumen deberá concentrar la esencia de la actividad en no más de una página.
- Adjuntar el material entregado o exhibido y el listado de todos los asistentes a la actividad.

3.1 Actividades

No se han realizado actividades de difusión en este período.

4. Actualización del programa para el próximo periodo

Indicar las acciones y lineamientos de trabajo para el próximo periodo. Este debe considerar las acciones preventivas, de acuerdo a los problemas identificadas en el presente periodo.

AÑO 2007

Objetivo Especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Evaluación técnica de técnicas de cosecha implementadas	Ene-2007	Mar-2007
1	1.2	Visitas técnicas agronómicas	Ene-2007	Mar-2007
1	1.3	Control de calidad de productos cosechados	Ene-2007	May-2007
1	1.4	Implementación de fichas de secado por especie	Abr-2007	May-2007
1	1.5	Envasado y almacenaje adecuado para todos los productos	Abr-2007	Sept-2007
1	1.6	Establecimiento de nuevas especies medicinales	Sep-2007	Dic-2007
2	2.1	Entrega de productos a centros de acopio y planta de secado	Ene-2007 Nov-2007	Abr-2007 Dic-2007
2	2.2	Análisis de calidad obtenidos por centros de acopio y comuna. Por agricultores	May-2007	Dic-2007
2	2.3	Análisis de calidad en centros de acopio	Ene-2007 Nov-2007	Abr-2007 Dic-2007
3	3.1	Visita inspector externo certificación orgánica	Ene-2007	Feb-2007
3	3.2	Certificación orgánica de planta y cultivos	Abr-2007	Abr-2007
3	3.3	Generación de un plan de certificación para las próximas temporadas	Jun-2007	Ago-2007
3	3.4	Funcionamiento de sistema de control interno	Ene-2007	Dic-2007
3	3.5	Inspección interna y externa en predios de agricultores	Jun-2007 Oct-2007	Jul-2007 Nov-2007



3	3.6	Talleres y capacitaciones agricultores, inspectores, SIC	Ene-2007	Dic-2007
3	3.7	Capacitación en BPA, BPM	May-2007	Sep-2007
4	4.1	Generación de contactos y envío de muestras de exportaciones	Ago-2007	Sep-2007
4	4.2	Envío de muestras a consumidores nacionales	Ago-2007	Nov-2007
4	4.3	Aplicación de estrategia de comercialización	Ene-2007	Dic-2007
5	5.1	Aplicación de normas de manejo orgánico de la planta de secado	Ene-2007	Dic-2007
5	5.2	Envasado y etiquetado de productos propios con certificación	Abr-2007	Dic-2007
5	5.3	Prospección de mercados	Jul-2007	Sep-2007
6	6.1	Establecimiento de registros contables y operatividad del sistema	Ene-2007	Dic-2007
6	6.2	Evaluación de costos y rentabilidad	Ago-2007	Sep-2007

AÑO 2008

Objetivo Especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Evaluación técnica de técnicas de cosecha implementadas	Ene-2008	Mar-2008
1	1.2	Visitas técnicas agronómicas	Ene-2008	Mar-2008
1	1.3	Control de calidad de productos cosechados	Ene-2008	May-2008
1	1.4	Evaluación agronómica de cultivos, cosecha y poscosecha	May-2008	Jul-2008
1	1.5	Evaluación económica de cultivos establecidos	May-2008	Jul-2008
2	2.1	Entrega de productos a centros de acopio y planta de secado	Ene-2008 Nov-2008	Abr-2008 Dic-2008
2	2.2	Análisis de calidad obtenidos por centros de acopio y comuna. Por agricultores	May-2008	Jun-2008
3	3.1	Visita inspector externo certificación orgánica	Ene-2008	Feb-2008

3	3.2	Certificación orgánica de planta y cultivos	Abr-2008	Abr-2008
3	3.3	Funcionamiento y aplicación de normas del SIC	Ene-2008	Dic-2008
3	3.4	Inspección interna y externa en predios de agricultores	Jun-2008 Oct-2008	Jul-2008 Nov-2008
3	3.5	Evaluación de certificación y aplicación de BPA en los predios	Abr-2008	May-2008
4	4.1	Generación de contactos y envío de muestras de exportaciones	Ene-2008	Dic-2008
4	4.2	Incorporación de normas de gestión para exportaciones	Ene-2008	Dic-2008
4	4.3	Aplicación de estrategia de comercialización	Ene-2008	Dic-2008
5	5.1	Aplicación de normas de manejo orgánico de la planta de secado	Ene-2007	Dic-2008
5	5.2	Envasado y etiquetado de productos propios	Abr-2008	Dic-2008
5	5.3	Análisis de estrategias implementadas	Jul-2008	Sep-2008
6	6.1	Establecimiento de registros contables y operatividad del sistema	Ene-2007	Dic-2008
6	6.2	Evaluación de costos y rentabilidad	Ago-2008	Dic-2008
6	6.3	Evaluación de sistemas implementados	Ago-2008	Sep-2008
6	6.4	Lineamientos para funcionamiento futuro	Sep-2008	Oct-2008

4. Resumen del Período

Resumen del desarrollo del período que abarca el presente informe, sus objetivos, justificación, resultados e impactos logrados. Debe ser **globalizante**, incorporando aspectos de importancia general dentro del proyecto. Debe ser corto y específico, evitando repetir las discusiones, análisis y calificaciones específicas, que estarán contenidas en el resto del documento.

Desde el 01 de enero de 2007 hasta el 31 de junio del año 2007 se han venido desarrollando las labores y actividades necesarias para el logro de los objetivos planteados en el proyecto presentado por Procom Gorbea y en representación de las otras agrupaciones que la conforman.

Una de las principales actividades realizadas, tiene relación con la reitemización de los recursos y de actividades del proyecto solicitado a la Fundación, debido a las dificultades surgidas en el desarrollo del mismo, y en que se han determinado áreas factibles de potenciar, así como de cuadrar los recursos con lo indicado por el FIA debido a la disminución de agricultores beneficiarios del proyecto.

Paralelamente se está en la etapa final de la certificación orgánica de los predios, así como la comercialización de los productos cosechados y que está relacionado a lo anterior.

Se está iniciando un plan de comercialización de acuerdo a análisis realizados con los productores y a prospecciones realizadas.

En el tema productivo, se están planificando los cultivos a establecer, así como los manejos y técnicas a establecer para aumentar los rendimientos, tanto en verde como en seco.

5. Anexos

Se deben completar todos los antecedentes de las personas y organizaciones que están vinculadas al proyecto, según **Ficha Datos Personales (Anexo 1)** o **Ficha Datos Organización (Anexo 2)**. Se deberá completar una ficha personal para cada persona que participe en el proyecto de acuerdo a su tipo de participación o vinculación (representante legal, coordinador, profesional equipo técnico o beneficiario directo). De la misma forma, se deben completar los antecedentes de todas las entidades que participan en el proyecto, tanto como agentes postulantes, asociados o como beneficiarios directos, según la Ficha de Datos Organización.

Esta información deberá actualizarse con cada informe de avance técnico que se entregue, en caso de que los antecedentes solicitados se mantengan iguales a los entregados en el informe anterior, se deberá destacar dicha situación evitando adjuntar nuevamente las fichas.

En relación al informe anterior, se encuentran registradas todas las fichas de los 84 productores beneficiarios del proyecto.

En cuanto a los profesionales e instituciones participantes, no han sufrido variación alguna.



LA RED DE PRODUCTORES

- Procom Gorbea AG, personalidad jurídica número 278- 9 del 24 de noviembre del año 2004
- Procom Freire AG, inscrita bajo el número 277- 9 del 24 de noviembre del año 2004
- Procom Loncoche
- Procom Perquenco AG, inscrita bajo el número 279 - 9 del 06 de diciembre del año 2004
- Procom Curacautin, Comité

Red de productores que se inició formalmente en marzo del año 2005, en la actualidad, esta agrupación regional ha desarrollado diversos proyectos y visitado experiencias comerciales de agricultura orgánica tanto en Chile como en el extranjero.

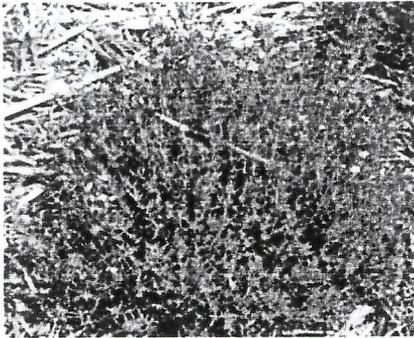
Misión

La red en conjunto con los comités Procom regionales formen una empresa (actualmente cooperativa constituida, pero legalmente en trámite) dedicada a la producción orgánica certificada de plantas medicinales y otros productos agroindustriales a procesar en forma asociativa, para comercializar al mercado nacional e internacional.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

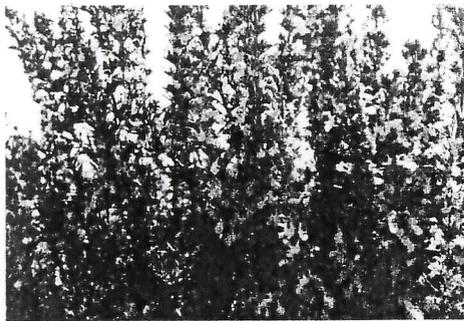
MATERIA PRIMA:



TOMILLO



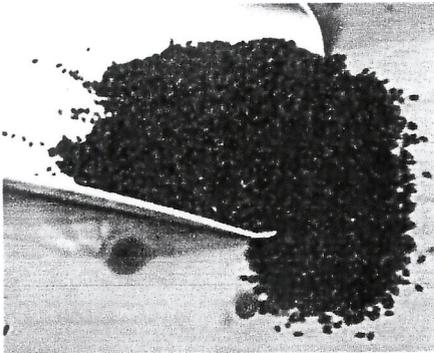
LAVANDA



ROMERO



CALENDULA



LINAZA

5.1.1 ELABORACION DE MATERIAL DE DIFUSION Y OTROS RELACIONADOS AL MARKETING

Se elabora diseño de dípticos, el cual se desarrollara de manera única, que contendrá información relevante del proyecto en general, origen, trayectoria, apoyo instituciones del estado, empresarios, materia prima, productos, entre otros.

