

35625000024672

OFICINA DE PARTES - FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	20/7/05
Hora	13:45
Nº Ingreso	2068



INFORME TÉCNICO FINAL

ANEXOS COMPLEMENTARIOS PARTE 2

Institución Ejecutante

CORPORACION PRIVADA PARA EL DESARROLLO DE AYSÉN - CODESA

Nombre del Proyecto

Sabores de Aysén, Proyecto Piloto de Valorización Territorial en Base a los Productos Locales de la Región de Aysén"

Código FIA-PI-C-2002-1-G-057.
Nº del Informe Final
Periodo Cubierto Desde Octubre 2004 Hasta Febrero 2005
Fecha de Presentación 24 de Marzo 2005
Fecha de Respuesta Observaciones 13 de julio de 2005 -



CODESA
Corporación para el Desarrollo de Aysén



MAGELLAN consultants
Environnement Tourisme et
Développement Durable
FRANCE

ANEXOS INFORME FINAL. COMPLEMENTARIOS II

ESTUDIOS Y CONTROLES DE CALIDAD

Diagnósticos y Evaluación de calidad sello 2005 de Unidades Productivas

1. Resumen general entrega sello calidad en las tres evaluaciones
2. Análisis Organoléptico – Noviembre 2004
3. Diagnóstico Entorno Histórico y Socio – Cultural para el Proyecto Sabores de Aysén
4. Diagnósticos por Unidad Productiva:
 - Jardín del Bosque
 - Cecinas Futrono, La Regional y Salmones Humos de la Patagonia
 - Helados Artesanales Ricer
 - Las Pioneras
 - Charqui Kona
 - Las Paramelas
 - Chelenko
 - Las Hormiguitas
 - Taller Libertad
 - Punta Arenas
 - Las Delicias de Ibáñez
 - Nycra
 - La Baguala

" LOS SABORES DE AYSÉN " VALORIZACION TERRITORIAL A TRAVES DE UNA RUTA DE LOS PRODUCTORES

CODESA Corporación para el Desarrollo Sustentable de AYSÉN, Calle Prat 408, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE.
 www.saboresdeaysen.cl info@saboresdeaysen.cl fono- fax 00 56 67 23 72 08, celular 09 841 77 44

LUGAR	Organización	PRODUCTORES Y OBTENCIÓN DEL SELLO					TOTAL	
		Nombre y Rut Responsable	Resolución Sanitaria	PRODUCTOS	Septiembre 2003	Agosto 2004		Diciembre 2004
MANIHUALES	La Baguala	Victor Schwenke Carrasco y Zoila Garay del Carmen	Res. SS 330 del 31/5/83	Mermeladas			X	2
				frutas en conservas			X	1
				Pulpas de frutas			X	2
				miel				0
COYHAIQUE	Productos Nycra	Juan Aracena Muñoz	Res. N 71 del 15/02/01	Filete de Salmonideo Ahumado en conservas de aceite			X	1
				Filete de Salmónido ahumado natural			X	1
				Filete de Salmónideo marinado			X	0
				Longaniza Parrillera	X	X	X	0
Cecinas Futrono	Patricia Pérez y Adrián Flores		Res. N 183 del 21/04/04	Chorizo Parrillero			X	1
				Longaniza Casera La Regional			X	3
				Solo Carne	X	X	X	1
				Filete de Salmonideo Ahumado en conservas de aceite			X	1
Predio Punta Arenas	Eduardo Lagos Gallegos y Elitana Duran		Agricultores, autoriz SAG	Frutillas naturales			X	1
				plantas en matas			X	1

		2.736.812-3	Sin RSSS	Miel	X	X	X	0
				Mermelada	X	X	X	0
	Jardín del Bosque	María Rivera Foitzick	Agricultora, autoriz. SAG	Plantas Aromática en matas				3
			Agricultora, autoriz. SAG	Flores ornamentales frescas y secas				3
			Sin RSSS	mermeladas				0
	Kona	Gastón Vidal Torres	RRSS N 188 del 18/05/01	Charqui de Vacuno				2
	Las Pioneras	Uberlinda Yañez S. Blanca Jara (hija)	RRSS N 209 del 28/03/03	Pasta de Ajo				2
	Restaurante Histórico Ricer	Miriam Chible	RR.SS N 24322799	Helados Artesanales				2
PUERTO IBANEZ	Taller Las Delicias	Teresa Millalongo, Angélica Bustamante y otras	Res. SS 494 del 22/11/00	Mermeladas			X	2
			Res. SS 494 del 22/11/00	y bombones de Chocolates	X	X	X	0
	Taller Libertad	Uberlinda Figueroa Q.	RSSS 542 del 20/10/2004	frutas secas	X	X	X	0
	Taller Las Paramelas	Juana Vega y otras	Res SS 582 del 20/11/02	Hierbas aromáticas secas				3
PUERTO SANCHEZ	Las Hormiguitas	Fridia Barria y otras.	RSSS 196 del 28/5/01	mermeladas				3
PUERTO TRANQUILO	Chelenko	Tanara Ullrich	RRSS 121 del 22/3/04	Mermeladas de frutilla silvestre				1
			RRSS 121 del 22/3/04	Miel de arrayán				0



CODESA
Corporación Privada para el Desarrollo
de Aysen



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA



MAGELLAN consultants
Environnement Tourisme et
Développement Durable
FRANCE

ANALISIS ORGANOLEPTICO

PUBLICO EN GENERAL – NOVIEMBRE 2004

I. INTRODUCCIÓN

Con el fin de conocer la aceptación general de los productos de Sabores de Aysen frente al consumidor ordinario, se diseñó una Evaluación Organoléptica abierta al público en general, realizada en el mayor local comercial del rubro existente en la ciudad de Coyhaique.

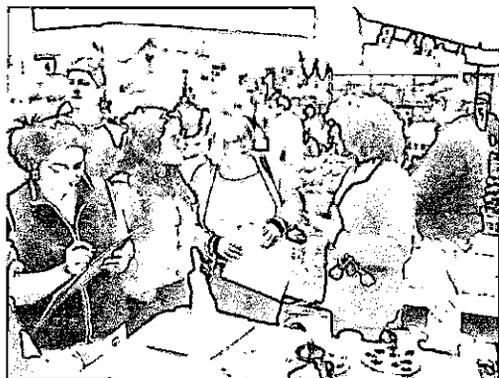
Este Panel persigue conocer la actitud de los consumidores ante la presentación de los productos regionales en forma de degustación, analizando el agrado que presentan frente al producto, una comparación con otros productos similares y la disposición a adquirirlos.

En este caso se degustaron 14 productos de Sabores de Aysen, descritos en el siguiente Cuadro:

Producto	Localidad	Productor
Miel	Pto. Tranquilo	Chelenko
Longaniza Regional	Coyhaique	Futrono
Helado Calafate	Coyhaique	RICER
Mermelada Ruibarbo	Mañihuales	La Baguala
Mermelada Grosella	Ibáñez	Las Delicias
Mermelada Corinto	Sánchez	Las Hormiguitas
Salmón Ahumado	Coyhaique	Humos de la Patagonia
Pasta de Ajo	Vista Hermosa	La Pionera
Salvia	Ibáñez	Las Paramelas
Toronjil	Ibáñez	Las Paramelas
Mantequilla con Romero	La Junta + Ibáñez	Las Paramelas
Mantequilla con hinojo	La Junta + Ibáñez	Las Paramelas
Paramela	Ibáñez	Las Paramelas
Charqui	Coyhaique	Kona

II. LOCALIZACION

El Panel Sensorial o Evaluación Organoléptica de los Productos de Sabores de Aysen, fue realizado en el interior del Supermercado Hiper Más de la ciudad de Coyhaique, el día viernes 26 de noviembre de 2004 en la hora de mayor afluencia de público, desde las 18 horas hasta las 20 horas aproximadamente.



III. DESCRIPCION

La Evaluación fue desarrollada en forma abierta, con preguntas dirigidas, completadas a través de una grata conversación por los profesionales de Sabores de Aysen.

Los ítemes evaluados son los siguientes:

ITEM 1: ¿Le gusta este producto?

ITEM 2: Qué nota le pondría a este producto comparándolo con otros similares que conozca?

ITEM 3: ¿Está dispuesto a comprarlo?

Las escalas utilizadas son

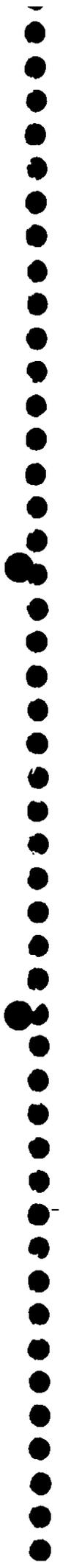
ITEM 1 y 2	ITEM 3
7 Muy Bueno	3 Siempre
6 Bueno	2 Regularmente
5 Regular	1 Nunca
4 Indiferente	
3 Mediocre	
2 Malo	
1 Muy Malo	

La tabla de encuesta se detalla a continuación:

 <p>CARTILLA DE EVALUACION SENSORIA</p>	Fecha: _____
PRODUCTO: _____	

Lugar: _____

	Nombre	Edad	Domicilio	Actividad	¿LE GUSTA ESTE PRODUCTO? ¿PORQUE?	¿COMPRARIA ESTE PRODUCTO AUN A PRECIO ELEVADO?	¿PREFERERIA ESTE PRODUCTO A OTROS QUE USTED CONOCE?
					10 Muy BUENO 1 Muy MALO	10 Si de todos modos A 1 No por ningun motivo	10 Si de todos modos A 1 No por ningun motivo
1							
2							
3							
N							



IV. RESULTADOS Y ANALISIS

Es importante destacar que la mayor proporción de los degustadores eran adultos, diferenciando en un 40% a Dueñas de Casa y un 60% de profesionales, que van desde los 27 años hasta los 51 años en promedio. En forma específica las edades fluctúan desde los 14 años hasta los 89 años. Un detalle se puede observar en la Figura 1.

Se observa claramente que las persona jóvenes se arriesgan a probar alimentos nuevos, como es el caso de la hierba Paramela, en cambio las personas adultas o adultos mayores son más tradicionales en sus gustos, pero a su vez poseen mayor identidad regional al degustar voluntariamente alimentos que poseen frutos regionales como ser el Helado de de Calafate y la Mermelada de Ruibarbo

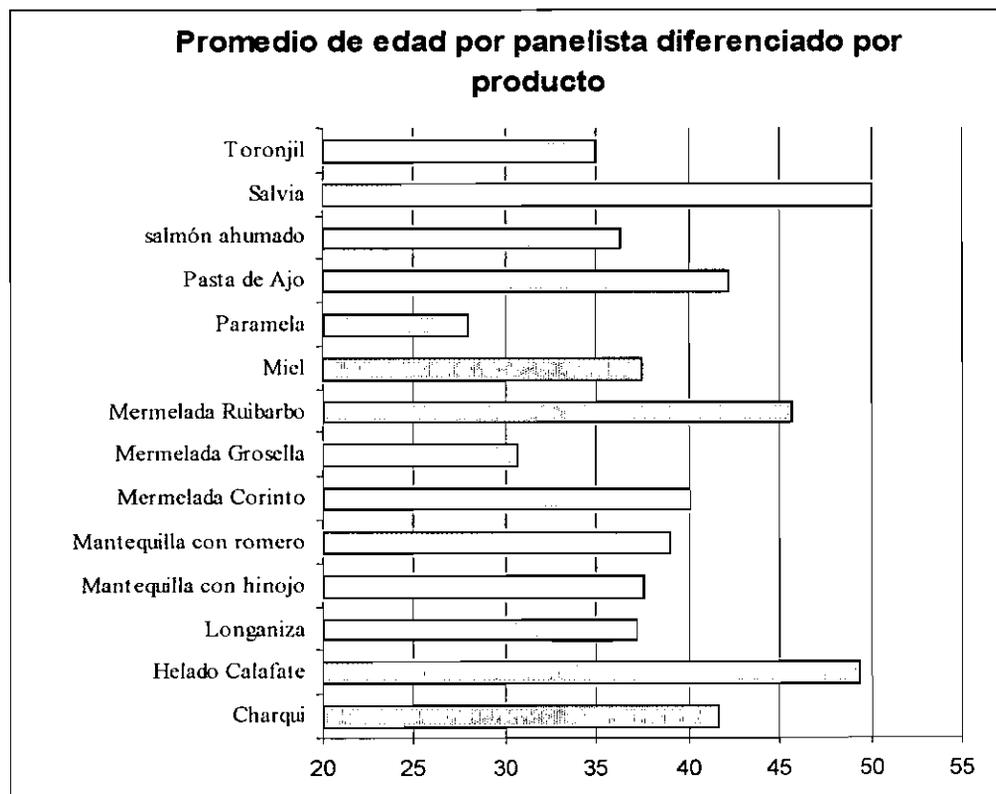


Figura 1: Rango etéreo de los panelistas

Los productos de Sabores de Aysen evaluados alcanzaron altas notas promedio en cuanto a agrado, lo que se observa en la Figura N° 2, alcanzando desde la nota 5.2 hasta 7, es decir desde Regular hasta alcanzar la máxima evaluación de Muy Bueno.



Figura N° 2: Nivel de agrado o satisfacción del producto.

Respecto a la nota del producto comparado con otro similar, sigue la tendencia del nivel de agrado, pero aumentando levemente los valores totales promedio, los cuales van del 5,9 al 7, es decir desde bueno a muy bueno, resultando un excelente nivel de análisis comparativo con productos similares o de competencia. Lo cual se observa claramente en la Figura N°3.