Se contempla diseño de la etiqueta el cual define e identifica a los productos como **“HIERBAS ORGANICAS DE LA ARAUCANIA”**, con la finalidad de lograr un posicionamiento e identidad de productos de la Región de la Araucania, resaltando la principal diferenciación que es un producto orgánico.

Dicha etiqueta se utilizará además como fuente de información en la cual en cada producto se indicara modo de uso y sugerencias de uso en el cual se indica en que alimentos se sugiere agregar y los beneficios medicinales que esta reporta.

Tanto los dípticos como las etiquetas serán desarrollados por la imprenta Temuco.



5.1.2 ANALISIS DE MERCADOS

Mercado Proveedor

La cual a través de la conformación formal de la red de productores de plantas medicinales de la IX Región, formando parte mas de 70 agricultores comprometidos, en el desarrollo productivo de diversas variedades de plantas medicinales orgánicas, hacen posible atender el mercado y una necesidad y demanda creciente por buscar alternativas medicinales naturales y orgánicas.

Dicha organización contempla y debe contemplar las condiciones de bodegaje adecuadas para acopiar materia prima con la finalidad de estar presente en el mercado de manera continua, se cuenta con infraestructura en cada una de las comunas que representan a un grupo de agricultores en común.

El desarrollo de un proceso que permite otorgar valor agregado a la materia prima como lo es el caso del deshidratado y envasado en condiciones y características que permitan obtener un producto final de calidad y bajo los estándares exigidos por las respectivas instancias y servicios de salud que intervienen genera la posibilidad de ingresar a canales de comercialización formales como lo son el ingresos a supermercados regionales y cadenas de supermercados con presencia nacional. Dicho recinto de procesamiento que en la actualidad es la planta piloto de la Universidad de La Frontera o el lugar definido por la red, debe contemplar la capacidad de producción necesaria que permita atender a modo experimental los niveles de producción de materia prima de los cinco centros productivo de agricultores en la IX Región.

Se debe contemplar además con el mecanismo de transporte que permita recolectar la materia prima desde los distintos centros de acopios existentes en la región con la finalidad de acortar los tiempos y disminuir los costos de almacenaje y lograr una mayor conservación de las propiedades de las distintas especies de hierbas medicinales y un rápido procesamiento y envasado de los productos.

Es fundamental contar con un sistema de registro de producción de los miembros de la red, el cual debe estar permanentemente actualizado con la finalidad de proyectar niveles de productos finales y de esta forma dar respuesta sin discontinuar la presencia en el mercado.

Finalmente se debe contemplar un plan de asistencia técnica permanente que considere fiscalización y asesoría en terreno a las distintas plantaciones de las diversas especies, considerando además la capacitación permanente dirigidas tanto a equipo



asesor como a los agricultores, de forma tal que apliquen dichos conocimientos los que se traducen finalmente en un producto de mayor calidad, mayor rendimiento y una disminución de los costos y pérdida de materia prima por manejos inadecuados.

Mercado Competidor

Barreras de entrada, concepto que hoy resulta fundamental considerar por una razón práctica y que es la reacción del mercado industrial desarrollado y posicionado, que deberá reaccionar frente al ingreso de cualquier competidor.

Si bien nuestro producto, es poco representativo en cuanto a volúmenes de producción y con ello lograr presencia masiva, se debe destacar que la principal fortaleza que representa el producto, es decir, un producto natural y orgánico, da respuesta a una necesidad y demanda creciente en el mercado nacional e internacional, por lo que una reacción de los grandes industriales, no se hará esperar, es por ello que se debe fijar una estrategia de ingreso al mercado y estrategia de marketing adecuada que permita lograr un posicionamiento rápido, confiable y permanente en el tiempo.

Por lo anterior se recomienda adoptar la estrategia de seguidor que permite ir atendiendo aquel segmento de mercado que el Industrial de gran escala no es capaz de cubrir y de esta forma no despertar tempranamente su reacción. El cual considera en un principio la diferenciación en canto a tipo de envase y precio.

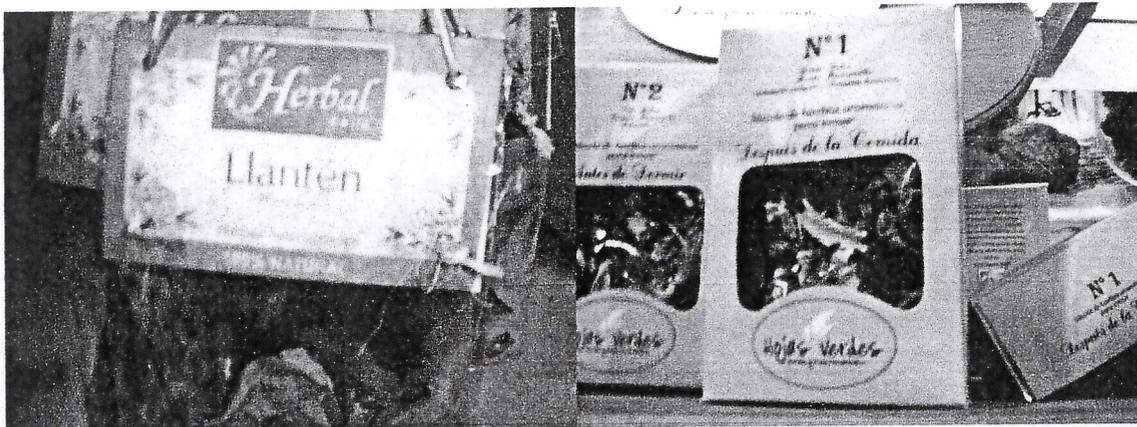
Es importante señalar la necesidad de mantener presencia en forma continuada en el mercado (lo que requiere stock permanente) ya que de esa forma manifestamos seriedad y se protege del ingreso de nuevos competidores.

Se debe analizar los diversos productos de la competencia que actualmente están presentes en el mercado, tanto el tipo de envase, precio, características propias del producto, nivel de posicionamiento, con la finalidad de orientar nuestros productos hacia necesidades y percepciones que aún no se encuentran satisfechas. En nuestro caso el factor innovativo de ser productos **certificados como orgánicos otorga una determinante diferenciación.**

Si bien es cierto existe gran presencia en el mercado de productos con componentes de hierbas de tipo te, aún no se percibe por parte de los consumidores como un componente que represente y manifiesta claramente los beneficios curativos que poseen las diversas hierbas medicinales. Por lo que es necesario enfocar el ingreso al mercado resaltando dichas cualidades propias de las diversas variedades y presentadas en una forma distinta a la actual.

A continuación se presentan productos con presencia de hierbas medicinales presentes de manera masiva en el mercado y a bajo costo;

Diversos tipos de te de Hierbas y presentación de la competencia





Mercado Distribuidor

Mecanismo fundamental de hacer llegar los productos al cliente, el cual en este punto nos centraremos en dos alternativas:

a.- Mercado Regional o Nacional, El cual mediante la figura de procesar las materias primas en el recinto de una planta de proceso ya sea de la Universidad u otro, es quién debe introducir el producto de entrega directa a supermercado con presencia Regional como lo es el caso de Supermercados Muñoz Hermanos, Supermercados Bryc y otros supermercados regionales. De esta forma nos encontramos con presencia de un solo intermediario, con la posibilidad de introducir el producto a diversos supermercados y de esta forma estamos en presencia de libre mercado y otorga la libertad en la fijación de precios, de acuerdo al comportamiento del mercado y la definición clara de los **costos de los productores actuales** y de quienes intervienen en el proceso de elaboración.

b.- Mercado Internacional, El cual en estos momentos no presenta un atractivo tan especial como el anterior, ya que en este caso estamos en presencia de un mercado Oligopólico, en el cual la producción se encuentra dirigida hacia dos poderes compradores, con la consecuente fijación natural de precios por parte de estos último. Lo que implica no solamente el precio sino también las condiciones como lo es el caso de plazos y mecanismos de pago, generando esto una alternativa poco atractiva para los productores actuales, ya que estos al ser pequeños, no se encuentra en condiciones de soportar plazos excesivos de espera en el retorno de sus ventas.

Por lo anterior se hace necesario optar e introducir la producción al mercado nacional en un principio, con el objetivo claro que en el futuro sea factible la instancia de exportación en forma directa, con productos diferenciados y más elaborados.

El Mercado Consumidor

Nos encontramos en una etapa de introducción del producto, lo que implica una fuerte inversión en el posicionamiento y difusión publicitaria. Se debe definir el mercado objetivo al cual apuntan los productos, es decir, si haremos énfasis en el precio o calidad, de forma tal de dirigir y posicionar el producto en las plazas correspondientes.

Dada las características innovadoras del producto, como lo es el caso de hierbas naturales y orgánicas, debemos hacer énfasis en la calidad por sobre el precio, dado que es significativa la diferenciación respecto de los productos tradicionales. Con esto estaremos dirigiendo el producto a un segmento de ingreso medio y medio alto.

Por lo anterior el mercado objetivo lo debemos estudiar y conocer en cuanto a niveles de ingreso, cultural, hábitos, comportamiento a diversos estímulos, motivaciones de compra, emocionalidad y racionalidad, es decir definir para qué realmente lo necesita. En este caso se debe realizar el estudio de la demanda correspondiente en el cual se deben definir los mecanismos como aplicación de encuestas, análisis de antecedentes históricos, con lo cual realizar la respectiva proyección de la demanda, definiendo como muestra, principalmente en las comunas de Providencia, Las Condes, Y otras comunas de ingreso medio alto en la cual posicionar nuestros productos.

Análisis de la oferta

Se debe tener, en base al registro de cada centro de acopio de las comunas y como en el sistema de registro propio de la red, un sistema que permita contar con la información respecto de volúmenes de producción actual y futuros como así también la capacidad instalada que considera tanto en el almacenamiento, recolección, distribución y procesamiento. Considerando en este punto la presencia en un mercado competitivo.

5.1.3 ANALISIS FODA (PERQUENCO, CURACAUTIN, GORBEA, FREIRE Y LONCOCHE)

Se realizó con los productores actividades grupales para este punto; y los resultados preliminares se indican a continuación:

FORTALEZAS.

Percepción de que a través del esfuerzo compartido se resolverán los problemas económico-productivos de los asociados.

Evidencias de una organicidad funcional a los problemas causales en la mayoría de las organizaciones.

Intereses compartidos entre los miembros de cada organización.

Amplia valoración de la promoción de la vida social y de la autoestima de las personas.

Intereses compartidos lo que facilita la toma de decisiones; un importante porcentaje manifestó que en ello participan los socios que asisten a reuniones, las cuales se efectúan regularmente.

Tradición de trabajar en forma asociativa en proyectos de acción colectiva (junta de vecinos, clubes deportivos y otros).

Comprensión del entorno de negocios de productos orgánicos.

Interés de los socios por insertarse competitivamente en el mercado, con una visión abierta a la economía.

El 90,91% percibe que las relaciones humanas son desde buenas a muy buenas.

Incremento paulatino del nivel educacional en el sector rural (en general los jóvenes duplican el nivel de sus padres), lo que facilita los procesos de capacitación y de asistencia técnica.

Un alto porcentaje calcula sus costos y utilidades, de modo que tiene claridad acerca de los precios a cobrar en sus ventas en relación a los precios de mercado

El 68,18% de los socios manifestó que su principal motivación para ingresar a una organización era para buscar mejores alternativas económico productivas y con ello mejorar la calidad de vida de los suyos.

DEBILIDADES.

Deficiente comercialización por carecer de potencial de comercialización.

Incumplimiento de las metas acordadas por el grupo.

En algunas organizaciones se evidencia una discusión de los asociados orientada a asuntos que son de baja o nula posibilidad de intervención por parte de la organización, como son los precios de los productos o los costos financieros de los créditos, lo que disminuye la motivación y la participación.

Se percibe temor al Servicio de Impuestos Internos y "miedo" a la burocracia que implica llevar contabilidad, incluso contabilidad simplificada.



Falta de apoyo a directivos y escasa comprensión y valoración del trabajo desarrollado por los mismos, lo que puede ser desmotivador para los líderes de la organización.

En algunos casos marcada estacionalidad en la oferta del producto, lo que hace de que no haya una continuidad en el mercado.

Nivel de escolaridad bajo, en donde un 63,63% tiene enseñanza básica incompleta y completa.

Importante la existencia de mercado monopsónico, lo que origina un precio mas bajo, ya que no es de libre mercado, para lo cual es urgente la inserción de productos diferenciados en nuevos mercados formales.

OPORTUNIDADES.

Posibilidad de mejorar la calidad de la producción.

Generar volúmenes significativos a través de la asociatividad.

Captar recursos del Estado vía organización formal y legalmente constituida.

Acceder a tecnologías que permitan disminuir costos y mejorar la calidad de la producción.

Acceder a infraestructura productiva.

Manejar una microempresa y obtener experiencia en ello.

Generar responsabilidad en los socios.

Acceder a créditos.

Generar redes de negocios y de solidaridad.

Fortalecer capacidad de gestión y comercialización.

Generar puntos de venta masivo como lo son las cadenas de supermercados y farmacia productos orgánicos.

AMENAZAS.

Emergencia de competidores con similares características y que puedan ir ocupando los nichos de mercado de las respectivas organizaciones.

Migración de socios a grandes centros urbanos en busca de trabajo.

Riesgo de desaparición de algunas de las organizaciones, sí es que las mismas en un horizonte de tiempo de mediano plazo no logran desarrollar actividades económicas concretas que permitan el obtener ingresos tanto para los socios como para gestionar la organización.

Disminución de superficie certificada, y dificultades financieras de mantener esa categoría en el tiempo

5.1.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

Estrategia del producto (desarrollo), es importante definir en este punto la necesidad de generar líneas de productos de tal manera que genere continuidad en el tiempo, es decir, productos que prolonguen la etapa de madures a través de la incorporación de nuevas combinaciones, e innovaciones en sus diversos aspectos, como lo es el envase, etiqueta, tamaño entre otros aspectos.

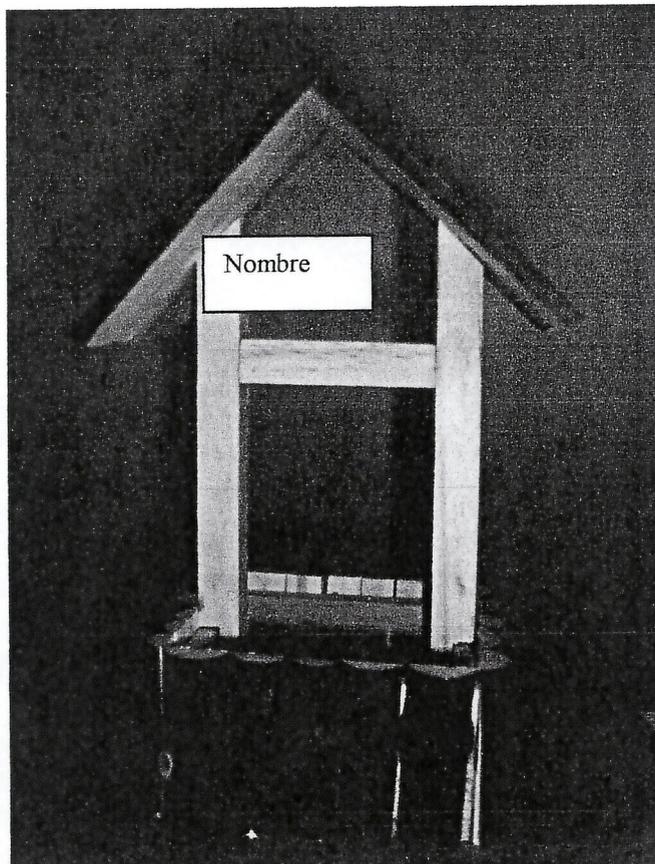
La innovación en este caso representa un factor fundamental, ya que representa la oportunidad de ser pionero en el ingresos al mercado, con lo cual genera posicionamiento y posibilidades de mantener un mercado cautivo y obtener mayores rendimientos en la etapa de crecimiento y madurez del ciclo vital del producto, generando de esta forma una barrera indirecta de entrada a nuevos competidores.

En cuanto a la distribución del producto se recomienda la entrega directa a intermediarios como por ej. Minimarket, centros comerciales, ubicados principalmente en sectores de comunas mencionadas anteriormente, dado el nivel de ingreso al cual apunta el producto. En cuanto al posicionamiento se debe destacar la estrategia publicitaria mas adelante mencionada y en cuanto a la apertura comercial debe realizarse por un equipo de ventas, que sea representativo de la agrupación o sociedad cooperativa, o quién estos contraten como servicio externo, los cuales deberán visitar puntos de distribución estratégicos en la zona central, con la finalidad de realizar despachos directos a distribuidores que posean dentro de su cartera de clientes, los necesarios para hacer llegar el producto al consumidor.

Se recomienda en cuanto a la marca otorgar un nombre que genere identificación con el sector productor, es decir, los agricultores que intervienen en el desarrollo productivo, de tal forma que identifique, en todos sus aspectos, principalmente la zona de producción o Región, pues esto otorga un posicionamiento propio de un sector originario y relacionado directamente con el rubro de plantas medicinales orgánicas. (Ej. **HIERBAS ORGANICAS DE LA ARAUCANIA**)

En cuanto al envase, este debe ser de forma y tamaño prácticos pensando en su utilización inmediata y en la cantidad requerida para el consumo individual (2 grs.) y familiar (10 grs.), considerando colores del etiquetado representativo de la marca y permanentes para todas sus variedades, en especial resaltando los colores.

Agregando el porta hierbas artesanal en madera (POZO DE AGUA ANTIGUO), con lo cual esta generando un valor agregado y dicho envase con uso alternativo y decorativo. Se le debe incorporar el nombre de la marca del producto y los colores corporativos. Ha dicho envase se le debe además incorporar un distintivo con la marca en su diseño:

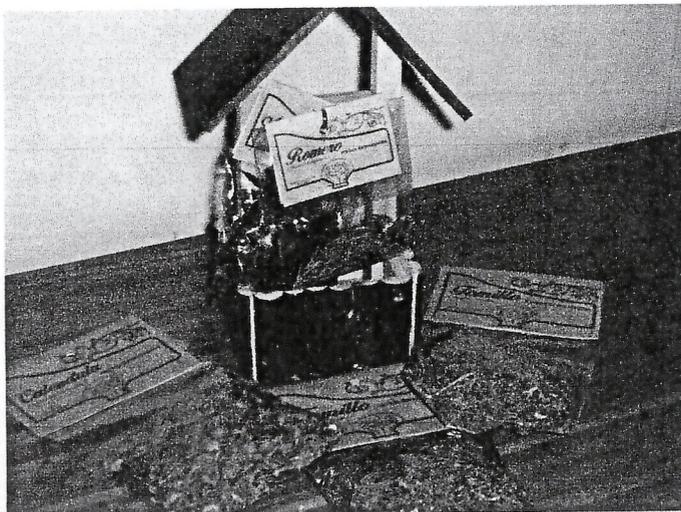


En cuanto al precio, este debe considerar un margen atractivo después de los costos de producción, considerando los costos de producción, información con la que cuenta la red de los agricultores integrantes de dicha red. Con lo cual adicionar los costos de procesamiento y comercialización, teniendo claro que el precio debe ser de mercado pero contemplando que es un producto diferenciado y que hace énfasis en la calidad e innovación y sus propiedades curativas mas que en el precio como herramienta de masificación.

La publicidad que se debe emplear es de tipo masivo, y el medio a utilizar se aconseja sea en un principio radial, (Radio el Conquistador FM fono 2/5802000) principalmente regional y en la zona central. En la región y dada la vinculación del proyecto con la Universidad de La Frontera, se debería emplear por razones de costo e imagen la radio de dicha universidad, (Sr. José Luis Salazar Fono 45/210657) y considerando que es la segunda mas escuchada en la región y apunta al segmento que precisamente tiene relación con los productos.

5.1.5 DIFERENCIACION DE PRODUCTOS

Considerando los antecedentes del mercado competidor, se ha determinado la existencia de un nicho de mercado, en el cual nuestros productos y bajo la *identidad de productos orgánicos* tienen una importante opción de consumo, para lo cual se han diseñado y establecido algunas formas de presentación de interés y prácticas para el consumo por parte de nuestros clientes.



Envasados y deshidratados en envases de 2 y 10 grs.