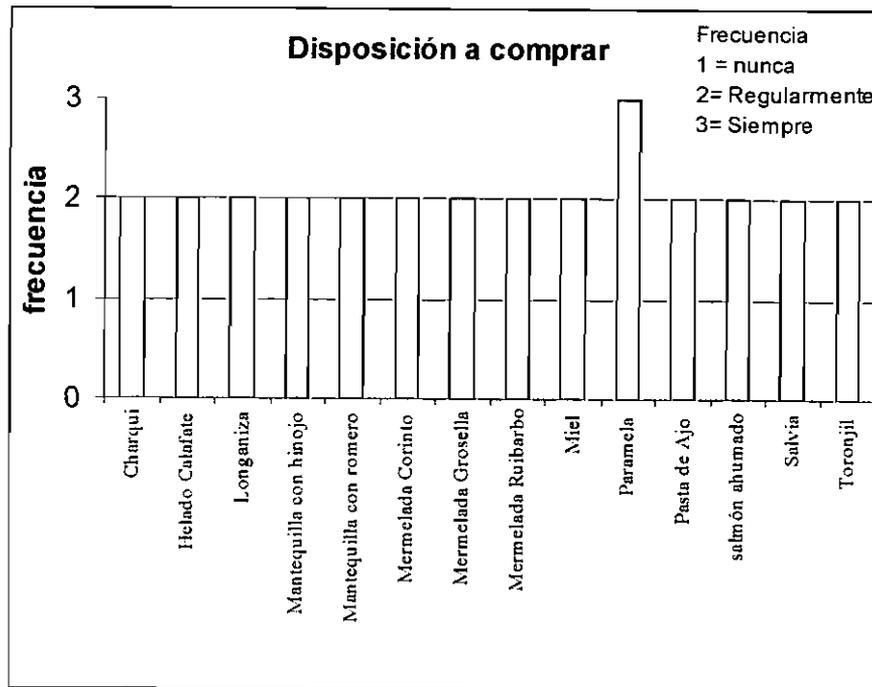


Figura N°4: Disposición a comprar los productos.

En general, todos los productos fueron evaluados en forma satisfactoria, alcanzando muchos de ellos los más altos valores de la escala evaluativa. Esto nos indica la excelente aceptación que tienen los productos regionales y el interés de adquirir dichos productos.

Se observa un leve desconocimiento de la existencia de dichos productos en la Región, por lo que el panel en público sirvió para dar a conocer aún más el Proyecto y comprometer la visita de los participantes a la Sala de Ventas de los Productos.

Otro obstáculo que limita el consumo es la creencia del alto costo de ellos, mito generalizado entre la población local, sin dejar de admitir que algunos productos son de valores altos, pero se justifica por entrar en la categoría de Delicatessen.

DIAGNOSTICO PRELIMINAR ENTORNO HISTORICO Y SOCIO-CULTURAL

INFORME CONTEXTO HISTORICO CULTURAL PARA EL PROYECTO SABORES DE AYSÉN

Mauricio Osorio Pefaur – Antropólogo
noviembre 2004

Introducción

El presente informe tiene como objetivo entregar antecedentes sobre el contexto histórico cultural general de la región de Aysén, orientado al tema de la producción y elaboración de alimentos y que es necesario para enmarcar el trabajo que lleva adelante el proyecto Sabores de Aysén.

Una aproximación de sentido común al proyecto nos sugeriría una relación de éste con la tradición culinaria regional, es decir, la preparación de alimentos sobre la base de productos como la carne de vacuno y ovino, los pescados, el consumo de frutas y hortalizas cultivadas en zonas climáticas limpias y descontaminadas.

Sin embargo, la apuesta del proyecto es otra: introducimos en el conocimiento y la degustación de sabores provenientes de productos previamente transformados y muchos de ellos preservados por largo tiempo.

La elaboración y conservación de alimentos sobre la base de productos silvestres y/o cultivados es una industria relativamente reciente en la región de Aysén. En general tanto la población indígena como los actuales habitantes desarrollaron técnicas básicas como el secado y ahumado de alimentos. Sin embargo, la conservación por medio de técnicas de envasado sólo tiene antecedentes claros en la gran industria de conservas de mariscos en el área litoral de los años cincuenta. La historia sobre prácticas a nivel familiar en conservación de alimentos es aún desconocida y sólo hemos podido encontrar datos aislados, que sin embargo nos permiten situar sus comienzos hacia fines de los años treinta.

Desde una perspectiva antropológica, la relevancia de los mecanismos de conservación y preservación de alimentos como parte del proceso cultural que supone la relación del ser humano con sus fuentes de alimentación y la transformación de ellas para su sustento, radica en que se trata de etapas donde la "cultura", entendida como el conjunto de elementos por medio de los cuales el ser humano se relaciona con la naturaleza, alcanza un grado mayor de refinamiento, no tanto por la distinción de los procesos sino más bien por la cantidad de mediaciones involucradas en el proceso de elaboración de los alimentos.

-- No se trata sólo de mediaciones con respecto a los alimentos, como el agua donde se introducen los productos que serán transformados, la marmita donde serán hervidos, los elementos que mediarán en las características del producto final como el azúcar o los condimentos, y finalmente los elementos que mediarán en la conservación del producto, los envases.

Están también las mediaciones simbólicas dentro de las que podemos destacar los nuevos nombres que deberán recibir los productos elaborados, las relaciones que se establecen entre éstos y sus orígenes (ej. las materias primas, la geografía), la entidad que los produce (ej. una familia rural descendiente de los primeros colonos, una pequeña empresa

regional que representa el esfuerzo de la vida en Aysén), y también las entidades que median para valorizar su promoción: ONGs, organismos gubernamentales, profesionales, técnicos, expertos.

En nuestra región como en el resto del mundo, podemos dar cuenta históricamente de la relación de los habitantes con sus fuentes de alimentación como un proceso que transita desde el consumo de productos no elaborados, en estado natural, crudos en definitiva, hasta el consumo de productos elaborados ya sea por la misma naturaleza (lo podrido), o por la cultura (lo cocido).

De manera breve podemos decir que en el amplio espectro de los alimentos elaborados desde la cultura, tenemos en primer término aquellos que son sometidos a un proceso de quemado suave al fuego directo, el que conocemos como asado y que en la región tiene un desarrollo muy importante, principalmente en lo que respecta a la carne, pero también se expresa en el asado de frutas, plantas y tubérculos. Nos encontramos luego con aquellos alimentos que son cocidos por mediación del aire (los alimentos secos y ahumados), que en Aysén son conocidos como charqui, carne ahumada, mariscos secos. Estos productos pueden ser conservados largo tiempo antes de ser consumidos. Luego nos encontramos con alimentos que son cocidos por mediación del agua y un elemento contenedor y separador del fuego, la marmita. Mencionaremos a modo de ejemplo, el puchero, la cazuela, la fruta cocida. Finalmente podemos mencionar aquellos alimentos que son intencionalmente preservados para su consumo posterior, por medio de un elemento que los contiene y que deberá estar cerrado sin dar posibilidad de contacto con el aire, el agua, o el mismo ser humano.

Es este último grupo de alimentos el que Sabores de Aysén se propone promocionar. Alimentos que al mismo tiempo que "conservan" el sabor de los productos que le dan origen, lo "esconden" de la posibilidad inmediata de degustarlos. Invitan a probarlos por medio de un mecanismo de negación del sabor mismo, el que sólo puede ser descubierto al adquirir el producto y su envase, acción llena de simbolismo puesto que supone una serie de otras adquisiciones complementarias como la imagen del lugar donde fue elaborado, los misteriosos procesos que le dieron origen, los secretos de la conservación de su sabor, en fin la historia del producto y de sus creadores, la cultura que sustenta su existencia misma.

1. Antecedentes generales del poblamiento de Aysén

La información disponible en relación con el poblamiento del territorio regional, nos permite distinguir dos grandes momentos. El primero, verificado desde hace más de 10.000 años y que se extiende hasta el siglo XVIII, corresponde a grupos indígenas conocidos históricamente como Tehuelche en la Patagonia continental y Chonos y Kawesqar o Alacalufes en Patagonia insular occidental. El segundo momento es el que conocemos como poblamiento histórico de Aysén que comienza a principios del siglo XX, cuando ya los grupos indígenas casi no tenían presencia en el área.

Existe consenso por parte de diversos autores que el poblamiento histórico espontáneo del territorio aisenino se descompone en dos corrientes de colonización. Por una parte, un número importante de familias ingresaron provenientes de territorio argentino. La mayor parte de ellas se habían instalado en la zona fronteriza de Argentina durante la segunda parte del siglo XIX, pero se vieron obligadas a abandonar sus asentamientos debido a la presión que el Estado trasandino ejerció sobre la población indígena del área sur y sobre los chilenos vecindados en su territorio. Para la zona litoral y costera se cuenta con antecedentes del poblamiento efectuado por familias provenientes de Chiloé continental e insular.

La economía de estos primeros grupos de colonos (hombres, mujeres, niños) era de "autosubsistencia", caracterizada por un modo de producción doméstico, que privilegiaba la satisfacción de necesidades básicas por sobre el interés por capitalizar. Las familias que poblaron los valles interiores, se dedicaron a la crianza de ganado mayor y menor, mientras que los grupos chilotes privilegiaban la pesca, la caza y la recolección de mariscos.

En el área continental, la estructura de los asentamientos se basó en la diferenciación de tres espacios de acción, el doméstico -a cargo de las mujeres-, el campo (o predio) y los espacios externos al asentamiento familiar (otros campos), de exclusiva responsabilidad masculina.

Las mujeres debían pasar gran parte del año solas en sus casas, ya que los hombres salían a cuidar los animales por largos meses. Junto con las actividades propiamente domésticas, ellas se encargaban de la crianza de animales menores como chanchos, aves de corral, rebaños de ovejas y a la formación y cuidado de la huerta casera, llamada también "quinta", donde era común encontrar hortalizas para el consumo familiar, yerbas medicinales y los retoños de los primeros árboles frutales de la casa.

Es importante destacar entonces, que cuando nos referimos a las "familias", hablamos de grupos compuestos sólo por la mujer y los hijos quienes -ya fuera en el litoral o en tierra adentro- debían subsistir diariamente en espera del retorno del esposo/padre. Generalmente este acontecimiento ocurría al menos dos veces al año, a saber, a la salida del invierno y entrada ya el otoño.

2. El poblamiento del territorio donde se desarrolla el proyecto

Para efectos de este documento distinguiremos cuatro grandes zonas en las que Sabores de Aysén realiza su trabajo. De norte a sur y siguiendo la carretera austral tenemos en primer término el valle del río Mañihuales; le sigue el valle del río Simpson; posteriormente se encuentra el valle del río Ibáñez, en su curso inferior y desembocadura; para terminar tenemos el sector occidental del lago General Carrera.

Desde una perspectiva histórica, la zona del río Ibáñez es la que documenta el poblamiento más antiguo, con el asentamiento en terrenos ubicados en su curso medio, de familias de origen mapuche-huilliche hacia 1908-1910 provenientes del sector de Balmaceda. Pocos años después comienzan a llegar otros colonos chilenos y mapuche. El valle del río Simpson comienza a ser poblado por particulares hacia 1910-1911, consolidándose la ocupación del área hacia los años veinte. El asentamiento de colonos tanto en el valle del río Mañihuales como en el sector occidental del gran lago comienza recién hacia fines de los años treinta, para consolidarse en ambos sectores en la década del cuarenta.

De estos cuatro sectores el único cuyo poblamiento no se basa solamente en la ocupación de terrenos para fines agroganaderos es el sector de Puerto Sánchez que rápidamente hacia comienzos de los años cincuenta entra a ser parte del proceso de explotación minera que implementa el Estado en las riberas del Lago General Carrera. Es así como a las primeras familias de colonos se les unirán posteriormente hombres y familias que llegan a trabajar en faenas mineras.

3. Aprovechamiento de recursos para la producción de alimentos en la región de Aysén

3.1 Canoeros y cazadores continentales

La economía de los grupos indígenas que habitaron el territorio se basaba fundamentalmente en la caza y recolección de alimentos. En este contexto tanto los Tehuelche como los Chonos y Kawesqar, recolectaron y consumieron diferentes bayas producidas por arbustos y plantas silvestres de los bosques y estepas. En la bibliografía consultada son mencionadas las siguientes: Calafate (*berberis buxifolia*), Murtilla (*myrteola nummularia?*/ *empetrum rubrum?*), Chaura (*pernetya mucronata*/P. Pumila), Michai (*berberis ilicifolia*), Zarzaparrilla (*Ribes magellanicum*), Frutilla (*Rubusgenoides*), Diente de León (*Dandelion*=*Taraxacumofficinale*) y "grosellero silvestre". El consumo de estos frutos debió ser casi inmediato una vez colectados y claramente restringido a la época de maduración, desde fines de primavera hasta la época estival. No existen antecedentes respecto a que alguno de estos grupos preparara alimentos a base de estas bayas.

La labor de recolección de bayas y plantas estaba a cargo de las mujeres acompañadas siempre por los niños.

En cuanto al consumo de carne de animales marinos y aves, está documentado que entre los grupos canoeros era preferida en estado cercano a la putrefacción y si estaba cruda se la pasaba por las llamas del fogón antes de consumirla, pero sin asarla. La conservación de carne no era una práctica común y si se efectuaba correspondía al proceso de deshidratación y eventualmente ahumado. Los mariscos eran consumidos crudos, en tanto que el consumo de pescado era muy restringido.

Algo diferente era la situación entre los grupos de cazadores continentales quienes consumían la carne de mamíferos y aves asada, aunque semi-cruda y practicaban regularmente la conservación de carne en forma de charqui (seca y salada).

3.2 La alimentación de los colonos

Los colonos asentados en la región desde principios del siglo pasado, basaron su alimentación en el consumo de carne, papas, pan, leche y derivados y algunas hortalizas.

Esto fue así puesto que la principal actividad económica de las diversas familias correspondía a la crianza de ganado y la obtención de algunos subproductos como la lana de oveja, la leche, el queso y la mantequilla. La elaboración de charqui, principalmente de equino era muy común también entre los pobladores.

La crianza y consumo de ganado menor como cerdos y cabras no estaba muy extendida en los primeros años de colonización y en los textos consultados no se ha encontrado referencias a la elaboración de productos embutidos a base de cerdo. Es más, uno de los autores consultados efectúa un alcance sobre el poco interés de los pobladores –en los años treinta- por la crianza de este tipo de animales.

Durante la época de primavera y verano, la recolección y consumo de frutos silvestres fue también una práctica habitual para muchas familias. Varias de estas bayas silvestres, fueron usadas para la elaboración de diferentes tipos de bebidas alcohólicas como la chicha y posteriormente, con la llegada de aguardiente a los boliches, para la elaboración de licores saborizados. Aunque no existe documentación respecto a la fabricación y consumo de jugos naturales, es posible pensar que se consumiera (especialmente mujeres y niños) el jugo del fruto recién exprimido, antes del proceso de fermentación, como líquido refrescante.