6 Avances en control de calidad de productos

6.1 DISEÑO DE CENTROS DE ACOPIO LOCALES

Según las disposiciones legales del Código Sanitario (DFL 725/68) y sus reglamentos (Reglamento Sanitario de los Alimentos DS 977 /96 publicado en el Diario Oficial 13.05.97 y las Condiciones Sanitarias Mínimas en los Lugares de Trabajo DS 745/92), estipulan las exigencias o requisitos que deben de cumplir los establecimientos de alimentos, siendo estos:

- **UBICACION:** El local debe estar alejado de focos de insalubridad y otros contaminantes (polvo, humo, roedores, etc.) no expuesto a inundaciones, **acceso directo e independiente, no comunicado directamente con casa habitación**, en zonificación permitida por la Municipalidad correspondiente. Las **vías de acceso** al local deberán tener una superficie dura, pavimentada o tratada de manera que controlen la presencia de polvo ambiental, de no ser así se exigirá otro sistema de protección (ej.: mampara, cortina de aire etc.).
- **DEPENDENCIAS Y CAPACIDAD:** Las instalaciones deberán proyectarse de tal manera que las operaciones puedan realizarse en las debidas condiciones higiénicas para cada rubro en particular. Por **capacidad suficiente** se entenderá el espacio interior libre que permita la fácil circulación del personal y hacer expeditas las labores. En salas de elaboración se considera **espacio mínimo satisfactorio de 3 m² libres** por operario y detrás de mesones, un **ancho mínimo de un metro**.
- **PISOS:** De materiales impermeables, no absorbentes, lavables, antideslizantes y atóxicos; no tendrán grietas ni cámaras de alcantarillado o desgrasadoras en zonas de elaboración. Según el caso, se les dará una pendiente suficiente para que los líquidos escurran hacia los desagües.
- **MUROS:** Las paredes, se construirán de material impermeable, liso lavables, atóxicos, de color claro, resistentes a la corrosión y variaciones de temperatura; hasta una altura mínima de 1,80 m., deberán ser lisos y sin grietas, fáciles de limpiar y desinfectar.
- **CIELO RASO:** Lisos, de color claro y fácil de limpiar.
- **VENTANAS:** Que ajusten perfectamente a sus marcos, aquellas que se abran deberán estar provistas de protecciones contra vectores (malla antimoscas) las que deberán ser removibles para facilitar su limpieza. Los alféizares deberán tener pendiente para evitar que se usen como repisas.



- **PUERTAS:** Lisas, de superficies no absorbentes y, cuando así proceda, deberán tener cierre automático (acceso a zonas de elaboración y servicios higiénicos). Escaleras, montacargas, rampas etc. deberán estar situados y construidos de manera que no sean causa de contaminación de los alimentos.

DISEÑO DE CENTRO DE ACOPIO Y SECADO PARA LA COMUNA DE GORBEA.

Según las disposiciones legales del Código Sanitario (DFL 725/68) y sus reglamentos (Reglamento Sanitario de los Alimentos DS 977 /96 publicado en el Diario Oficial 13.05.97 y las Condiciones Sanitarias Mínimas en los Lugares de Trabajo DS 745/92), estipulan las exigencias o requisitos que deben de cumplir los establecimientos de alimentos, siendo estos:

- **UBICACION:** El local debe estar alejado de focos de insalubridad y otros contaminantes (polvo, humo, roedores, etc.) no expuesto a inundaciones, **acceso directo e independiente, no comunicado directamente con casa habitación**, en zonificación permitida por la Municipalidad correspondiente. Las **vías de acceso** al local deberán tener una superficie dura, pavimentada o tratada de manera que controlen la presencia de polvo ambiental, de no ser así se exigirá otro sistema de protección (ej.: mampara, cortina de aire etc.).

- **DEPENDENCIAS Y CAPACIDAD:** Las instalaciones deberán proyectarse de tal manera que las operaciones puedan realizarse en las debidas condiciones higiénicas para cada rubro en particular. Por **capacidad suficiente** se entenderá el espacio interior libre que permita la fácil circulación del personal y hacer expeditas las labores. En salas de elaboración se considera **espacio mínimo satisfactorio de 3 m² libres** por operario y detrás de mesones, un **ancho mínimo de un metro**.

- **PISOS:** De materiales impermeables, no absorbentes, lavables, antideslizantes y atóxicos; no tendrán grietas ni cámaras de alcantarillado o desgrasadoras en zonas de elaboración. Según el caso, se les dará una pendiente suficiente para que los líquidos escurran hacia los desagües.

- **MUROS:** Las paredes, se construirán de material impermeable, liso lavables, atóxicos, de color claro, resistentes a la corrosión y variaciones de temperatura; hasta una altura mínima de 1,80 m., deberán ser lisos y sin grietas, fáciles de limpiar y desinfectar.

- **CIELO RASO:** Lisos, de color claro y fácil de limpiar.



- **VENTANAS:** Que ajusten perfectamente a sus marcos, aquellas que se abran deberán estar provistas de protecciones contra vectores (malla antimoscas) las que deberán ser removibles para facilitar su limpieza. Los alféizares deberán tener pendiente para evitar que se usen como repisas.

- **PUERTAS:** Lisas, de superficies no absorbentes y, cuando así proceda, deberán tener cierre automático (acceso a zonas de elaboración y servicios higiénicos). Escaleras, montacargas, rampas etc. deberán estar situados y contruidos de manera que no sean causa de contaminación de los alimentos.

- **ABASTECIMIENTO DE AGUA:** Los locales deben contar con agua potable, bien distribuida, suficiente en cantidad y presión proveniente de la red pública o de **sistema particular aprobado** por este Servicio. Cañerías y llaves en buen estado.

- **ELIMINACION DE AGUAS SERVIDAS:** Se debe contar con un sistema conectado a la red pública de alcantarillado o **particular aprobado** por este Servicio. Los desagüe, piletas, desgrasadores y sifones deben estar limpios y en buen estado de funcionamiento. Las industrias procesadoras, en aquellos casos que corresponda, deben tener aprobado un sistema de tratamiento de residuos líquidos.

- **SERVICIOS HIGIENICOS DEL PERSONAL:** Todo local de alimentos debe contar con servicios higiénicos para el personal, separados por sexo, ubicados lo mas próximo al lugar de trabajo, en número conforme a lo dispuesto por el DS745/92, bien ventilados, iluminados, con espacio suficiente, y no tendrán comunicación directa con la zona donde se manipulen alimentos.

El servicio higiénico deberá estar provisto de elementos para lavado y secado de manos del personal (jabón, escobilla de uñas, toalla de secado de un uso o sistema de aire caliente).

Las ventanas y otras aberturas deberán estar provistas de mallas protectoras contra vectores (las especificaciones de los servicios higiénicos para el público se hacen en el instructivo específico del rubro solicitado).

Nº de personas que laboran por turno (*1)	Excusados (*2)	Lavamanos	Duchas (*3)
1 -10	1	1	1
11 - 20	2	2	2
21 - 30	2	2	3

31 - 40	3	3	4
---------	---	---	---

(*1) Para otros tramos mayores o para información adicional consultar en **Decreto Supremo 745/92**. (Reglamento sobre Condiciones Sanitarias y Ambientales Básicas en los Lugares de Trabajo).

(*2) En los servicios higiénicos para hombres se podrá reemplazar el 50% de los excusados por urinarios individuales o colectivos.

(*3) La ducha se exige en aquellas actividades que provocan suciedad corporal.

- **SALA DE GUARDARROPIA:** Todos aquellos locales que transformen o elaboren alimentos deberán contar con salas de guardarropías **separadas por sexo** cercano a servicios higiénicos y con casilleros individuales para el personal. **Los casilleros** deben tener el espacio interior suficiente para guardar el vestuario, se recomiendan las siguientes medida mínimas: 30 cm ancho, 50 cm profundidad, 1,20 m altura, puerta con ventilación en ambos extremos.

- **VENTILACION:** Todo el local debe contar con ventilación natural y/o artificial, que evite el calor excesivo, la concentración de humos, gases, condensación de vapores, olores y con sistemas para su eliminación que no cause **daños o molestias al vecindario**. Las aberturas de ventilación deberán estar provistas de rejillas u otras protecciones que se puedan retirar para su limpieza. Sobre las fuentes de calor (cocina, horno, marmitas etc.) se contará con sistema de extracción de vapores y gases.

- **ILUMINACION:** Natural o artificial que no altere los colores y que permita la apropiada manipulación y control de los alimentos (220 lux salas de trabajo).

- **MUEBLES:** Los estantes, mesones, vitrinas etc. deben estar en cantidad suficiente y ser de capacidad acorde a los requerimientos, que permita fácil limpieza y en buen estado. Las superficies en contacto con los alimentos y utensilios deben ser lisas, lavables, resistentes a la corrosión.

- **EQUIPO Y UTENSILIOS:** *Equipo:* es el conjunto de maquinaria e instalaciones (batidoras, lavaplatos etc.). *Utensilios:* Son los enseres de cocina, vajilla y cristalería. Ambos deben ser lisos, inoxidable, de **material no contaminante**, de diseño que permita una fácil limpieza y en buen estado. Los materiales porosos están contraindicados ya que su naturaleza porosa constituye un foco de contaminación (todo tipo de maderas). Las partes móviles de las máquinas deben contar con protecciones adecuadas que eviten accidentes.

- **INSTALACIONES PARA LA PROTECCION Y CONSERVACION DE ALIMENTOS:** Vitrinas, refrigeradores etc. Deben tener superficies interiores lisas lavables, inoxidable y contar con termómetro para el registro de su temperatura.



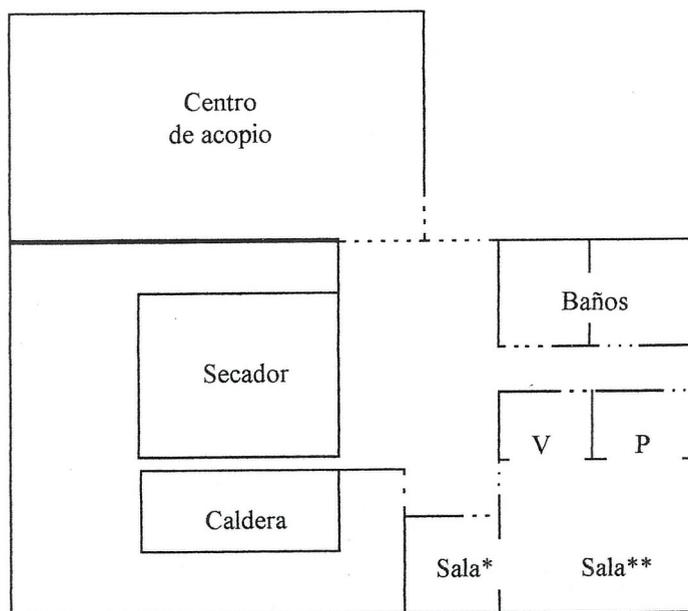
- **INSTALACIONES PARA EL LAVADO Y DESINFECCION DE EQUIPO.** De capacidad suficiente y deben contar, al menos, **con dos estanques**, con agua fría y caliente.
- **INSTALACIONES PARA EL LAVADO DE MANOS:** En los rubros que se requieran deberá disponerse de lavamanos provistos de jabón y medio higiénico de secado (aire caliente o toalla desechable).
- **DISPOSICION DE RESIDUOS SOLIDOS:** Los desechos se almacenarán en depósitos lavables con tapa hermética en número y capacidad acorde a lo requerido, deberá disponerse de instalaciones separadas del lugar de elaboración para el almacenamiento de los desechos donde permanecerán hasta su eliminación.
- **EXTINTOR CONTRA INCENDIO:** Ubicados en sitio de fácil acceso, clara identificación y próximos a los puntos de riesgo, a una altura máxima de 1,30m y estar señalizados, el personal deberá estar instruido sobre el uso de los extintores. El número de extintores no será inferior a uno por cada 150 m² (**ver D745 /92** para mayor información).
- **BOTIQUIN DE PRIMEROS AUXILIOS:** Debe contar con botiquín de primeros auxilios con elementos básicos.
- **INSTALACION ELECTRICA Y DE GAS:** Deben estar instaladas, protegidas y mantenidas de acuerdo a normas establecidas por la autoridad competente. Se prohíbe la ubicación de cilindros de gas en subterráneo y deben estar alejados de foco de calor mínimo 1,5 m., si están en el exterior deben contar con caseta de protección de material incombustible y con ventilación.
- **CONTROL DE RIESGO DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES PROFESIONALES:** La seguridad industrial y uso de elementos de protección necesarios se registrarán por la ley 16.744/68.
- **SALIDA DE ESCAPE Y LUZ DE EMERGENCIA:** En los locales en que exista mayor riesgo de incendio (subterráneos) contarán, salvo imposibilidad material, con dos puertas de salida que se abran hacia el exterior y cuyos accesos deberán conservarse libres de obstrucciones. En locales con funcionamiento nocturno o en subterráneos se recomienda la instalación de luces de emergencia de encendido automático.

Según el reglamento de control sanitario de productos y servicios. Título tercero (establecimientos), ARTICULO 39. En los establecimientos en donde se efectúe el proceso de los productos objeto del reglamento, deben existir, según el caso, registros o bitácoras que incluyan, como mínimo, el seguimiento de las diferentes etapas del

proceso; las características del almacenamiento de la materia prima; del producto terminado; análisis de productos; programas de limpieza y desinfección de las instalaciones y equipo, así como de erradicación de plagas. Dichos documentos deberán estar a disposición de la Secretaría cuando ésta los requiera y dentro de los plazos que señale la norma.

Las condiciones y requisitos establecidos en los instructivos, tanto generales como específicos, son los básicos. Ello sin perjuicio de otras exigencias que puedan determinarse en la visita inspectiva o por cambios en la legislación pertinente.

Figura N° 1. Diseño del centro de acopio y secado de hierbas orgánicas de la comuna de Gorbea.



Nota:

V: vestidores

P: Sala de productos envasados

*: Sala de almacenaje de hierbas orgánicas secas

** : Sala de envasados de productos

7. Comodato de Municipalidad sobre el Secador Industrial

8. Proceso de certificación orgánica de los predios y Registro de los productores

Se han desarrollado actividades de capacitación con los socios y beneficiarios del proyecto, orientando estas actividades a que el proceso de producción orgánica se mantenga de acuerdo a los requerimientos de los consumidores y las agencias de certificación.

8.1 Agencia certificadora – Ceres

Con esta empresa ha habido algunas dificultades derivadas de la lenta respuesta al proceso iniciado en marzo, y a la aceptación de dudas derivadas de los procesos de auditoría de la misma. Se adjuntan respuestas a los requerimientos, que permiten comprender el proceso completo de certificación:

A. Lista de Productores por comuna o PROCOM, en función de:

- a) la producción real que hayan obtenido para la cosecha que se quiere certificar (temporada pasada) indicando la cantidades (Kg.) y fechas de cosecha;
- b) productores de hierbas orgánicas que al mismo tiempo son intermediarios (comerciantes) de hierbas orgánicas y/o convencionales (en caso de que exista tal tipo de productores);

Respuesta:



a) Se adjunta nuevo listado con productores actualizados en número de 84, con las producciones actualizadas y reales.

Nos llama la atención, la aclaración de este punto, considerando que la(s) época(s) en que se realizan las auditorías y planes de manejo es imposible determinar producciones "reales" de cualquier producto. Siempre nos hemos basado en las experiencias nacionales del tema y por supuesto del proyecto FNDR anterior. Por último, la honorabilidad y responsabilidad de los responsables de los distintos proyectos en ejecución en el tema con su empresa desde el año 2002 a la fecha, han hecho impresentable la venta o comercialización de productos no certificados ni auditados.

b) En este caso, y como se informó en planes de manejo grupal, no existen productores que sean intermediarios o comerciantes de hierbas medicinales orgánicas o convencionales.

B. Manejo pos-cosecha:

a) Un diagrama de flujo simple de los productos (del campo al cliente final) para cada productor. Debe cubrir toda la fase de pos-cosecha e implica identificar y describir todo tipo de centros de acopio, bodegas, unidades rurales de procesamiento y de transporte que actualmente involucrados que existan en cada PROCOM y la Red;

b) Copia de procedimiento estándar sobre manejo pos-cosecha para los PROCOM. Como en cualquier tipo de manejo pos-cosecha, este debe incluir instrucciones sobre separación, trazabilidad, etiquetado, documentación, eventuales fuentes de contaminación, así como las condiciones sanitarias;

Respuesta:

a) En cada Plan de Manejo Grupal se indica este punto, haciendo además un flujo general de las hierbas medicinales.

-Perquenco: El productor más importante es el Sr. Luis Aburto, quien almacena en su bodega en sacos especialmente destinados para ello, y desde donde se recolectará para ser llevado al centro de acopio general que se encuentra ubicado en el predio de Juan Abarzúa en Freire para desde allí ser vendido o transportado al lugar de venta. Este



acopio general será utilizado hasta que se habilite el centro de acopio en Gorbea, ya que el municipio aún no se lo traspasa a las agrupaciones.

-**Curacautín:** Los productores más importantes son Verónica Rivas y Sandra Sepúlveda, quienes almacenan en su bodega en sacos especialmente destinados para ello, y desde donde se recolectará para ser llevado al centro de acopio general que se encuentra ubicado en Freire para desde allí ser vendido o transportado al lugar de venta.

- **Freire:** Los productores más importantes son Juan Abarzúa y María Monsalve. La Sra. Monsalve almacena en su propia bodega en sacos especiales para tales efectos, desde donde se traslada al acopio general localizado en el predio del Sr. Abarzúa. En el caso de este último, acopio en el lugar general de todos los productores, ya que le pertenece y se localiza en su propiedad.

- **Loncoche:** En esta comuna, los productores se encuentran en la misma situación general en que no han aumentado sus superficies ni cultivos, no teniendo cosechas de importancia en la actualidad. De todos modos, Enrique Sepúlveda tiene una pequeña cosecha de tomillo, el cual se almacena en su propiedad y se traslada a Freire para ser vendido desde ese lugar.

- **Gorbea:** Esta comuna es la que presenta el mayor número de agricultores en proceso de auditoría y certificación (26), de los cuales sus principales productores son Pedro Barahona, Andrea Larrazabal, María Barra y Ufilda Alarcón. Desde sus propias bodegas, se recolectan los productos secos para ser llevados al acopio en Freire.

b) Se adjunta Charla con procedimiento estándar para todos los productores de los productos orgánicos cosechados.

C. Contratos:

a) Copia del contrato entre el dueño del certificado y los agricultores o grupos dependientes;

b) Copias de todos los subcontratos entre el dueño del certificado y centros de acopio y/o unidades de procesamiento (en caso que corresponda);

Respuesta:



a) No existen contratos entre los Procom de cada comuna y el Procom Gorbea, quien es el que administra el proyecto FIA y que apoya en el financiamiento de los grupos y agricultores. Lo que existe, es el acuerdo suscrito en el reglamento de control interno que ya ha sido enviado a la certificadora, así como también las cartas compromiso que fueron remitidas a la Fundación donde cada presidente en representación de sus productores, se comprometen a participar del proyecto en todas sus etapas.

En los procesos de auditoría interna se vela para que la comercialización sea respetada de acuerdo al reglamento y procedimientos establecidos en el proyecto.

Adjuntamos tapas de proyecto aprobado por el FIA, donde se verifican los aportes y compromisos de las agrupaciones.

D. Participantes o Beneficiarios Directos del Proyecto

(Completar los datos de las personas u organizaciones, según corresponda, en la Ficha del Anexo 1).

Nombre Completo	Profesión o actividad que desarrolla	Lugar de trabajo	Tipo de participación en el Proyecto
Aristides Jara Illanes	Presidente Procom Gorbea AG	Gorbea	Coordinador Beneficiario Directo
Verónica Rivas Andrés	Presidente Procom Curacautin AG	Curacautin	Comité de Control de la Gestión Beneficiario Directo
Luis Aburto Palma	Presidente Procom Perquenco AG	Perquenco	Comité de Control de la Gestión Beneficiario Directo
Nelson Quezada Peña	Presidente Procom Loncoche AG	Loncoche	Comité de Control de la Gestión Beneficiario Directo
Juan Abarzúa Toledo	Presidente Procom Freire AG	Freire	Comité de Control de la Gestión Beneficiario Directo

b) No corresponde en este caso. No existen.



E. Auditoria del trabajo de inspectores internos:

Debemos tener entrevista telefónica con los inspectores internos Andrea Larrazabal y Luis Castro;

Respuesta:

Esta actividad es de responsabilidad de la auditoria externa, a la cual se le entregaron los fonos de contacto de los inspectores. Estos, se encuentran disponibles, y sólo esperan el llamado de la empresa certificadora.