Sin embargo, en este período ocurre un proceso importantísimo. Muchos colonos, tanto chilotos como originarios de la VII a X regiones, con una fuerte tradición agrícola, se dan cuenta que algunos sectores presentan características benígnas para la introducción de árboles frutales, los que en pocos años les proveerían de frutas para el consumo familiar.

Hacia principios de los años veinte del siglo pasado, en el Valle Simpson ya se podían apreciar algunos árboles como manzanos y plantas como la frambuesa. En los años treinta era sabido entre quienes habitaban la región que la zona de Chile Chico producía diversas frutas como damascos, duraznos, manzanas, cerezas, peras y guindas. Aunque no hay datos bibliográficos al respecto, creemos que la introducción de estas especies en el área que comprende las localidades de Puerto Ibáñez y Península Levicán, habría ocurrido con posterioridad a la introducción en Chile Chico y aún con el transporte de plantas desde esta última zona, vía lacustre. Aunque no es descartable que algunas semillas hayan sido transportadas de manera natural a esta zona del lago.

Por último y de acuerdo a los antecedentes bibliográficos consultados, la introducción de árboles frutales en el valle de Mañihuales sería posterior, puesto que, como hemos visto más arriba, la colonización de este sector comienza a desarrollarse recién hacia fines de los años treinta.

Con respecto al consumo de pescados, especialmente de especies salmonídeas, es posible inferir que, desde la introducción de ovas en diversos ríos y lagos de la región por parte de funcionarios gubernamentales a principios del siglo XX y sostenidamente durante las primeras décadas del mismo, su incorporación a la dieta de las familias de colonos fue muy lenta y esporádica. Datos sobre elaboración de pescado seco existen para el sector litoral, asociado a la producción de mariscos secos como la cholga.

4. El lento desarrollo de la elaboración de alimentos en base a productos silvestres e introducidos

Aunque como ya hemos afirmado más arriba, la economía de las familias que poblaron la región era de autosubsistencia, muchos productos alimenticios (así como herramientas,

vestimentas y otros] como harina, cereales, azúcar, debían ser comprados y traídos desde Argentina o adquiridos en los pequeños y desabastecidos almacenes instalados en Puerto Aysén y Coyhaique.

En los años cuarenta, con treinta años ya de desarrollo colonizador, las familias aún se ven constreñidas en su alimentación y la carne continúa siendo la base fundamental de ella. Son pocas las familias que por el esfuerzo de las mujeres, diversifican su dieta con el consumo de hortalizas y frutas cultivadas en sus quintas.

Algunos autores de la época comienzan a proponer entonces el fomento de la producción familiar de diversos alimentos como hortalizas para el complemento de la dieta, miel para superar el déficit de azúcar en el comercio local, la crianza de aves para suplir en alguna medida el excesivo consumo de carnes rojas, el consumo de pescados y mariscos también. Estas ideas de fomento productivo junto con varias otras nuevas, todas orientadas hacia las familias campesinas se irán repitiendo década tras década hasta nuestros días.

En términos más concretos, la primera referencia específica a la elaboración del producto mermelada en alguno de los sectores donde trabaja el proyecto Sabores de Aysén, la encontramos en el relato que el explorador Augusto Grosse hace de una de sus expediciones, la que efectúa entre el sector de Lago Paloma y Puerto Ibáñez, a través de la cordillera Castillo. Este autor que viaja justo hacia fines de la primavera del año 1942, nos informa que al llegar al predio de una familia mapuche en el curso superior del río Ibáñez, se encuentra con frutas silvestres en plena maduración. Sin embargo comenta que "...los pobladores de esta región no saben apreciar lo que la naturaleza les brinda. Por ejemplo, las frutillas que crecen solitas, o también los calafates. De ambas frutas se podría obtener una excelente mermelada siempre que la fruta se ponga a cocer con suficiente azúcar. Parece que las mujeres de los colonos no conocen esta posibilidad, o bien, no se quieren dar el trabajo" (Grosse, 1986: 154). En el mismo texto nos proporciona un antecedente muy interesante, puesto que es él mismo quien después de recolectar frutillas en este mismo sector, procede a preparar mermelada (op.cit: 155).

De este antecedente podemos inferir al menos dos situaciones. Primero, que al ser este explorador parte de la colonia alemana que se instala en el sector de Puyuhuapi a mediados de los años treinta, es posible pensar que en esta colonia se elaboraban ya mermeladas. Segundo, que la operación misma de elaborar mermelada de frutilla que efectúa el explorador, debe haber sido "enseñada" además a la familia que los había recibido durante esa jornada. Cabría preguntarse si a esta familia le gustó el producto como para repetir su elaboración y si para ello contaban con acceso al azúcar que se necesita. Respecto a esto sólo sabemos que hacia la década del cincuenta, el acceso al azúcar en la provincia de Aysén era al parecer restringido. La oferta de este producto era inferior a la demanda de los habitantes, situación que al finalizar ese decenio no veía aún solución.

La información referida al cultivo de árboles frutales sólo se rescata datos sobre la cantidad y variedad de especies existente en la zona. No encontramos antecedentes sobre las formas de consumo de la fruta cosechada, aunque ya hemos dicho que se elaboraba chicha al menos con las manzanas. Es posible que las frutas fuesen consumidas frescas principalmente.

En un estudio de fines de los años cincuenta encontramos un interesante cuadro que consigna la información del último censo realizado en la época, referida específicamente a la existencia de árboles frutales en la denominada Provincia de Aysén.

Región	Manzanos	Ciruelos	Guindos	Cerezos	Perales
Aysén	30000	20000	5000	8000	10000
Baker (Chile Chico)	7500	3000			

Fuente: Aysén. Seminario de Investigación sobre el Desarrollo de la Provincia. 1959.

El documento hace un alcance a la información del censo por cuanto no habría considerado de la mejor manera las plantaciones existentes en la zona de Chile Chico y Puerto Ibáñez ni la información respecto a la existencia de árboles como duraznos y damascos.

En cuanto a la elaboración de productos derivados de la carne y de alimentos a base de pescado por parte de familias campesinas no ha sido posible encontrar antecedentes escritos.

Recién veinte años después, un estudio elaborado por CORFO menciona en el capítulo referido al diagnóstico de la industria regional, la elaboración de cecinas aunque con una participación muy reducida en el contexto de la producción regional.

Durante los años ochenta y noventa comienza a ser más conocido el proceso de elaboración, transformación y conservación de alimentos. Lo anterior se produce a partir del trabajo de intervención y fomento productivo efectuado por diferentes organismos tanto gubernamentales como no gubernamentales en el sector campesino de la ahora denominada región de Aysén. Los conocimientos son transferidos a través de capacitaciones entregadas a grupos organizados en elaboración de mermeladas, producción de flores, plantación y cuidado de árboles frutales, y elaboración diversos alimentos en conserva.

Las principales entidades involucradas en este proceso de capacitación productiva desde sus inicios son ONGs como FUNDA, FUNDESA, organizaciones campesinas como FAGA y otras que ya no existen y organismos públicos del Agro como INDAP, así como entidades gubernamentales de apoyo a la mujer como Fundación PRODEMU y SERNAM.

Es así como los productores que participan del proyecto Sabores de Aysén han desarrollado su trabajo en un contexto de fomento a la producción familiar y campesina en una región donde el desarrollo de la agroindustria todavía se ve muy alejado y los esfuerzos en este sentido realizados por algunos empresarios locales recién están viendo sus primeros frutos.

Bibliografía

CORFO. 1979. Perspectivas de Desarrollo de los recursos de la Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo. IREN-CORFO. Santiago.

Empeaire, Joseph. 1963. Los Nómades del mar. Ediciones de la Universidad de Chile. Santiago, Chile.

Grosse, Augusto. 1986. Visión histórica y colonización de la Patagonia Occidental. Imprenta Mueller. Santiago.

Lévi-Strauss, Claude. 1981. El Origen de las maneras de mesa. Séptima parte, capítulo II, Breve tratado de Etnología Culinaria, (410-432). Siglo XXI editores. México.

Mansilla, Antonio. 1946. Chile Austral, Aysén. Ediciones I.G.M. Santiago, Chile.

Martinic, Mateo. 1995. Los Aonikenk. Historia y cultura. Ediciones de la Universidad de Magallanes. Punta Arenas, Chile.

Pomar, José. 1923. La Concesión del Aysén y el Valle Simpson. Imprenta Cervantes, Santiago, Chile.

Sepúlveda, Fernando. 1931. La Provincia de Aysén. Ravill, talleres gráficos. Santiago, Chile.

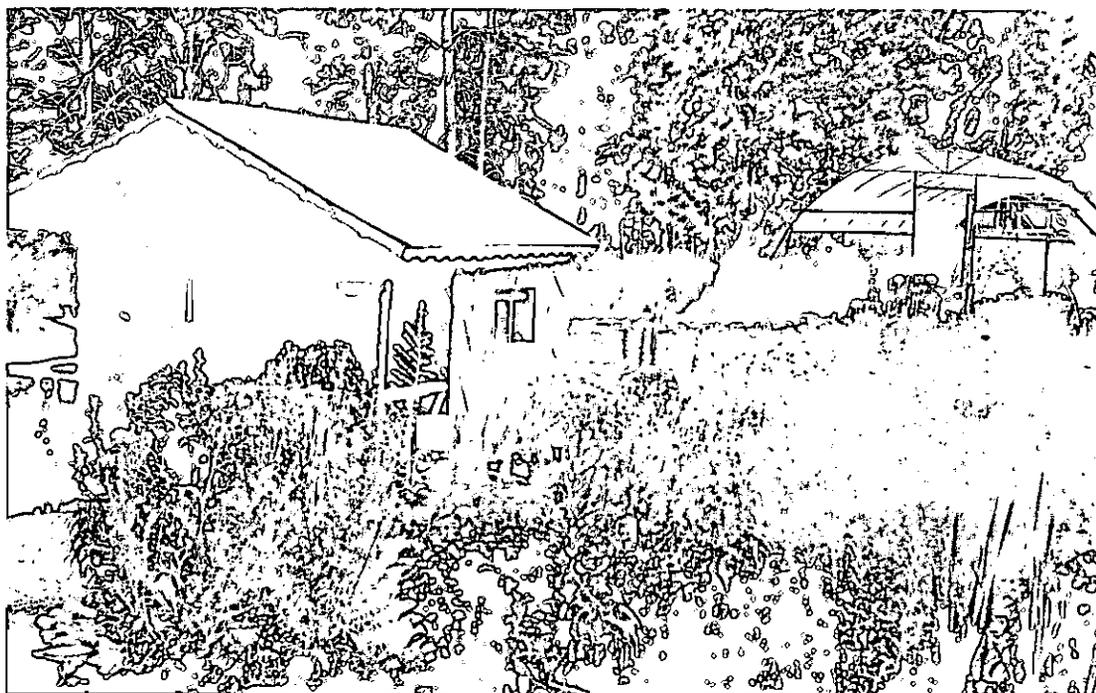
Varios Autores. 1959. Aysén. Seminario de Investigación sobre el desarrollo de la Provincia. Ediciones del Departamento de Extensión Cultural, Universidad de Chile. Santiago.

"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

JARDÍN DEL BOSQUE – María Rivera Foitzick



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación para el desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350 COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08



MAGELLAN consultants

Association pour le développement local et le tourisme durable

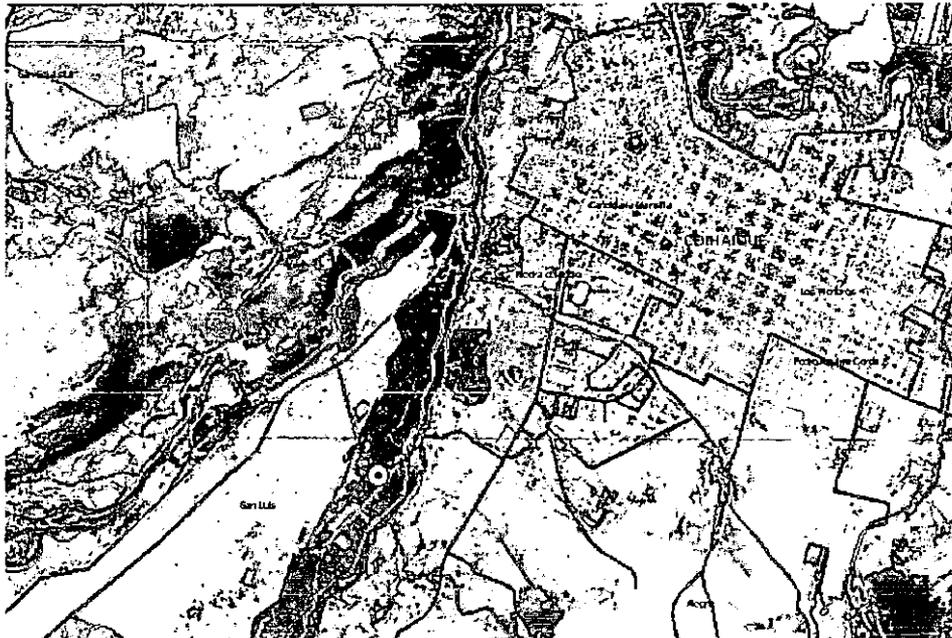
Les Néviens 05230 Chorges - FRANCE

magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

JARDÍN DEL BOSQUE

DATOS	Nombre Empresa	: Jardín del Bosque
	Contacto Comercial	: María Rivera
	Razón Social	: María del Tránsito Rivera Foitzick
	Rut	: 8.370.593-0
	Dirección Comercial	: Camino Teniente Vidal Km. 1,5
	Comuna	: Coyhaique
	Provincia	: Coyhaique
	Teléfono Comercial	: 09 95 99 218
	Rubro Principal	: Plantas Ornamentales, Hierbas aromáticas y Mermeladas
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Productos gastronómicos no poseen resolución sanitaria. Plantas en general tienen el giro de jardín vivero, producción y comercialización.
	Sello alcanzado	: sello 2005 para los productos flores y plantas ornamentales y hierbas aromáticas en matas.

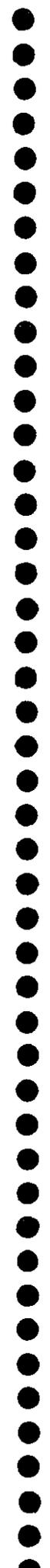
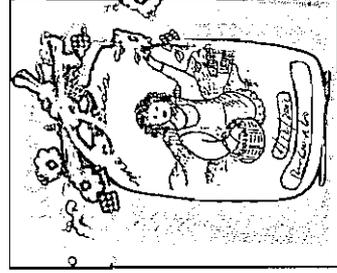
Ubicación Geográfica



PRODUCTOS DE LA EMPRESA JARDÍN DEL BOSQUE

Producto	Presentación	Período de Producción	Producción Total	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Hierbas Aromáticas en matas o secas.	Plantas medicinales macetero, bolsas, ramo de hierbas surfidas frescas.	Plantas aromáticas y medicinales: todo el año	Plantas aromática y medicinales: 100 anuales Ramos hierba fresca: 240 anuales. Plantas aromática y medicinales máximo: 200 Ramos hierba fresca máximo: 480	Plantas aromáticas y medicinales \$ 500 c/u. Ramos hierba fresca \$250 c/u.	Posee iniciación de actividades: boletas facturas	Producción según demanda (a pedido). Posee sello de calidad.
Condimentos en matas	Plantas para aliño: macetero, bolsa, ramo de hierbas surfidas frescas.	Plantas para aliño: todo el año	Según demanda: Máximo 1000 plantas.	\$ 500 bolsa macetero (con 1 unidad).	Posee iniciación de actividades: boletas facturas	Producción según demanda (a pedido). Posee sello de calidad.
Flores y plantas ornamentales en matas y varas	Flores: ramo en celofán, a granel, como planta Plantas ornamentales: macetero, bolsa Arreglos frescos y secos: canastillo, adecuados a la ocasión y lugar Bulbos: bolsa o papel, separado por color y variedad	Flores: octubre a marzo producción propia, todo el año las compradas Plantas ornamentales: octubre a marzo Flores: 20.000 varas anuales Plantas ornamentales: 1000 anuales arreglos frescos y secos: 60 anuales Bulbos : 150 anuales	Flores: 26.000 Plantas ornamentales: 2.000 máx. arreglos frescos y secos:120 * Bulbos : 150 para la venta (máx. 1.800).	Flores ramo 1300 - 1400 Vara liliium 300 Claveles: 200 - 250 Plantas ornamentales \$:500 - \$2500 Orejas de oso, pensamientos Arbutos: jazmín, lavandas, campanulas Árboles: laburnos, sauce, álamos plateados Arreglos frescos y secos:\$350 -	Posee iniciación de actividades: -boletas -facturas	especiales para fiestas y cocktails. Posee sello de calidad.

<p>Mermeladas de calafate, rosa mosqueta, grosella*, frutilla silvestre, zarzaparrilla, frambuesa*, naranja, alcayota, ruibarbo*, arándano, flores de diente de león y de pétalos de rosa.</p> <p>* del predio.</p>	<p>Frascos de vidrio de 125, 250 y 500cc.</p>	<p>mermeladas : 150 kilos anuales</p>	<p>mermeladas : 300 kilos</p>	<p>\$15.000 Bulbos: \$250</p> <p>Grosella, frutilla, zarzaparrilla, frutilla silvestre, calafate, rosa, frambuesa, naranja, alcayota 125cc a \$500 frutilla, rosa, calafate: \$1000 250cc a \$1.000 (no se hace frutilla, calafate y rosa) 500cc a \$1.800 \$2.000</p>	<p>Sin resol. Sanitaria.</p>	<p>Producción puntual a pedido y según materia prima existente (principalmente pétalos de rosa, diente de león).</p>
---	---	---------------------------------------	-------------------------------	--	------------------------------	--



Canales de distribución de la Empresa

Flores: Hipermás*, venta directa, feria hortícola (todo los sábados) y Restaurante El Conejo para eventos.

Plantas ornamentales: feria hortícola, venta directa, a veces Hipermás*.

Plantas para aliño: Hipermás*, venta directa, feria hortícola (todo los sábados)

Plantas aromáticas Hipermás*, venta directa, feria hortícola (todo los sábados)

Arreglos frescos y secos: a pedido

Bulbos: venta directa

Mermeladas: a pedido, venta directa, feria

Turismo: los turistas pueden llegar solos o a través del hospedaje de Francisco Soto y la agencia Andes Patagónicos. En general vienen por las mermeladas.

*no ha podido mantener un stock permanente, piden y después no compran.

Observaciones Generales del Mercado.

Nos encontramos ante un cliente que no es fiel a un comprador, más bien se inclinará por el que le sea más cómodo o bien le ofrezca mejores precios, lo cual se presenta como una debilidad, pero al mismo tiempo oportunidad para captar una mayor cuota de mercado y enfrentar la creciente competencia.

Falta de mercado y demanda hace perder la venta de flores y plantas. Mercado estacional.

Podemos rescatar oportunidades de negocios como los contactos comerciales con que cuenta su hermana y vecina la que se desempeña en un rubro relacionado, la posibilidad de ampliar su producción en la unidad productiva y cumplir con pedidos todo el año por tener proveedores externos de flores.

Evaluación de la Situación Ambiental

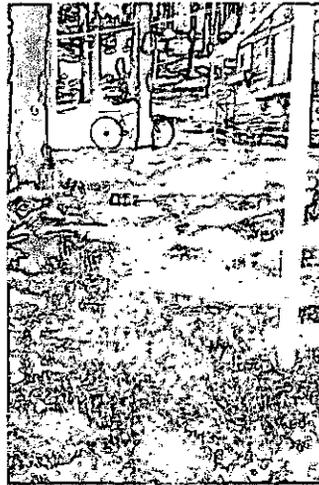
Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia

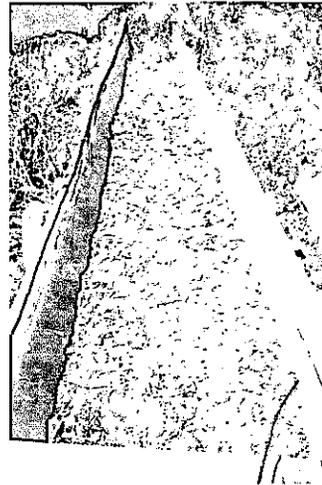
- La presentación del terreno y la sala de ventas es ordenada con una estética muy agradable, complementada por la belleza natural del sector. (O.P).
- Reciclaje de todos los restos orgánicos en abonera (de la huerta, malezas, pasto, guano de porcino (del vecino) y ave, restos de la casa).
- Terminación del compost a través de la lombricultura con lombriz roja (californiana).
- No se aplican compuestos químicos para controlar las plagas, como pulgones, mosquita blanca, y arañita roja, que afectan las plantas.
- Uso de producto alternativo (vinagre y detergente biodegradable Quix) para controlar pulgones blancos
- Poco consumo recursos energéticos y agua (riego a goteo).
- Uso de vehículo prestado por familia o amigos.
- Se instalará una cama caliente de germinación y enraizamiento con aislante de papel plástico (de burbujas), papel de aluminio y arena. Beneficia a la replantación de las hijuelas de plantas para que se enraícen y crezcan en el suelo con mayor rapidez (un seguro contra la muerte y el atraso de plantas y flores). Se utilizará un termostato que mantendrá la temperatura durante todas las épocas según necesidad.



Riego por goteo



Fosa Séptica



Lombricultura

Oportunidades o ejes de mejora que se buscan fortalecer

Generación y Manejo de Aguas Servidas y Residuos Sólidos

- Se realizó limpieza fosa séptica, durante el tercer trimestre del 2003
- No se está usando agroquímicos para la prevención de virus y hongos en los bulbos
- Se continúa usando papel celofán para embolsar las flores con lo cual disminuye el carácter natural del negocio.

Detección de Puntos de Pérdida e Ineficiencias en el Proceso

Almacenamiento del Producto Final

- Se bajan las ventas en el Supermercado Multimás cuando hay descuido de las flores.
- Falta de mercado y demanda hace perder la venta de flores y plantas.

Cumplimiento de la Legislación Vigente

- No existe la resolución sanitaria para la elaboración de mermeladas.
- El Departamento Laboratorio y Estaciones Cuarentenarias del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) realiza cuatro inspecciones fitosanitarias anuales para saber si se ha traído plantas de otras zonas e investigar si existen enfermedades. Se realiza control y análisis entomológico, nematológico y de suelo. Además, la dueña lleva las plantas que aparezcan con manchas desconocidas al SAG para control.

Conclusiones de Producción Más Limpia

La situación ambiental es bastante positiva en este caso.

Existen gastos fijos muy bajos para consumo de energía y agua.

El insumo más costoso es la mano de obra, que no es estable y a veces falta.

Existe la posibilidad de mejorar las ventas a través del desarrollo de subproductos.

Inversiones en Tecnología Dura

Implementar infraestructura para calificar para la resolución sanitaria en la elaboración de conservas. Abril 2004.

Ø Durante 2004 se avanzó en construcción de la sala de proceso, se presentara proyecto INDAP-2005 para su implementación.

Ø Mejorar la señalización en la entrada del terreno y en el sector, avisando al público del local y los productos en venta.

Ø Quiere diseñar una señalética integral y completa y consultará una diseñadora.

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento, acompañadas por una descripción del estado de avance de la implementación de cada una y respuestas por parte del empresario.

1. Inversiones en Tecnología Blanda

Ø Para aumentar mano de obra sin mayor costo, realizar una campaña de trueque, invitando personas interesadas en pasar un día en el terreno trabajando y que reciban un ramo de flores o plantas frescas. Ocurre que hay flores que se mueren por falta de venta.

Ø La productora investigará esta posibilidad en las agencias de turismo.

Ø Ampliar la actividad productiva durante la temporada otoño-invernal por desarrollar los siguientes subproductos para la venta con residuos de plantas y flores:

Ø Bolsitas de pot pourri elaboradas con flores secas (las que no se venden frescas) para la venta en tiendas a nivel regional y nacional. (No ha elaborado las bolsitas rellenas de flores secas.)

Ø- —Está dispuesta ofrecer mayores productos y buscar el mercado en Coyhaique para ampliar la venta. La tierra de hoja (humus), producto de la lombricultura, estará lista para la venta en la primavera; los clientes ya la piden.

Ø Diseñar etiqueta con datos de la empresa e incluirla con todas las ventas.

Ø Está dispuesta elaborar dichas etiquetas.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA- INGENIERO EN ALIMENTOS

Visita realizada en febrero de 2004 en la cual se visitó los invernaderos, la sala de ventas, producción de humus y la sección de la cama caliente.

HACCP:

-Semillas: la buena elección del material orgánico es la clave de los rendimientos finales y de la resistencia que presenten las plantas.

-Desmalezado: la producción orgánica y el control de plagas mediante utilización de aves, permite una rápida proliferación de maleza, la cual llega a sobrepasar la capacidad (hora-hombre) de eliminación. Este punto es crítico en los períodos de alta temperatura y humedad, lo cual hace aumentar los costos de producción.

Resultados y Consideraciones

- a. Se observó un excelente proceso productivo.
- b. Se recomienda comenzar a diseñar un plan de Certificación de Producción Orgánica de flores y humus, como líneas de proceso independiente
- c. También se debe considerar la Certificación Orgánica del Predio.
- d. Hay que verificar el correcto uso de los colorantes naturales y los tipos de colorantes, considerando el tiempo y capacidad de reabsorción del medio de los colorantes utilizados.
- e. La Sala de Proceso debe ser subdividida en su interior, de acuerdo a la Normativa vigente. Durante el primer trimestre visito la sala de proceso el Servicio de Salud Aysen para proponer tipo de subdivisión.
- f. Sabores de Aysén podría participar en el asesoramiento de instrumentos de financiamiento para terminar óptima y rápidamente la Sala de Proceso. Pendiente hasta primer trimestre año 2005.
- g. Se evaluaron las mermeladas producidas en forma artesanal, las cuales presentan una excelente calidad organoléptica.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica : Provincia Templada Húmeda Intermedia
Distrito: plano

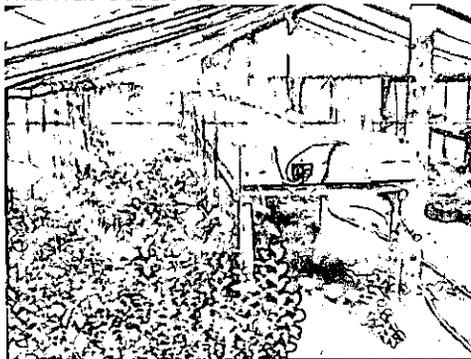
Descripción general:

El predio "Jardín del Bosque" consiste en una parcela de aproximadamente 1 hectárea que se ubica en el camino al Aeródromo Teniente Vidal de Coyhaique, por lo que podría ser clasificado como un predio semi rural. El espacio es utilizado principalmente para el cultivo de plantas ornamentales, flores y algunas hortalizas, bajo invernadero y al aire libre. En la parcela también se ubica el domicilio permanente de María Foitzick y su familia. Es un predio muy bien cuidado, con particular sentido estético. La condición general es buena a excelente.



Examen predial

La actividad productiva puede ser definida como agricultura intensiva de tipo orgánica y tecnificada ya que gran parte del cultivo se realiza bajo invernadero. Los cultivos reciben un alto nivel de fertilizantes orgánicos, así como un buen nivel de protección a insectos y enfermedades. El riego es tecnificado, y el déficit hídrico es bajo. La biotecnología utilizada se basa en un buen nivel de información, existiendo un buen conocimiento teórico y empírico, además de uso de métodos innovativos (humus con lombrices, camas calientes, etc.). El nivel de cuidado es bueno y la condición y tendencia marcan estas mismas características.



Diagnóstico predial rápido

Funcionalidad

La parcela es pequeña, el predio es funcional y las conexiones de los espacios son apropiadas. Sin embargo las "aboneras" son difíciles de acceso. Preocupa la estacionalidad de la actividad.

Asentamiento y Recreación

Es factible desarrollar servicios turísticos del tipo visitas de campo. Ya está ocurriendo la venta in situ de productos. La sala de ventas es un espacio ideal que facilita la recepción de visitantes. Este podría ser ampliado y utilizado para entregar servicio simple de alimentación (refrescos, once).