- Andrea Larrazabal
- Luis Castro

F. Funcionamiento del gremio o comité de certificación interno:

Evidencias escritas de que los informes internos están siendo revisados por un gremio de aprobación/certificación interna (puede ser una sola persona también), y que los agricultores miembros de cada PROCOM están siendo aprobados o reprobados de acuerdo a los resultados de las inspecciones internas y la posterior desición de este comité o gremio;

Respuesta:

Se adjuntaron actas de todas las sesiones del comité interno. Si se encuentran extraviadas, por favor avisar para su reenvío.

G. Seguimiento de las no-conformidades anteriores:

Evidencias escritas de que cada grupo está dando seguimiento a no-conformidades encontradas:



¿Miembros, que no cumplen con los requerimientos, han sido visitados nuevamente para verificar la implementación de las acciones correctivas? ¿Las sanciones están siendo aplicadas de acuerdo al reglamento interno?

Respuesta:

Las principales no-conformidades detectadas en los procesos de inspección y auditorías internas han sido la “mantención de registros” y su adecuada implementación, lo que de acuerdo al reglamento interno sólo constituye una falta leve.

Se pretendió al contratar a la empresa certificadora, que ésta entregará una capacitación a los productores en este punto específico de acuerdo a las falencias detectadas por los inspectores internos en los procesos de auditoría. La empresa Ceres, diseñó un cuadernillo bastante adecuado para favorecer el aprendizaje.

En estos momentos, y desde abril, que se encuentra atrasado el proceso de certificación 2007, en que se pretende con las visitas de los inspectores internos realizar un seguimiento de las no conformidades detectadas que en ningún caso son faltas graves. Se está a la espera del resultado del proceso de revisión en esta etapa por parte de Ceres, de tal forma de emprender la certificación 2007, ya que no existe financiamiento para realizar visitas previas y específicas para este punto. De todos modos, se refuerza este punto en las reuniones mensuales de los Procom.

Se está a la espera de la capacitación de los inspectores internos, que debe realizar la empresa certificadora (Ceres), como parte de los acuerdos suscritos en el contrato.

No se han realizado sanciones, ya que no se han ameritado sanciones, de acuerdo al reglamento interno.

H. Registros de producción y ventas:

a) Evidencias escritas de registros producción real, acopio y ventas de productos orgánicos para cada uno de los agricultores miembros;

b) De ser posible las cantidades entregadas/adquiridas deberán ser registradas por productor en una planilla Excel;



Respuesta:

a) Se adjuntan registros que serán completados por cada productor como parte de los objetivos planteados por el proyecto FIA, y que están en proceso de llenado en la actualidad. No se han realizado ventas, debido al atraso en el proceso de certificación orgánica, teniendo varios mercados en stan by por esta situación.

b) Se adjuntan planillas Excel con las producciones reales por cada productor en las comunas.

I. Trazabilidad:

Documentos que muestren la trazabilidad del producto a través de toda la cadena (recibos de entrega, libro de bodega, facturas de venta, etc.)

Respuesta:

Existen registros oficializados, y que son parte de un proceso de trabajo orientado a mejorar la trazabilidad de los productos, y que se espera tener en pleno funcionamiento a fines del año 2007, como se plantea en el proyecto FIA.

Los registros demuestran que existe un seguimiento de la producción y procesamiento, pero que en la actualidad se encuentran paralizados los procesos de secado industrial (por no entrega de la planta de secado por parte de la municipalidad de gorbea) y de comercialización (por atraso en la certificación orgánica). Esto último ha incidido por ejemplo, en el no retiro de producción desde los predios, y por consecuente del no llenado de los registros.

Se adjunta a continuación:

**REGISTROS
OPERACIONALES**
Registro de producción

Nombre del Agricultor: _____



Registro de cosecha

REGISTROS OPERACIONALES

Registro de cosecha

Nombre del Agricultor: _____

Dirección de contacto: _____

Ubicación del cultivo: _____

Provincia/Región/País: _____

Especie: _____ Variedad: _____

Cosecha

Fecha: _____ Hora del día: _____

Método: _____ Distancia del corte: _____

Nº cortes anteriores: _____ Rendimiento: _____

Material descompuesto (kg): _____

Material optimo a procesar (kg): _____

Densidad de la especie: _____

Distancia del campo a la planta de procesamiento: _____

Tipo de envase utilizado: _____

Temperatura de _____ Nº de lote: _____



almacenamiento _____

Observaciones: _____

Certificado por: _____

(nombre)

Destino: _____

Revisado por: _____

Fecha: _____

Firma: _____

Responsable: _____

Registro de recepción de materias primas

REGISTROS OPERACIONALES

Registro recepción de productos frescos

Producto: _____ Lote: _____ Temporada: _____

Proveedor: _____ Origen: _____ Condición: _____

Fecha	N° Guía	Kilos ingresados			Tipo envase	Cantidad envases	Características*		Destino
		hojas	Tallos	Flores			Pureza	Color	

Certificado por: _____ (Nombre)

Destino: _____

(EU,
NOP)



Nota:

***Características:**

"Pureza": Referido a la presencia de materias extrañas al producto (malezas, insectos, elementos extraños)

"Color": Característico del producto, que identifique un producto fresco.

Evaluar de la siguiente forma:

A : Aprobado ; X : Rechazado o bien N.C.: No Corresponde

Revisado por: _____

Responsable: _____

Fecha: _____

Registro de deshidratado

REGISTROS OPERACIONALES

Registro proceso deshidratado

Fecha recepción: _____ Nº Guía: _____

Producto: _____ Variedad: _____

Proveedor: _____ Condición producto: _____

Lote: _____ Temporada: _____

PROCESO DESHIDRATADO

Tipo secador: _____

Temperatura
secado: _____

Fecha inicio: _____

Fecha término: _____

Tiempo secado _____



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

(hrs.): _____

Kilos frescos: _____

Kilos secos: _____

Kilos desecho: _____

Total envases: _____

Tipo de envase: _____

Humedad: _____

Observación: _____

Certificado por: _____

(Nombre)

Destino: _____

(EU, NOP)

Revisado por: _____

Responsable : _____

Fecha: _____

Registros de certificación de calidad

REGISTROS OPERACIONALES

**CERTIFICADO DE CALIDAD
PRODUCTOS SECOS**



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Producto: _____

Lote interno: _____

Origen: _____

Proveedor: _____

Lote proveedor: _____

Tipo cultivo: _____

Fecha cosecha: _____

Kilos totales: _____

Número de
envases: _____

Tipo de
envase: _____

Condición
despacho: _____

Hierba
entera/cortada: _____

Fecha muestreo: _____

Muestreado por: _____

ANALISIS

ESPECIFICACIÓN

RESULTADO

ANALISIS	ESPECIFICACIÓN	RESULTADO
Descripción	según producto	
Tipo de corte	según producto	
Color	Característico	
Olor	Típico	
Sabor	Característico	
Contenido de aceite	según Farmacopea	
Humedad (%)	8% - 10%	
Pureza	impurezas	Máx. 2%
	Pureza	mín. 98%
Otros	Libre de insectos y mohos	



Dirección de contacto: _____
Ubicación del cultivo: _____
Provincia/Región/País: _____
Especie: _____ Variedad: _____
Fecha comienzo del cultivo: _____
Fecha término del cultivo: _____

Preparación Adecuada del terreno

Tipo de suelo: _____ pH: _____
Tipo de fertilizante: _____ Dosis: _____
Fecha aplicación: _____ Método: _____
Frecuencia de riego: _____ Tipo de riego: _____

Semillas y cultivo

Tipo semillas _____ Proveedor _____
Dirección _____
Fecha 1ª siembra _____ Fecha 2ª siembra: _____
Distancia entre hileras _____ Superficie plantada: _____
Fecha primer corte: _____ Fecha segundo corte: _____

Observaciones: _____

Certificado por: _____ (nombre)

Destino: _____

Revisado por: _____ Fecha: _____

Firma: _____

Responsable: _____



Observación : _____

Certificado por: _____ (Nombre)

Destino: _____ (EU, NOP)

Revisado por: _____ Fecha: _____

REGISTROS OPERACIONALES

Registro de comercialización

Elaborado por: _____

Rut: _____

Dirección: _____

Provincia/Región/País: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico _____

Nombre comercial del producto: _____

Especie: _____ tipo de producto: _____

Ingredientes: _____

% Pureza: _____ Cantidad: _____

%humedad _____ %aceite esencial: _____

Nº de lote: _____

Fecha elaboración: _____

Fecha de vencimiento: _____



Nombre del destinatario: _____

Rut: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Tipo de transporte: _____

Empresa: _____

Rut: _____ Patente _____

Nombre del conductor: _____

Rut: _____ Numero de contenedor _____

Certificado por: _____ (nombre)

Destino: _____

Revisado por: _____ Fecha: _____

Firma: _____

Responsable: _____

8.1.1 Procedimientos y Funciones del Sistema de Control Interno

Certificación orgánica de Pequeños agricultores

- Empresa contratada: Ceres
- El sistema contratado es: " Certificación Orgánica en grupo según modalidad Sistema Control Interno, para 84 agricultores del programa". 140 originales.
- El servicio de certificación consiste :
 - Revisión inicial de la información técnica del cultivo;
 - Inspección de las operaciones



- Elaboración de un informe de inspección en español
 - Revisión del informe por parte del comité de certificación en Alemania;
 - Emisión y envío de los certificados master;
 - Monitoreo de las ventas;
 - Soporte en información técnica al cliente;
 - Acreditación para el mercado europeo y estadounidense;
- Recomendaciones para certificación en grupo:
- 60 - 70 % de lo importado a UE es de pequeños agricultores de América Latina;
 - Requiere sistematización y orden : Registros Indap, Municipalidad, Análisis de suelo, Planos, GPS, otras fuentes de información. (SIG).
 - El sistema lo adapta el grupo a sus requerimientos.
 - Se debe verificar en terreno el 100 % de los productores, a lo menos 1 vez al año;
 - Se considera con menos de 25 has como pequeño agricultor. (HRB);
 - La formalidad del grupo puede ser jurídica o de facto. Debe ser un sistema formal con roles y responsabilidades;
 - Los productores deben formalizar su participación mediante un contrato;
 - Los inspectores internos son distintos a los que dan asistencia técnica;
 - El tamaño del muestreo para este grupo es un 10 %;
 - El SCI debe contener : ORGANIGRAMA
DESCRIPCION DEL PREDIO
DESCRIPCION PLANTA PROCESO
CONTRATOS CON PRODUCTORES
REPORTES INSPECTORES INTERNOS
- Procedimiento de CERES para el SCI se da en 3 niveles
- Inspectores Internos
 - Comité de Supervisión Interna : Unidad coordinadora central interna del grupo (aquí se resuelven situaciones graves); Se da cumplimiento al reglamento interno.
 - Inspección externa (verifica que exista el SCI, sea permanente, eficaz e independiente; sea adecuado técnicamente, actualizado y completo)
- El sistema de Control Interno debe contener :
- Elaborar listado de productores
 - Identificar responsables por zonas e Inspectores Internos
 - Organizar reuniones de información para los participantes