Estética

El cuidado proporcionado, la hace estéticamente muy atractiva. Los espacios están balanceados, plantas ornamentales y flores entregan colorido y existe un estilo rústico definido en las construcciones.



Fortalezas: Sentido de la estética e identidad muy desarrollado, lo que hace el lugar muy atractivo y agradable para el visitante. La cercanía a Coyhaique permite que sea visitado desde la ciudad.

Debilidades: Estacionalidad de la producción, conexiones funcionales de los espacios. Falta de señalética que indique la entrada al predio y las actividades desarrolladas.

Las prioridades del predio acordadas en abril 2003 contemplaban:

- un mejoramiento técnico de la cámara caliente y a la fecha se considera su ampliación
- la implementación de la sala de proceso para mermeladas y jarabes
- estudiar factibilidad de recibir grupos de visitas y atenderlos con degustaciones y servicio de once

La unidad de gestión considera relevante buscar como consolidar la imagen de una unidad productiva en torno a un estilo "artesanal de alta calidad" donde se elaboran "productos orgánicos" y/o de tipo "eco-producto". Para eso se considera relevante

desarrollar material de difusión en este sentido que expliquen detalladamente los procesos agrícolas y de transformación amigables con el medio ambiente y posteriormente buscar obtener sello de producción orgánica nacional.

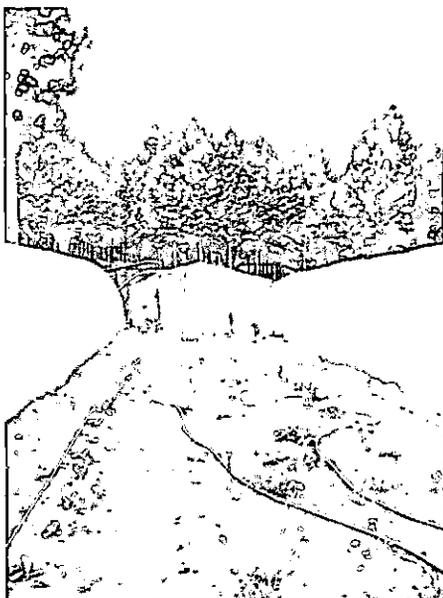
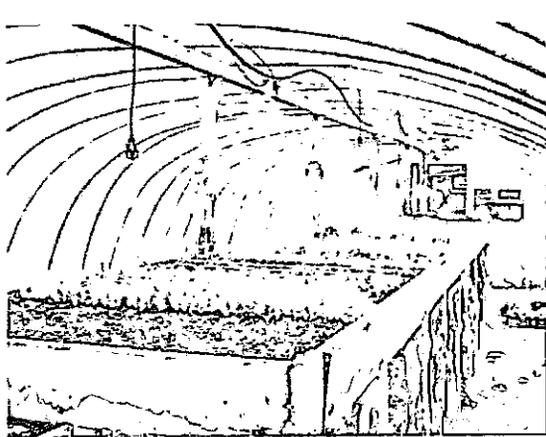


Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – JARDIN DEL BOSQUE

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS ¿Como?	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Un predio con un sentido estético y una producción de tipo orgánica.	Obtención del sello orgánico y la consolidación de líneas de producción con mayor valor agregado.	Implementación de sala de proceso y postulación a sellos orgánicos nacionales		2004
IDENTIDAD TERRITORIAL					
ID. Geográfica o Territorial	No existe una especificidad territorial debido a que la parcela se encuentra en un sector peri-urbano, identidad "del bosque" bien desarrollada (plantación de pinos)	Desarrollar línea de producción de plantas y frutas de la Patagonia.			
ID. Productiva	Cultivo de plantas ornamentales clásicas (no nativas)	Consolidar las producciones asociadas a especies regionales.	Acercarse al proyecto de investigación (U. Austral) para el cultivo de nativas		
Materia Prima	Gran variedad de plantas exóticas y algunas nativas	Producir plantas, flores y frutas de la Patagonia.	Desarrollar una línea de plantas nativas		2004
Insumos	Abono orgánico y control de plaga natural. Azúcar blanco para mermeladas y jarabes.	Poder decir que ocupa casi 100% insumos regionales	Para los productos elaborados buscar fortalecer el uso de miel regional por ejemplo.		
Métodos Prod. Específicos	Producción casi orgánica	Obtener sello orgánico y fortalecer producción casera de calidad con recetas locales	Estudiar costo de obtención de sello orgánico. Buscar detallar y describir recetas de producción.		2004
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL					
Tipo y/o Estilo de Empresa	Microempresa individual de una mujer	Fortalecer identidad como empresa familiar	Se debe destacar lo emblemático del caso de Maria, mujer emprendedora		
Estrategia Comercial	Contactos establecidos pero con dificultades para el cumplimiento y seguimiento del abastecimiento	Poder consolidar lazo comerciales con compradores que puedan recoger los productos en la unidad o eventualmente tener transporte propio.	Buscar generar un acuerdo comercial con comprador mayorista para ahorrar energía asociado al abastecimiento.		2004
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	La unidad esta consolidada desde el punto de vista agrícola pero no en materia de transformación de productos.	Tener mayor tecnología agrícola y sala de proceso.	Implementar sala de proceso con financiamiento INDAP.		2003

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – JARDIN DEL BOSQUE (Turismo)

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS (¿Como?)	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD	El predio tiene un aspecto general muy agradable y por lo tanto atractivo para el turista.	Consolidar ventas in situ e imagen de predio para ser visitado.	Desarrollar folletería de promoción	de	2003
OFERTA TURISMO					
Venta y Degustación	Existe una sala de venta bien implementada pero no hay degustación	Implementar servicio de degustación de productos caseros, con sillas y mesas así como baño para visitantes.	Ensayar durante el verano y con ayuda familiar el servicio de once asociado a la sala de venta.		2003-2004
Servicios de Alimentación	No hay	no se recomienda por ahora	iniciar con entrega de onces asociados a paquetes turísticos		2003-2004
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	Maria ofrece el servicio de forma espontánea	Ofrecer visitas guiadas o itinerarios señalizados	Se puede iniciar visitas capacitando a un familiar a llevar gente a conocer el sitio e implementar letreros explicativos sobre los cultivos y sus usos		2003-2004
Servicios de Alojamiento	No hay	No esta previsto			
INFRAESTRUCTURA					
Señalética Exterior	No hay	Tener un letrero de gran tamaño	Buscar autorización municipal para tener un letrero sin costo durante la temporada turística		2003
Organización Espacial Ext.	Buena, con bancos y sector de juego para niños	Tener sectores identificados con señalética	iniciar con unos pocos letreros indicando función de cada sector		2003-2004
Organización Espacial Interior	Invernaderos y espacios estrechos entre sectores de cultivos	Ampliar pasillos en sectores de cultivos para los visitantes. Ampliar sala de venta y degustación	Crear un sector para descansar al exterior de la sala de venta		2003
Estética Exterior	Buena	Disminuir números de pinos en la parcela reemplazándolos por especies nativas.	Plantar regularmente árboles y arbustos nativos cerca de la entrada al predio		2004
Estética Interior	Sala de venta bien diseñada	Reforzar la línea estética elegida	Elaborar documento descriptivo sobre sentido de estilo escogido		2004
DIFUSION					
	Hay acciones de difusión individual y idea preliminar de logotipo corporativo	Difusión radial, prensa, etiquetas, folletos, logotipo, etc.	Confirmar diseño de logotipo y usar el material elaborado por Sabores de Aysén para folleto descriptivo		2004

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Coyhaique, cuenca del Río Simpson y Río Coyhaique, Valle del Río Simpson durante la primera y segunda década del siglo XX.

Poblamiento

Indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico, siglo XX, asociado a instalación de gran empresa ganadera a principios de este siglo, Sociedad Industrial del Aysén, SIA. Poblamiento espontáneo de sectores aledaños a los límites de esa Empresa.

Historia de la Empresa

El Jardín del Bosque es una empresa personal y familiar. Comenzó el año 1995 en un pequeño espacio en el predio de su hermana en el "Sector los Pinos", inició por gusto y porque viviendo en el pueblo (Coyhaique) y trabajando en diferentes cosas no se sentía bien consigo misma.

Relatos y el oficio de la producción

"Antes tuve la experiencia, en el poco espacio que tuve en el pueblo, puse gladiolos, los cultivaba y vendía en el mismo pueblo en la feria hortícola que se instalaba en el recinto Ogana, además la gente llegaba a mi casa. Después tuve que tomar una decisión importante, o seguir en trabajos remunerados cumpliendo horarios, viviendo en el pueblo; o dedicarse a lo que siempre me ha gustado en un espacio más amplio, en mejores condiciones. La experiencia de los gladiolos, fue suficiente como para que me quedara el gusto por alguna vez retomar esto, y entonces una vez que ya estuve aquí sin saber qué hacer, sola y con dos crías y tener que reinventarme la vida, dije yo quiero hacer eso."

Es una pequeña producción, con una venta a nivel local, donde la posibilidad de compartir con el cliente el gusto, el deleite por el mundo de las flores sea real y cotidiano.

"Me encantaría poder llegar obtener un Sello Orgánico".

Una actividad complementaria desarrollada en Jardín del Bosque es la elaboración de mermeladas, jugos y postres caseros. Diversos frutos son los que María utiliza para elaborarlos. Su producción es limitada, pues depende mucho del tiempo con que cuente. Hacer mermelada también es una actividad de raíz familiar. Con la ayuda de su hija recolecta los frutos, los prepara y elabora. Una de las más exóticas mermeladas que prepara es a base de flores de *Diente de León*, una planta que crece en diversos lugares de la región de manera natural. Es irresistible no hacer la conexión entre esta extraña y deliciosa mermelada y lo que nos cuenta la historia indígena en la Patagonia: muchos grupos tehuelche acostumbraban recolectar en primavera y verano el Diente de León como una de las diversas variedades de bayas y raíces que consumían como complemento de su dieta basada en la carne. Miles de años de historia humana, conectados por el sabor que puede adquirir una planta en Aysén.

La familia

Nacida en la región, María Rivera es hija de un antiguo colono de la zona de Coyhaique.

María disfruta cultivando diversas especies, sabe que estar al lado de las flores le hace bien, la conecta con su pasado, le permite estar en armonía.

"Yo tenía la edad de 7 años cuando iba al campo de una Tía abuela, en el sector de El Blanco y esa imagen es tan fantástica que yo no me la he quitado jamás de la cabeza. Llegar a esa casa, pasas a través de todo el jardín y te recibe una viejita súper linda y amorosa...era de cuento. Sabes tú que a mí se me quedo...yo tengo algunas de las flores que ella cultivaba, las tengo acá."

Grado de compromiso

María Rivera presenta un alto grado de compromiso con el proyecto demostrado por su activa participación en los talleres, en las visitas a terreno, a pesar de su escasa disponibilidad de tiempo.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento.

- ✓ Implementar infraestructura para calificar para la resolución sanitaria en la elaboración de mermeladas y conservas. [Durante 2004 se avanzo en construcción de la sala de proceso, se presentara proyecto INDAP-2005 para su implementación.]
- ✓ Mejorar la señalización en la entrada del terreno y en el sector, avisando al público del local y los productos en venta.
- ✓ estudiar factibilidad de recibir grupos de visitas y atenderlos con degustaciones y servicio de once.
- ✓ Lograr recibir certificación orgánica.

Plan de Acciones priorizadas de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Es una empresaria emprendedora, con una gran vocación y habilidad en la propagación vegetal (mano verde), sentido estético y con un carisma especial para recepción de visitantes, trabaja orgánicamente, es versátil en productos y servicios para el visitante y denota un tema casero.
- Cercanía a centro poblado.
- Diversidad de productos.
- Buen sistema de riego.
- Producto orgánico (camino a lograrlo).
- Etiqueta.
- Entorno del predio – estética.
- Mermeladas de perfecto sabor.

Oportunidades

- tiene la posibilidad de trabajar a pedido, sin requerir tanto capital de trabajo para ello,
- posee una infraestructura muy importante que una cama caliente de dimensiones considerables que le permite una propagación rápida de plantas.
- Existe una gran oportunidad en el trabajo de propagación y comercialización de especies nativas ornamentales e incluso productivas (calafate), pensando incluso en exportar al resto del país.

Prioridades

- Mejorar diseño de etiquetas (SERCOTEC).
- Aumentar producción.
- Lograr patente municipal para mejorar la señalización (letrero) y optar a microempresa familiar para obtener certificación sanitaria o resolución sanitaria).
- Tratar de organizarse para mantener mano de obra permanente
- Implementar un calendario de actividades prioritarias para el predio por desarrollar a lo largo del año con el fin de visualizar mejor trabajos urgentes, limitar olvidos y desgastes de tiempo y energía.
- Implementar acciones para poder obtener a futuro un sello de producción orgánica.
- Plantar vegetación nativa en el predio.
- Desarrollar programa de visita de la parcela con la visita al predio vecino donde se producen hortalizas.
- Aumentar productos.
- Resolución para licores.

Debilidades

- El escaso capital de trabajo para la contratación de una mano de obra permanente y en encontrarse a trasmano para encontrar a alguien dispuesto a llegar todos los días a trabajar mas lejos.

Amenazas

- es la posibilidad de introducir enfermedades por la importación de especies ornamentales, a pesar de tomar todas las precauciones, siempre existe un riesgo y aunque, el SAG realice visitas y análisis periódicas. La propagación de enfermedades se arranca fácilmente de las manos.

Consolidación Especialidad Regional

- La falta de capital para el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento, de este negocio debiera canalizarse a través de la formulación de un proyecto con evaluación económica, que respalde una buena rentabilidad del negocio, pudiendo ser presentada con mayor seriedad a un banco, CORFO o algún socio capitalista u otra fuente de financiamiento. Además, a través del SENCE podría abaratar costos de mano de obras y capacitarla.
- Se recomienda una asesoría técnica o generación de alianza estratégica con Elizabeth Manzano, en el Proyecto que está realizando con FIA, en la Propagación de Especies Nativas Ornamentales, para connotar un tema de Identidad Regional en su Producción.
- Se recomienda potenciar la producción casera de mermeladas, especializándose y priorizando: calafate, frutilla silvestre, diente de león, rosa mosqueta, grosella, zarzaparrilla, frambuesa, naranja.
- Para la certificación orgánica puede ser un inconveniente la ubicación del predio cerca del perímetro urbano y la cercanía con el camino hacia el aeródromo, por un tema de emisiones de gases y contaminación del aire sobre todo en invierno. Sin embargo la certificación de origen.
- Para la atención de visitantes, en un inicio puede utilizar su casa, dando un carácter familiar y con el tiempo, poder adaptar la terraza de la sala de procesado para estos fines, utilizando policarbonato como ventanal de protección en los días ventosos y lluviosos de la Patagonia (una terraza vidriada económica).

- La etiqueta puede trabajarla a través de SERCOTEC, junto con su hermana, o bien por INDAP.
- Se puede potenciar a través de Proyectos de Mujeres Campesinas, INDAP.
- Al generar una alianza con Elizabeth Manzano y el proyecto FIA, puede proyectarse un FONTEC, como consolidación de la empresa.

Identidad Productiva

Flores, Hierbas Aromáticas y Culinarias

- Programación de labores y calendarización de actividades, registros de insumos y rendimientos. Priorizar por rentabilidades obtenidas por especies.
- Incorporar sectores productivos como el sector de los pinos (entrando a mano derecha), aprovecharlo como sombreadero, para plantas sacadas de los invernaderos, favoreciendo un mejor aprovechamiento de áreas soleadas.
- Aprovechar superficie trasera de los invernaderos para plantaciones de frutales menores, flora nativa, o bien utilizarla para mantener plantas en macetas, listas para el vender. Es aconsejable que este sector se aterrarse para su mejor aprovechamiento.
- Potenciar el desarrollo paisajístico con especies ornamentales menos vendidas y especies nativas, manejado como reservorio de variedades, las cuales pueden utilizarse como plantas madres para la propagación a pedido, logrando con esto disminuir espacios vagos y pérdidas monetarias al mantener plantas en maceta por tiempos prolongados.
- Ofrecer servicios de confección y manutención de jardines a empresas.
- Generar demanda a través de la oferta de productos en fechas claves de celebración, días de la madre, secretaria, profesor, día de la mujer, día de la tierra, día de la primavera, entre otras, para ayudar a desestacionalizar la demanda, trabajar con empresas, colegios, Instituciones Públicas)
- Fabricar papel natural hecho con hojas, flores, semillas, para reciclar y aprovechar material no vendido, pudiendo complementar arreglos florales, con tarjetas hechas a mano.
- Establecer una alianza estratégica con otros productores de plantas y con proyecto de plantas nativas de interés ornamental (FIA).
- Desestacionalizar floración de bulbos con frío

Mermeladas

- Realizar plantaciones frutales en contorno de cercos y delimitando áreas de desarrollo, senderos u otros, en parte para ordenar el entorno y autoabastecerse de fruta para mermeladas, desarrollar tipo huerta/jardín con fines paisajísticos y productivos. Especies como guindas/grosella/ruibarbo son interesantes. (realizado parcialmente, además ver desarrollo su propuesta en el otro campo).
- Se realizaron modificaciones en la distribución interna de la sala de proceso en el momento de la construcción de esta, haciendo hincapié en la línea de producción, ubicación de la bodega y baño con doble propósito (personal de trabajo y visitas), aprovechamiento de la luz natural y proyección de una terraza para atención al público...(Tato realizara esta línea de proceso en base observaciones de Tamara y SSaysen).
- La producción casera de mermelada debiera priorizar especies de origen silvestre (Frutilla y calafate), luego otras como zarzaparrilla, grosella, diente de león, rosa mosqueta, ruibarbo. Usar preferentemente frutas de producción local poco comunes.
- Los fondos necesarios para realizar las mejoras de los huertos y hacerlos producir de manera correcta, se puede canalizar a través de INDAP , en el programa de Modernización Agrícola Ganadera, para recibir asesoría permanente, financiar proyectos de riego, equipamiento para manejo integrado de plagas, fertilización

orgánica, poda, raleo, etc. O bien con proyecto de Mujeres Campesinas de INDAP, SERCOTEC.

- Para controlar y/o prevenir el problema sanitario de flores de bulbos, se propone baños de 24 hrs., utilizando infusiones de tabaco, ajo y ají, realizando pruebas por separado y mezclados. Esto funciona principalmente para hongos y algunas bacterias, no así se asegura contra virosis. En caso de presentar virosis, conviene eliminar el foco de infestación.

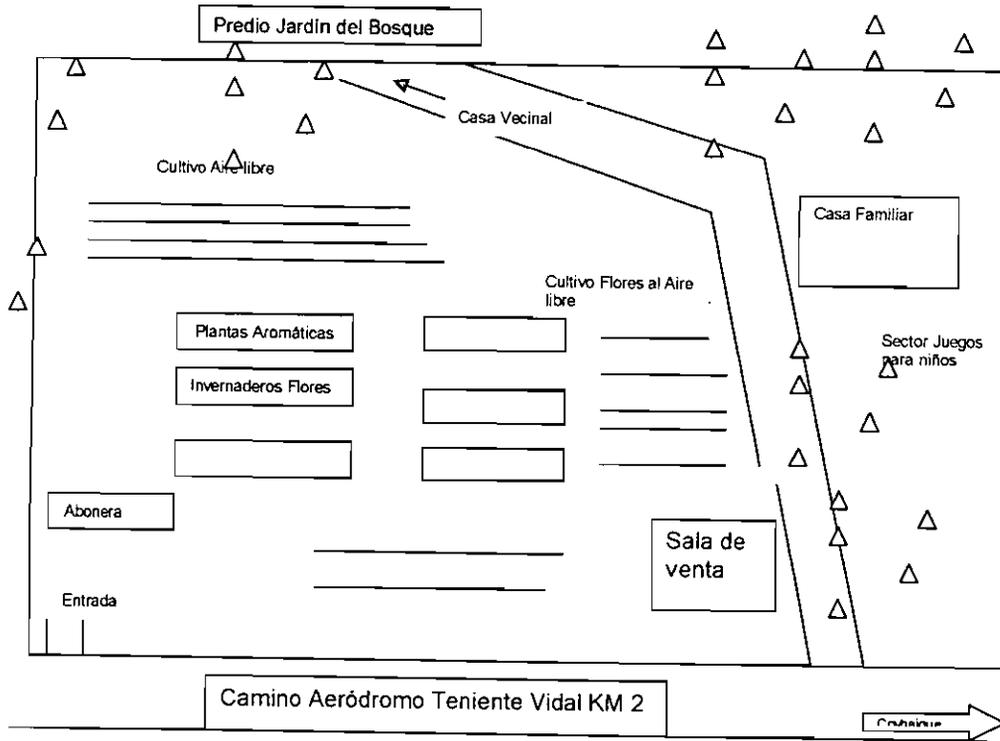
Identidad Territorial / Especialización

- Mayor desarrollo de la imagen corporativa, confección de etiquetas y presentación del producto.
- Definitivamente se aconseja parar importaciones de flores del norte, para evitar riesgos innecesarios de introducción de patógenos, además significa un alto costo y riesgo económico, mejorar producción local.
- Mermelada preparada con miel.
- Propagar Especies Ornamentales Nativas, existe un nicho en el mercado interesante de explorar con mayor rentabilidad (exportación de plantas).
- Al concentrar la actividad en la obtención de productos de mayor rentabilidad, debiera ser posible la contratación de mano de obra que ayude en las labores de mantenimiento y cuidado de la unidad productiva, para aumentar la producción y así la rentabilidad de la unidad.
- Venta de hierbas mixtas frescas en racimos o macetas de cerámica de Ibáñez.

Identidad Turística

- Frontis de la unidad debiera presentar letrero en madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén.
- Establecer un sector de estacionamiento que ordene la llegada de vehículos, con letrero y marcación con piedras o contorno de setos. Instalar en este espacio un letrero con un esquema ilustrativo y orientativo del predio.
- Implementar un sendero en U a través del Jardín e invernaderos, idealmente ripiado, permitiendo un recorrido expedito por la unidad, disponiendo asientos a través de este, facilitando el tránsito diario para las labores. Disponer de letreros indicativos de las diferentes especies que se encuentran en el sendero para conocimiento de los visitantes (jardín de especies).
- Proyectar la implementación de una terraza en la línea de entrada a la Sala de procesado, proyectando una terraza cerrada con policarbonato, donde se puedan realizar las degustaciones y ofrecer onces caseras, gozando de la vista del jardín. Alrededor a este espacio, puede ampliarse el área de recreación para niños con juegos infantiles. Considerado para realizar en Sala de Proceso.
- Señalética en los senderos, identificación áreas funcionales y productivas.
- Potenciar el desarrollo paisajístico utilizando especies menos rentables, a modo de un jardín demostrativo de especies ornamentales, permitiría la posibilidad de comercialización a pedido, con la multiplicación del N° de plantas y tipo especies de interés para el consumidor. Esto disminuiría las pérdidas monetarias y de espacios vagos.

Plano predial:



"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

CECINAS FUTRONO, LA REGIONAL Y SALMONES HUMOS DE LA
PATAGONIA - COYHAIQUE



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08
info@saboresdeaysen.cl



MAGELLAN consultants

Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviens 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

CECINAS FUTRONO

DATOS	Nombre Empresa	: Cecinas Futrono
	Contacto Comercial	: Adrián Flores
	Razón social	: Patricia Pérez y otro.
	Rut	: 50.947.650-0
	Dirección Comercial	: Freire 1214
	Comuna	: Coyhaique
	Provincia	: Coyhaique
	Teléfono Comercial	: 09. 2960472 - 09. 9730473 Adrián Flores. 067.256459 adrianflores@yahoo.es
	Rubro Principal	: Cecinas Artesanales
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Se cuenta con iniciación de actividades y resolución sanitaria SS Aysén 030 del 20/01/03.
	Sello alcanzado	: sello 2005 para el producto longaniza Regional y salmones humos de la patagonia.

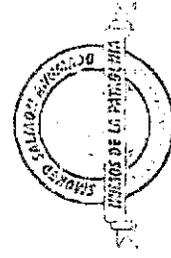
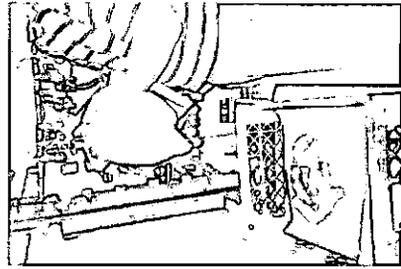
Ubicación Geográfica

Unidad Productiva Cecina Futrono



PRODUCTOS CECINAS FUTRONO

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Observaciones
Longaniza parrillera	A granel	Todo el año	Máxima diaria 200 Kg.	\$ 1.400 + IVA	
Chorizo parrillero (a pedido)	A granel	Todo el año	Máxima diaria 200 Kg.	\$ 1.600 + IVA	Posee sello de calidad
Longaniza Casera "La Regional"	A granel	Todo el año	Máxima diaria 200 Kg.	\$ 2.500 IVA incluido	Posee sello de calidad
Solo carne	A granel	Todo el año	Máxima diaria 200 Kg.	\$ 2.200	
Salmón en conserva (Humos de la Patagonia)	Frasco vidrio 200, 400 y 800 g.	Todo el año	Máx. 100 Kg. de salmón bruto faenado a la semana (100 frascos de 500 g.)	250 g. \$ 2150 400 g. \$ 3400 800 Kg. \$ 6450	Stock permanente.
Salmón ahumado congelado sin espina (Humos de la Patagonia)	Trozo salmón ahumado sellado al vacío.	Todo el año	Máx. 100 Kg. de salmón bruto faenado a la semana	\$ 2000/ Kg.	Duración fresco 10 días. A pedido.



Canales de distribución de la Empresa

Distribución a nivel comunal, se distribuye en tres frentes:

1. Supermercado Vyhmeister
2. Pequeños locales de barrio
3. Carnicería Fuenzalida
4. Pequeño local de barrio en otra localidad, Bahía Murta y Puerto Aysén
5. Venta en la unidad productiva.
6. Salmón "Humos de la Patagonia" supermercados Multimas Coyhaique y Puerto Aysén.

Observaciones Generales del Mercado

A pesar que el producto debe enfrentar una fuerte competencia, es de calidad y tiene un precio razonable, lo que incita al consumidor a probarlo y reiterar la compra, por lo que es muy importante mantener el nivel de calidad aún cuando aumente la participación de mercado, pues es la única manera de lograr la fidelidad de los clientes.

La posibilidad de elaborar longanizas a pedido es una buena oportunidad que debe potenciarse pues abre un mercado que puede ser interesante y aún no saturado como el de la longaniza común.

Creo que las posibilidades de este producto de explorar mercados más allá del regional se ven un poco limitadas por la competencia que debe enfrentar y los costos de flete que castigan su precio final.

La idea es ampliar la gama de clientes a un nivel regional, sin embargo es importante solucionar el ítem fletes y cobros si se quiere explorar en otras localidades.

Proceso Productivo

Evaluación de la Situación Ambiental Producción Cecinas

Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia:

- Se utilizan algunos aliños producidos localmente en la región.
- El productor considera que el proceso de faena de Agrosuper es lo más higiénico que existe en Chile.





- Uso óptimo de la materia prima genera pocos residuos sólidos.
- Se produce compost con cenizas del residuo del ahumado y de los restos del huerto familiar.
- El rechazo del producto terminado se utiliza como alimento de mascotas (informal).
- Cuenta con malla mosquitero instalada en las ventanas.



Oportunidades o ejes de mejora que se buscan fortalecer

En materia de Condiciones Sanitarias:

- Realizar programa de aseo.
- Condiciones higiénicas durante el proceso productivo entero, y en la manipulación de materias primas.
- Sellado hermético del local.
- Separación de residuos sólidos de los residuos líquidos (RILES) que se descargan en el alcantarillado público.



Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento, acompañadas por una descripción del estado de avance de la implementación de cada una y respuestas por parte de los empresarios. A pesar de que falta implementar varias opciones, hay avance.

1. Mejoramiento de la Calidad del Producto
1. Resumen de Avances y Cambios en el Proceso Productivo

Durante el período entre abril y diciembre de 2003, la empresa logró dos avances considerables para Cecinas Futrono en términos de la tecnología dura.