- ❑ Informar sobre las bases de la Agricultura Orgánica y las obligaciones del Contrato;
- ❑ Preparar los contratos con los listados de agricultores
- ❑ Formar una organización de productores
- ❑ Instalar el sistema de control interno
- ❑ Tener mapas, planos predios, historial predio, plan de manejo de predios
- ❑ Realizar visitas anuales del 100 % de los productores
- ❑ Llevar la documentación
- ❑ Permitir el acceso sin limite a los inspectores
- ❑ Aceptar las sanciones
- ❑ Llevar los registros individuales de todos los productores
- ❑ Los códigos de los productores los asigna SCI

FUNCIONES DEL COMITÉ

- Llevar la documentación
- Determinar y aplicar las sanciones
- Hacer cumplir las normas
- Elaborar un informe y coordinar con los inspectores internos.
- Elaborar reglamento interno. Este informe se basa en normas de la CEE, NOP y propias (los agricultores deben cumplir el reglamento interno).
- Elegir el equipo técnico
- Elaborar un plan de capacitación (debe ser permanente y el agricultor debe asistir)

PASOS A SEGUIR

- Contrato
- Diseño SCI
- Implementación SCI
- Auditoría
- Certificados

8.2 Charla con procedimiento estándar para todos los productores de los productos orgánicos cosechados.

“Elaboración, Producción y Comercialización de plantas medicinales deshidratadas y subproductos con calidad orgánica de las Comunas de Curacautín, Freire, Loncoche, Perquenco y Gorbea”

A. Objetivos

Entregar conocimientos técnicos a los agricultores beneficiarios del proyecto por medio de la capacitación en el Área Producción, cosecha y postcosecha.

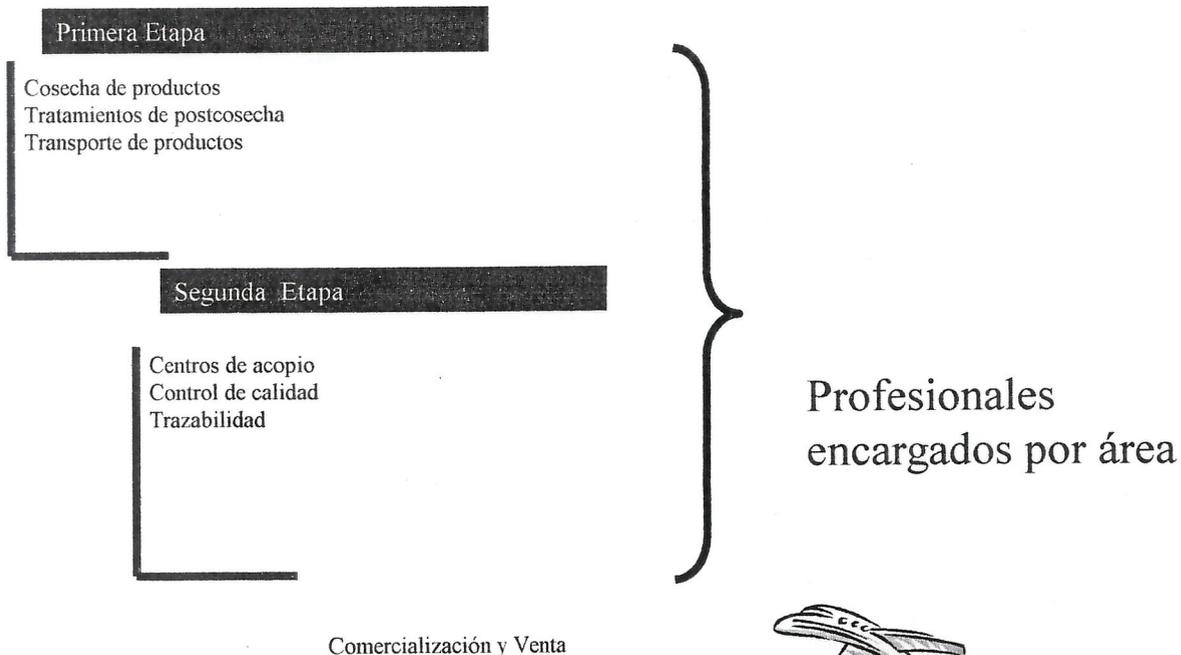
Coordinar y ejecutar la planificación estratégica elaborada en el proyecto en el área Producción, cosecha y postcosecha.

Elaborar parámetros productivos y estrategias de producción.

Aspectos a desarrollar

- Análisis de Mercado.
 - Establecimiento de la Oferta.
 - Búsqueda de Clientes.
 - Evaluación y compromisos de la organización.
-
- Formalización del Negocio
 - Elaboración de Reglamento Interno de las operaciones

Ciclo Productivo-Comercial



Fases

Inicial: Establecimiento de hierbas medicinales y/o mantención;

Primera: Cosecha de productos, Tratamientos de postcosecha, Transporte de productos;

Se debe iniciar la cosecha una vez que se haya secado el rocío de la planta.

Se corta a unos 10cm del suelo, un corte a menor altura daña las plantas y disminuye el rendimiento de futuras cosecha.

En cuanto al rendimiento, al secar se pierde un 60 % del peso.

El material cosechado se debe dejar secar a la sombra y llevarse a la planta de secado (Gorbea) lo antes posible.

Puede ser secado al aire libre en capas delgadas.

La temperatura de secado debe fluctuar entre 35-45 grados, en unas 36 horas puede secarse.



El material seco es seleccionado y se envasa en sacos de papel o en sacos (limpios)

Luego se rotula (acreditar dominio- trazabilidad)

Segunda: Centros de acopio, control de calidad, trazabilidad.

Generalidades

La conservación de las plantas medicinales y aromáticas se logra cuando el producto está deshidratado.

El contenido de humedad no debe superar el 8 a 12 % .

En general, la deshidratación se refiere a la remoción de la humedad del producto mediante la aplicación de temperatura. De esta manera, se reduce la actividad del agua y con ello se limita el crecimiento microbiano y algunas reacciones químicas.

Marco Operativo

a). Los socios de PROCOM se comprometen a vender las producciones previamente acordadas con el Cliente, para lo cual deberán cumplir con las normas de calidad y sanidad exigidas.

b). Con el objetivo de cuantificar y asegurar un nivel de producción mínimo que permita el funcionamiento del negocio, se formalizará un compromiso de venta mediante un contrato individual, en el cual se estipulen los productos a entregar, fechas, cantidades y calidad requerida para la aceptación del producto (en construcción).

c). En caso de devoluciones de productos, éstas serán debidamente notificadas por la Municipalidad indicando la razón por escrito.

d). El Profesional a cargo se reserva el derecho de rechazar partidas que no cumplan con los requerimientos de calidad, sin necesidad de indemnizar los costos.

e). Se realizará la recepción de la producción y se evaluará su calidad, dejando una constancia por escrito de lo ingresado.

f). El control de calidad estará a cargo del profesional encargado de la recepción.

g). Se solicitara elaborar (imprenta), guía de recepción del producto indicando datos agricultor, fecha, kilos y firma del profesional que recepciona y firma del agricultor.