- 1a Inversión en la Ampliación de la Capacidad de Almacenamiento de Materia Prima y Calefacción.

Se instalaron los siguientes aparatos:

- Cálfont para la calefacción de agua para el aseo
- Freezer de capacidad de 50 kilos para almacenamiento de la materia prima

El cálfont reemplaza un quemador provisorio utilizado para la calefacción de agua. Éste era un aparato peligroso colocado encima de cuatro piernas altas de fierro, congestionando la sala de proceso. Además transportaba agua caliente en cubeta de la casa a la sala.

Además se conversó de los planes de la elaboración e instalación de un horno tipo caseta de fierro ángulo, zinc y piso de ladrillo, con dimensiones 1m x 2m alto. El empresario desea instalarlo más cerca de la sala de procesamiento pero que no humee a otras instalaciones de su patio. La inversión depende de la disponibilidad de fondos.

2. Observaciones del Estado de Avance de la Implementación de las Opciones - Producto de la Visita Evaluación Sello de Calidad 2004

2a Protección de la Masa Contra Insectos

- Tapar la masa en reposo mientras se realiza el molido con una tapa hermética de malla fina.

Observación: En 2003 el productor instaló una tapa de género con elástico, semi-hermética, para proteger la masa en reposo. Sin embargo, durante esta visita, se ocupó un plástico que tapaba el fuentón. Esta solución provisorio no es suficiente.

Recomendación: Es necesario volver a ocupar el género para proteger la masa de la entrada de insectos, además sellar el género con el fuentón a través de colocar una banda elástica encima del género.

- Utilizar teñido natural.

Observación: *La Regional* se inició su producción sin ninguna clase de teñido. Sin embargo, a causa que la clientela lo pidió, actualmente agrega un teñido a la longaniza. Insiste que "no hay nada natural."

Recomendación: Se descarte esta opción.

2b. Programa de Higiene y Limpieza

- Efectuar una limpieza profunda de ambas salas, para remover grasa pegada, mugre y polvo (atención a los rincones).

Observación: Las paredes se encuentran más limpia pero. Sin embargo, los pisos de ambas salas son sumamente resbalosos a causa de una capa de grasa; falta mantenimiento (salas recepción y almacenamiento de materia primas y procesamiento).

Recomendación: Cumplir con las recomendaciones originales, presentadas en los resultados de la auditoría ambiental realizada en 2003. Una persona hace aseo los días lunes a viernes así que es necesario que el empresario informe a esta persona para que el aseo sea completo y adecuado.

- Mantener tapado herméticamente el tacho de la sala de procesamiento.

Observación y Recomendación: Se encontró destapado. Cumplir con las recomendaciones de la auditoría ambiental original de 2003.

- Cuidar de mantener la bandeja verde elevada y dentro de la sala (evitar el contacto con el suelo en el exterior de la sala (por ejemplo, al lado del horno).

Observación y Recomendación: Vuelve a utilizarla y hace contacto con el piso y el suelo.

- Preparar una lista de prácticas de higiene y colgarla en la pared de la sala de procesamiento para reforzar el tema.

Observación y Recomendación: No se implementó; que cumpla con las recomendaciones básicas.

- Utilizar una fuente más alta para enjuagar la tripa, que evite contacto con el lavaplatos y su llave.

Observación y Recomendación: A pesar de organizar y coordinar una hora para observar el proceso entero, siempre existe la posibilidad que se efectúen algunas actividades con anticipación. Por eso, no fue posible observar el lavado de la tripa

2c. Inversiones en Tecnología Dura

- Mejorar la sala de oreo por tapar los espacios abiertos entre la pared y el techo.

Observaciones: Aún faltan las condiciones económicas para arreglar su sala en la forma que él prefiera. El productor indica que planifica la habilitación de la sala de oreo como sala de procesamiento, igual a la actual.

El productor desea arreglarla en los siguientes aspectos:

- Instalar piso de melamina (lavable);
- Instalar malla mosquitero en la sala de oreo, entre las paredes y el techo;
- Terminar la sala completamente: Sellar, cerrar y forrarla;
- Instalar mesones de trabajo y llaves con agua caliente; y

- Pintar el exterior de las salas.

Recomendación: Si el productor desee seguir participando en el Grupo Sabores de Aysén, será necesario planificar un plazo extendido para implementar y cumplir con las recomendaciones de producción más limpia. Este depende de la situación económica de la empresa.

2d. Observaciones Adicionales Producto Visitas de la Consolidación

- Arreglar calefont: faltó acceso continuo al agua caliente para el aseo debido a que el calefont está fuera de servicio (trae agua en cubeta de la casa al lado).
Observación: Se instaló un cálefont nuevo, además una llave con manilla roja para una cierre fácil.
- Instalar cubre canto lado izquierdo lavaplatos (falta superficie lavable).
Observación y Recomendación: Instaló un lavaplatos enlozado usado; aún cuenta con el mismo marco de madera no lavable, donde la grasa se pega. Es necesario habilitarlo para que sea lavable.
- Limpiar profundamente los rincones (sector lavaplatos) y el mueble (secador) del lavaplatos e instalar cubre canto encima del mueble.
Observación: Sigue en el mismo estado. No se cumple.
- Seguir mejorando la calidad del agua para el aseo, aún sigue sucia.
Observación y Recomendación: Se observó el agua en la fuente, colocada dentro del lavaplatos, muy sucia, turbia y grasosa. El productor indica que el agua es para lavar las manos y no a las tripas. Es recomendable cambiar esta agua con mayor frecuencia para asegurar que las manos se limpian bien.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS FEBRERO-MARZO 2004

La Empresa ha evolucionado lenta, pero positivamente en su estructura, observándose inversiones de tecnología dura, la cual considera principalmente ampliación de la sala de proceso y adquisición de maquinaria. La capitalización ha sido paulatina y no es sostenible, por los bajos niveles productivos y el lento retorno de la inversión, por lo cual no se cuenta con una periodicidad en la adquisición de materia prima, por ende de producción.

I. Análisis de Calidad

Línea de Proceso Longaniza

El proceso no tiene variación con el trabajo realizado en el norte, lo que destaca a este productor, es la dedicación que tiene del proceso, ya que el 80% de éste es manual: pesado de materia prima, picado, sazonado.

La materia prima es adquirida fuera de la región, por una empresa especializada en el rubro, la cual realiza el servicio de reparto a domicilio, manteniendo la cadena de frío.

Referente a la conservación de la materia prima, el productor posee un buen sistema de frío, para la conservación de sus insumos.

El proceso de ahumado, se realiza fuera de la sala de proceso en un lugar especialmente habilitado para ello, pero con la observación que se encuentra fuera de la línea de

proceso, lo cual corta la línea productiva hacia otra edificación dentro del mismo sitio que posee la resolución sanitaria.

HACCP: Los Puntos críticos establecidos son generales para todos los embutidos desarrollados en la empresa:

- Picado: existe mucho contacto de la carne con el medio, este punto es crítico, por contaminación por polvo o por vectores, tales como moscas o tijeretas.
- Sazonado: la adición correcta de especias es elemental, de acuerdo a la masa total de carne, ya que éstas aparte de dar aroma y sabores especiales, actúan como preservantes.
- Embutido: es crítico mantener homogénea la masa para que el embutido sea constante con el fin de evitar formación de burbujas de aire en el interior de la tripa.
- Ahumado: el tiempo y temperatura de proceso son los parámetros críticos que se deben controlar para llegar al centro de la masa.

Resultados y Consideraciones

- a. Se debe hacer uso de parte de todos los operarios de mascarilla y toca durante todo el proceso.
- b. Se recomienda disminuir la concentración del colorante utilizado para las tripas a un 2% p/v o menos.
- c. En la eliminación de los RILes, se considera colocar un filtro físico –rejilla metálica- con el fin de retener la mayor cantidad de sólidos y grasas, para así disminuir la carga de DBO5 al alcantarillado, se corrobora instalación de rejillas (P+L, C.Knowles), pero no se esta utilizando continuamente.
- d. En la sala de ahumado, se debe cubrir el piso de tierra con el fin de eliminar el polvo en suspensión y la contaminación de los embutidos. (P+L, C.Knowles)
- e. Debe sellar las rendijas del techo de la sala contigua a la zona limpia. (P+L, C.Knowles). Esta es una sugerencia hecha por Servicio de Salud.
- f. Se deben utilizar envases cerrados en los traslados de embutidos desde la sala de proceso a la sala de ahumado.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica: Provincia Templada Húmeda Intermedia

(Cabe mencionar que la materia prima no proviene de la región, por lo que el clima no tiene influencia sobre el proceso productivo.

Descripción general: "FUTRONO" es una unidad productiva que se ubica en la ciudad de Coyhaique y aunque tenga un sector de huerto y jardines, debe ser clasificado como un **sitio urbano**. Por esta razón, la metodología de ordenación predial no puede ser aplicada propiamente tal. Solo se analizarán las potencialidades de la unidad productiva respecto a los usos múltiples que esta pueda entregar, tomándose algunas consideraciones generalmente utilizadas en los predios como la dimensión estética y funcionalidad.

El **espacio** es principalmente utilizado en actividades de elaboración de productos alimenticios artesanales, principalmente las longanizas ahumadas y paralelamente el salmón ahumado en aceite. La particularidad de esta unidad productiva es de tener incorporado en su proceso el ahumado. De eso se desprende el nombre de Fantasía "Futrono" (lugar de humos en mapudungun).

La unidad productiva ocupa un espacio de aproximadamente 40 m². En el mismo recinto existe una casa familiar, un terreno con huerto y jardines y la unidad productiva. Existe un solo acceso común a todos los edificios.

El aspecto exterior es agradable por estar delimitado con la calle ripiada por un cerco de madera de estilo tradicional. La unidad está en funcionamiento desde 1999 pero la familia vive allí desde mucho antes.

La construcción correspondiente a la unidad productiva tiene dos sectores, uno previsto para la elaboración de cecinas y el otro para el salmón ahumado. Las salas de procesamiento son regularmente tecnificadas o mecanizadas: moladora de carne y embutidos manuales. El nivel de información disponible es bueno (varios proyectos de asesoría en manejo de alimentos). El nivel de cuidado y mantención es regular.

Funcionalidad

La unidad productiva es funcional sin embargo la calidad del edificio es regular y se mezclan espacios de faenas relativas a cada producto. Por otra parte no existen espacios dedicados al etiquetado, sala de venta o almacenamiento de productos elaborados (debido a la falta de stock y venta rápida de la producción). Se recomienda mejorar el local sector embutido y secado de las cecinas y desarrollar mayor separación de los espacios funcionales. Se recomienda separar efectivamente (entradas separadas) el sector de procesamiento de las longanizas del pescado con el fin de no mezclar físicamente, visualmente u olfativamente los procesos ya que eso podría inducir percepciones negativas por parte del comprador que llega a la unidad productiva,

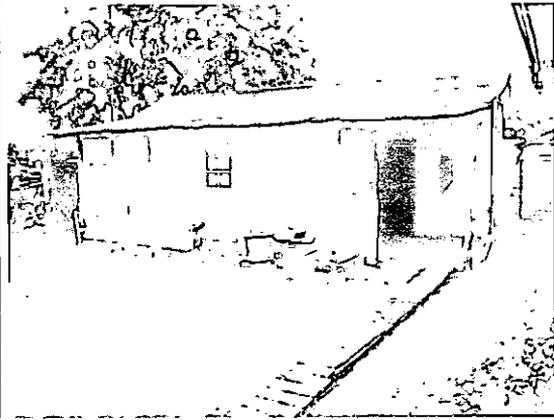
Recreación Y Estética

Existen posibilidades de desarrollar servicios secundarios como atención al visitante y visitas de la unidad productiva o a las huertas. Sin embargo para la visita a la unidad productiva sería necesario contar con los elementos básicos de vestimenta para visitantes (higiene del proceso) y hacer que esta sea "atractiva" y "entendible" por el visitante, es importante que los espacios sean bien definidos e incluso rotulados de modo que el visitante pueda distinguir que ocurre en cada sector, junto con desarrollar un "orden de visitas". Debería desarrollarse un sector destinado a la venta y la degustación de productos. Además, muchos elementos de estética general (terminaciones, etc.) debieran ser mejorados.

La visita a la huerta aparece como fácil de desarrollar, definir sendas de visita con cercos bajos y se pueden además destacar algunos aspectos del proceso productivo tal como la del ahumado ubicado efectivamente en el sector de la huerta.



Casa Familiar – Adrián Flores



Taller Cecinas y Salmón

Debilidades : débil estética edificio unidad productiva

Fortalezas: sentido de la acogida del visitante, sentido de su trabajo, como un oficio aprendido de los padres y gusto por las temáticas gastronómicas.

Prioridades

- o mejoramiento sala de procesamiento
- o mejoramiento estético
- o implementación de visitas a la huerta y ahumador
- o letrero
- o usos de productos de la huerta en los productos elaborados, estudio de nuevas recetas y productos gastronómicos llamativos.

Las prioridades del predio acordadas en abril 2003 contemplaban:

- el mejoramiento de convenios comerciales (en forma urgente y prioritaria)
- un mejoramiento de la estructura de los edificios
- el mejoramiento técnico del proceso de ahumado en particular
- la incorporación de insumos regionales a su producto (a lo menos de aliños de la huerta e idealmente de carnes regionales, de vacuno y cordero por ejemplo, en las longanizas)

La unidad de gestión considera relevante en un futuro próximo consolidar la imagen de esta unidad productiva en torno a un estilo "artesanal" donde se producen "productos 100% naturales" esto pudiendo realizarse mediante :

- un mejoramiento de las construcciones y estilo estético del sector productivo
- mejoramiento del producto buscando incorporar el uso de carnes regionales como es el cordero o vacuno en vez de cerdo importado.
- la exclusión de uso de colorantes sintéticos (explorar la posibilidad de uso de colorantes naturales)

Se considera prioritario mejorar la unidad productiva y en particular el sector embutido y secado de las cecinas y desarrollar una mejor separación de los espacios funcionales, distinguiendo entradas del sector de procesamiento de las longanizas y aquella del pescado con el fin de no mezclar físicamente, visualmente ni olfativamente los procesos. Por otra parte se cree urgente generar un sector de recepción del comprador : sala de venta.