8.3 Esquema de producción orgánica: Flujograma.

Procom Gorbea A.G

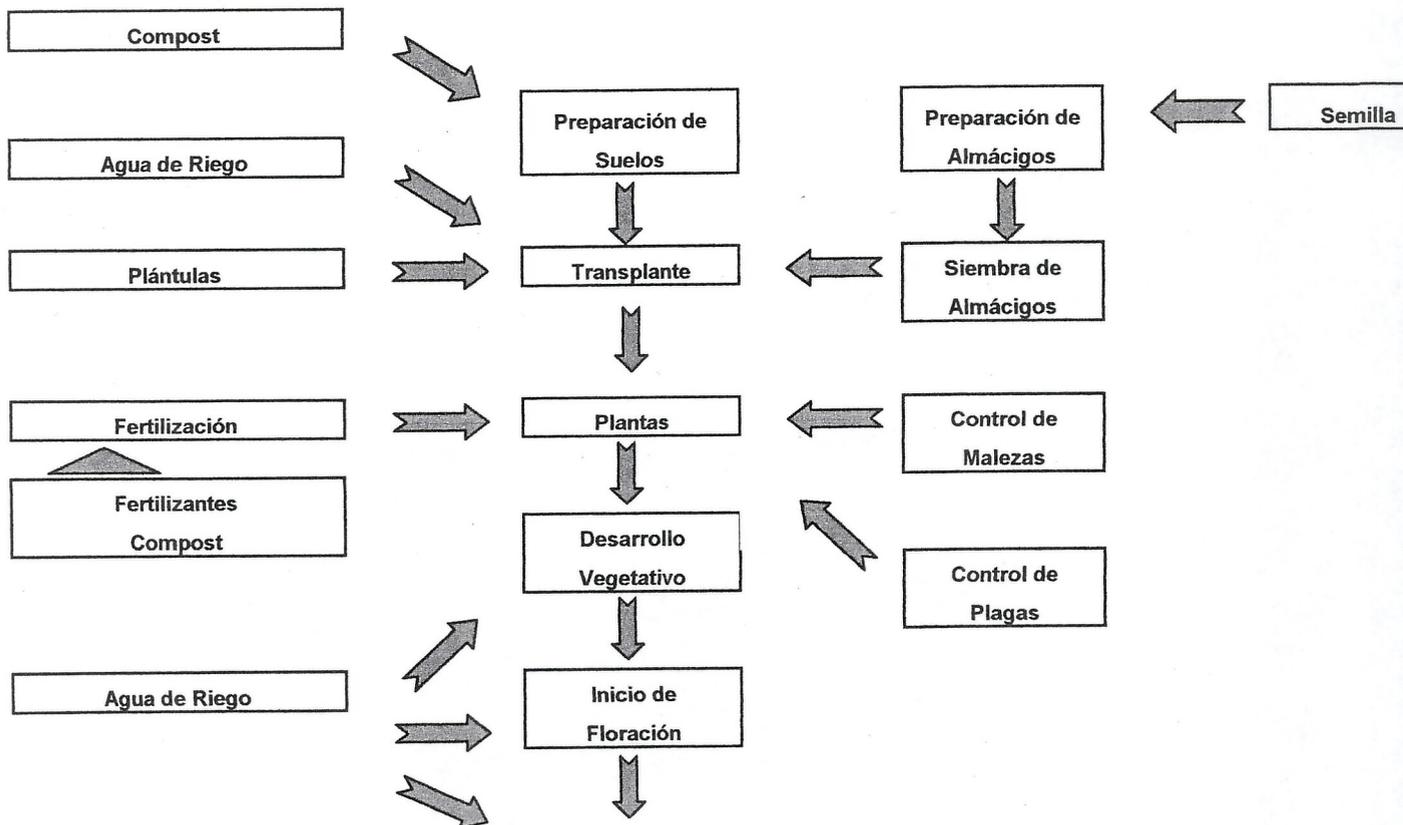
FIA-PI-T-
2005-3-A-
145

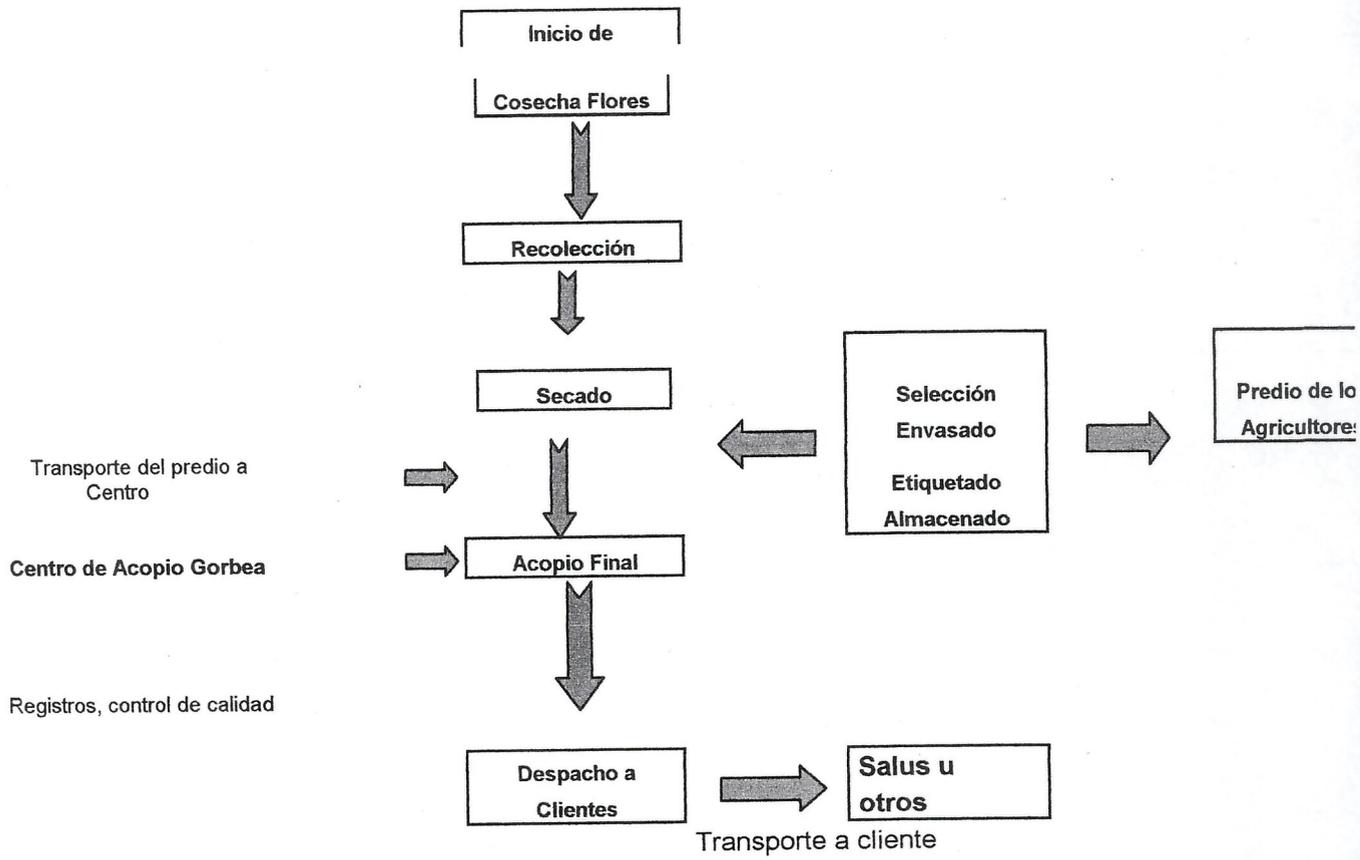
Proyecto FIA

FLUJOGRAMA CULTIVO HIERBAS MEDICINALES

Base Todos las Agrupaciones Comunales

Loncoche, Freire, Perquenco, Curacautin y Gorbea







9. Listado de beneficiarios actualizado al 30 de junio de 2007 por comuna

PROCOM AG	GORBEA
RUT	
COMUNA	GORBEA
RESPONSABLE	PEDRO BARAHONA RIVAS

Agricultores

N°	Nombre agricultor (a)	Rut	Domicilio
1	Acosta Fuentealba, Luis		
2	Alarcón Velásquez, Ufilda		
3	Alvárez Barriga, Edith		
4	Alvárez Troncoso, Eliana		
5	Anders Redel, Martín		
6	Barahona Rivas, Pedro		
7	Barra Cid, María		
8	Barra Cea, David		
9	Flores Mella, Reinilda		
10	Inalaf Toledo, Marisol		
11	Jara Illanes, Aristides		
12	Larrazabal Vallete, Andrea		
13	Mansilla Ruiz, María		
14	Monzón Castro, Max		
15	Muñoz Muñoz, Edita		
16	Neira Fierro, Amado		
17	Pino Moya, Edith		
18	Roa Sáez, Misael		
19	Robles Lizama, Mónica		
20	Soto Alcatraz, María		
21	Soto Sanhueza, Erick		
22	Toloza Soto, María		
23	Truhán Oñate, Guillermina		
24	Urra López, Clementina		
25	Grant Moyano, Maria Yaneth		
26	Sepúlveda Barra, Cecilia		
	TOTALES	26	



PROCOM AG	PERQUENCO
RUT	
COMUNA	PERQUENCO
RESPONSABLE	LUIS ABURTO PALMA

Agricultores

Nº	Nombre agricultor (a)	Rut	Domicilio
1	Aburto Palma, Luis		
2	Coz Sedano, Robinson		
3	Medina Palma, Gabriel		
4	Mendez Contreras, María		
5	Paine Quiñatur, Juan		
6	Pirquillao Millaqueo, Adelina		
7	Venegas Candia, Rodrigo		
	TOTALES	7	

PROCOM AG	FREIRE
RUT	
COMUNA	FREIRE
RESPONSABLE	JUAN ABARZUA TOLEDO

Agricultores

Nº	Nombre agricultor (a)	Rut	Domicilio
1	Abarzúa Castro, Rolando		
2	Abarzúa Castro, Juan		
3	Abarzúa Toledo, Juan		
4	Antilef Marin, Mercedes		
5	Ayelef Millache, David		
6	Catrian Urimailef, German		
7	Cabrera Hickman, Paola		
8	Cariman Henriquez, Fernando		
9	Cariman Coñolef, José Luis		
10	Castro Castro, Maria		



11	Cid Opazo, Sergio		
12	Huaiquimil Santibáñez Jose		
13	Huaiquitripay Marin, Blanca		
14	Lincoleo Martin, German		
15	Monsalve Seguel, Maria		
16	Morales Ciudad, Ena		
17	Opazo Concha, Janeh		
18	Pichicon Cariman, Manuel		
19	Raimil Huenchumil, Sebastián		
20	San Juan Huenul, Domingo		
21	Torres Erices, Pedro		
22	De La Paz Olavaria, Betty		
23	Troncoso Salgado, Gabriel		
	TOTALES	23	

PROCOM AG	CURACAUTIN
RUT	
COMUNA	CURACAUTIN
RESPONSABLE	VERONICA RIVAS ANDRES

Agricultores

Nº	Nombre agricultor (a)	Rut	Domicilio
1	Arnello Viveros, Juan Pablo		
2	Castro Martínez, Bernarda		
3	Cortés Cisternas, Fernando		
4	Huilcal Cheuquelen, Pedro		
5	Jara Jiménez, Máximo		
6	Erices Osses, Maria		
7	Leiva Miranda, Pablo		
8	Nahuelpan Rivas, José		
9	Pailahual Rivas, Verónica		
10	Pesce, Cristian Eduardo		
11	Peña Peña, Gertrudis		



12	Pereda Guiñez, Carlos		
13	Pezoa Cuitiño, Judith		
14	Ramírez Rifo, Karina		
15	Risco Lagos, Nilda		
16	Rivas Andres, Verónica		
17	Sepúlveda Roa, Sandra		
18	Sepúlveda Roa, Liliana		
	TOTALES	18	

PROCOM AG	LONCOCHE
RUT	
COMUNA	LONCOCHE
RESPONSABLE	ARMIN NAMONCURA ALAÑANCO

Agricultores

N°	Nombre agricultor (a)	Rut	Domicilio
1	Calfunao Quitricon, Berta		
2	Contreras Vera, Juana		
3	Huentelaf Alañanco, René		
4	Huentelaf Huentelaf, Yamile		
5	Huichalaf Molfinqueo, Sandra del Rosario		
6	Lefillanca Lefillanca, Pabla		
7	Namoncura Alañanco, Armin		
8	Perez Cortez, Juan		
9	Sepúlveda Cea, Enrique		
10	Quezada Contreras, Marco		
	TOTALES	10	



Listado de Agricultores totales

PROCOM AG	Número de Beneficiarios
Gorbea	26
Freire	23
Curacautin	18
Perquenco	
Loncoche	10
TOTAL	84