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva "CECINAS FUTRONO"

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS (¿Como?)	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Producción de Cecinas caseras ahumadas en el lugar, en la ciudad de Coyhaique con una casa y un huerto familiar atractivo.	Desarrollar una producción de características 100% regionales	Elaborar productos con carnes y condimentos regionales.		2004 a pedido
IDENTIDAD TERRITORIAL					
ID. Geográfica o Territorial	No es relevante.	Asociar el producto a la región de Aysén.	Ver a continuación		
ID. Productiva	Producción casera de tradición familiar	Tener un proceso de ahumado específico			
Materia Prima	Carnes de cerdo de la Zona central de Chile	Producir y promocionar cecinas con carnes regionales	Buscar registrar precisamente el lugar de origen de las carnes.		
Insumos	Añiños de variadas procedencias	Ocupar solo añiños caseros	Cultivar mayor cantidad de añiños en la huerta familiar		
Métodos Prod. Específicos	Ahumado	Tener métodos productivos propios	Estudiar nuevas recetas y métodos productivos. Mejorar ahumador y tipificar aserimes		
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL					
Tipo y/o Estilo de Empresa	Micro empresa individual	Desarrollar empresa familiar	Involucrar esposa en control de calidad e higiene		
Estrategia Comercial	Venta puerta a puerta	Tener clientes asegurados con certificación de calidad y especialidad	Invitar clientes a la unidad productiva y desarrollar visibilidad desde el exterior		
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA					
Tecnologías blandas	Debilidades en gestión del proceso, sanidad e higiene	Optimización proceso y calidad sanitaria planificación de higiene permanente	Corrección de deficiencias de proceso y planilla de control de lavado e higiene e involucrar esposa		2003
Tecnologías Duras, Inversiones	Ahumador casero primitivo	Ahumador controlado	Inversión en ahumador de calidad		

V.2.3 Tabla consolidación de la identidad predial y productiva CECINAS FUTRONO (Turismo)

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS (¿Como?)	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
TURISMO: USO MULTIPLE					
OFERTA TURISMO					
Venta y Degustación	No existe	Implementar un espacio para venta de productos y degustación así como tener baño habilitado para visitantes.	Organizar espacio y dedicar un sector para a la atención al cliente y ventas		Verano 2003-2004
Servicios de Alimentación	No existe	En el marco de un proyecto familiar pudiese ser valioso			
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	No existe	Sería relativamente interesante implementarlo			
Servicios de Alojamiento	No existe	No se ve posible			
INFRAESTRUCTURA	Básica	Apariencia de calidad	Mejorar calidad general y en particular sellado hacia exterior		
Señalética Exterior	No hay				
Organización Espacial Ext.	Existen 4 espacios: casa familiar, huertas, cultivos y unidad productiva				
Organización Espacial Interior	No se distinguen sectores de procesos de productos distintos	Separar espacios para las actividades productivas y etapas del proceso	Es urgente separar al menos dos sectores de actividades (carnes y pescados)		2003
Estética Exterior	Aceptable para la casa pero débil para la unidad productiva.	Un aspecto exterior tradicional y asociado a la actividad productiva	Pintar y tratar madera de sector productivo		verano 2003-2004
Estética Interior	Muy Débil	Mejorar aspecto para asociar la calidad del producto a la calidad de la infraestructura	Invertir en nuevos materiales de revestimiento		
DIFUSION	Existen etiquetas variadas y correo electrónico	Desarrollar folleto descriptivo del producto y procesos	Disponer de material de difusión elaborado por la UG Sabores de Aysén para difusión		verano 2003-2004
	Publicidades en la radio	Destacar productos de los 8 otros productores regionales	Consolidar aspectos productivos primero		2003

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Coyhaique, cuenca del Río Simpson y Río Coyhaique, Valle del Río Simpson durante la primera y segunda década del siglo XX. Ciudad fundada en sector denominado Pampa del Corral el año 1929.

Poblamiento

Indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico, siglo XX, asociado a instalación de gran empresa ganadera a principios de este siglo, Sociedad Industrial del Aysén, SIA. Poblamiento espontáneo de sectores aledaños a los límites de esa Empresa.

Historia de la Empresa

Empezó a producir y comercializar sus cecinas a principios del año 2002, lo recuerda perfectamente, pues fue inmediatamente después de obtener la resolución sanitaria: el 2 de febrero de ese año.

De manera natural, Adrián Flores, oriundo de la localidad de Futrono, ubicada en la X Región, retoma el nombre de su localidad como la marca que identificará los productos que empieza a elaborar. La importancia de la tradición familiar se ve así expresada en el origen y nombre de las cecinas producidas actualmente en la pequeña fábrica junto a su casa.

Relatos, el Oficio de la Producción y la Familia

Su familia aún tiene campo en la zona de Futrono. Una de las principales actividades productivas familiares, recuerda, era la engorda de cerdos con el objetivo de obtener carne y preparar diversos alimentos para el consumo familiar, desde la carne fresca hasta el encecinado.

"Bueno esto de la cecina es tradición familiar, yo la aprendí de mi papá de mi abuelo en el campo que hacíamos para el consumo de la casa. Mi familia es de Futrono, entonces ahí teníamos campo, engordábamos cerdo y se mataban y hacíamos para la casa. De ahí viene digamos lo que es esto."

Si bien las cecinas Futrono no son 100% de cerdo (ni siquiera de cerdo criado en campo), como ninguna que se fabrique acá, Adrián intenta conservar las recetas familiares, la combinación exacta de aliños, la calidad de la carne (con muy poca cantidad de grasa), con el fin de ofrecer un buen producto.

"La demanda ha estado mejorando, siempre estamos buscando mejorar el producto, tratando de ponerle más carne magra y dándole el gusto con los aliños no más."

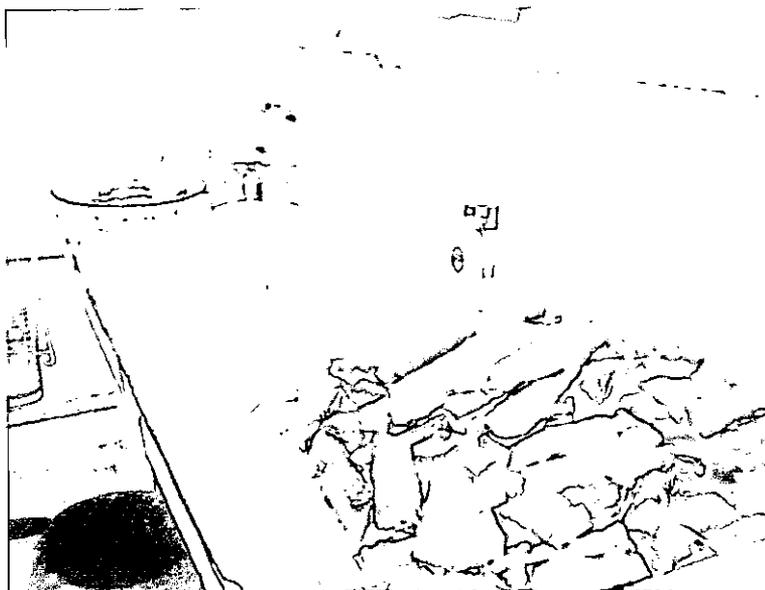
Nace así Cecinas Futrono, con toda la tradición familiar que mantiene Adrián Flores y con una calidad otorgada por los años de experiencia en el conocimiento de los gustos de la población de Coyhaique y la región.

Por otra parte, el oficio del salmón ahumado nace cuando un cuñado que trabaja en el SAG le pasó información a don Adrian y él comenzó a practicar solo todo el proceso del ahumado. Admite que le costó bastante mientras iba probando cual de las preparaciones quedaba mejor. Al principio le quedaba poco dorado, por lo tanto poco

atractivo; luego hacia un trabajo doble, es decir, pasaba el salmón por el horno y luego lo ahumaba, proceso muy lento y más costoso, así llegó al producto que presenta ahora, de buen color, aroma y sabor.

Intentó innovar haciendo salmones con pimentón, le gustaría tratar de sacar nuevos productos, variar tipos de salmón ahumado, pero admite que por falta de tiempo, aún no entra en este tema.

Le invitaron a presentar sus productos en el Supermercado Multimás, y como se dio cuenta que tenía aceptación por el consumidor regional se ha entusiasmado en retomar su elaboración a escalas mayores.



Grado de compromiso

Adrián ha solicitado su renuncia al proyecto por no considerar su producto propio de la patagonia y por la baja disponibilidad de tiempo que puede dedicar a las actividades que desarrolla el proyecto. Este cuestionamiento se sometió a un análisis por parte de los productores de Sabores de Aysén, considerando ellos que su producto es interesante y autorizándolo a asistir a las reuniones con mayor flexibilidad, lo que él aceptó cordialmente, continuando su participación en el grupo.

Así esta participando de actividades generadas por el proyecto y que demandan participación de los productores, su sra., Patricia, quien a dado un nuevo impulso en la relación proyecto-productor, por su activa participación, disposición y propuestas para mejorar los procesos internos de Sabores de Aysén.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

- Débil estética edificios. (O.P)

Este punto continua sin desarrollarse

Opciones de Mejoramiento en Producción Más Limpia

1. Inversiones en Tecnología Blanda

ha efectuado bastantes modificaciones mejorando la calidad del producto

2. Inversiones en Tecnología Dura (mejoramiento de los equipos de procesamiento)
este punto no ha efectuado grandes cambio por que implican una mayor inversión.

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

- Implementar en forma permanente las recomendaciones de tecnología blanda y Programa de aseo.

- Uso de condimentos de la huerta para cecinas, probar nuevas mezclas con carnes de ovino que es característico de la región por ejemplo.
- Tecnología dura: sellado del local, diseño de nuevas etiquetas.
- Existiendo mejorías en el mercado invertir en horno ahumador nuevo, una maquina revoladora de masa, selladora al vacío y en el local para recepción de visitantes.

Fortalezas

- radica en que es un empresario emprendedor y perseverante, trabajador y capacitado en su rubro.

Oportunidades

- tienen la posibilidad de trabajar a pedido, sin requerir tanto capital de trabajo para ello,
- además se encuentra abierto a emprender una nueva línea de producción, con cierta expertiz en la carne de ovino ahumada, lo que presenta un potencial de oferta de un producto más regional con mayor posibilidad de denominación de origen y orgánico.

Debilidades

- la mayor parte de los insumos utilizados no son regionales por lo que se hace difícil pensar en la obtención de un sello orgánico o con certificación de origen, si de receta familiar o tradicional.

Amenazas

- es no poseer el capital necesario para realizar las mejoras y no siempre han demostrado una apertura clara en la intervención de la unidad de gestión del Proyecto.

Consolidación Especialidad Regional

Problemas Técnicos detectados: en algunas ocasiones se produce un exudación de materia blanca tipo sal, por sobre la tripa en los locales de distribución. Esto se puede deber a una manipulación o adecuada por parte de los vendedores, que en su mayoría mantiene este producto dentro de refrigeradores.

La disposición de realizar pruebas de su principal producto, con variaciones en términos culinarios, con no está muy claro. Sin embargo, se detectó interés y capacidad profesional, para la incursión de una nueva línea productiva regional, como es el trabajo con carne de ovino, trabajada como longaniza, cordero ahumado en trozos y pierna ahumada tipo serrano.

Propuestas a nivel Estético y Funcional:

Exterior:

- El frontis de la unidad debiera pintarse, disponer tarros de basura detrás que no queden a la entrada o a la vista obvia, arreglar un jardín con especies ornamentales, césped y presentar un letrero en madera con el nombre de la empresa, su logotipo y el de Sabores de Aysén.
- En la huerta ampliar el cultivo de especies aromáticas, con el fin de utilizarlas en el procesamiento, potenciar el espacio de jardín realizando un trabajo paisajístico,

aprovechando los recursos y materialidades locales. Esto en mejora y cambia la imagen, da una mayor calidez, armonía y mejora la imagen de la empresa.

Interior:

- Al respecto no fue posible realizar observaciones adicionales a las ya realizadas, sin embargo se considera que se puede aplicar sugerencias similares a las realizadas para Nycra.
- Para la recepción de visitantes, puede utilizarse algún compartimiento de la casa habitación, dando una recepción tipo familiar y calurosa, donde las degustaciones pueden ser realizadas en el comedor, tener un libro de registros y se puede disponer de un álbum de fotografías del lugar de procesamiento con sus etapas junto con un historial de la empresa. En el porche de entrada a la sala, se puede disponer de un perchero tipo guardarropía y entregar a los visitantes vestimenta especial para visitantes (delantales y gorros).
- De la sala de procesamiento, como anteriormente se mencionó, la separación de espacios de los diferentes procesamientos con entradas independientes, debidamente rotuladas ambos sectores y dentro de la sala, los espacios para cada etapa del proceso. Realizar acciones de manutención del lugar para una mejor armonía, como terminaciones, pintura blanca, abrir espacios de luz (ventanas), ventilación general y realizar labores de aseo después de cada procesado y diarias, aunque no se utilice el recinto, además de la mantención de los utensilios en buen estado físico y desinfectados, cubriéndolos con un paño limpio o guardándolos en un lugar cerrado, mientras no se utilicen. Es importante recalcar el aspecto sanitario de todo, idealmente ir implementando cubiertas de acero inoxidable, evitando el uso de la madera dentro de la sala.
- De los Receptores, la presencia del personal es fundamental para dar una imagen confiable del producto, una presentación impecable de las personas, genera una muy buena impresión al visitante y a Servicio de Salud, deben demostrar un buen aseo personal y siempre vestir un delantal blanco incólume, además de la pechera. En la medida que el aspecto y la imagen del personal sea intachable, el producto tendrá la misma connotación ante el consumidor.
- Se propone un mejoramiento de la imagen estética e higiénica de la empresa, para ofrecer, asegurar y dar la confianza al consumidor de un estándar de calidad del producto, potenciando el lugar físico y posibilidades de ofrecer un servicio más cálido y familiar al visitante, incluso un quincho donde se ofrezca parrilladas dentro de un jardín / huerta. Este trabajo se puede realizar en alianza con María Rivera (El Bosque), para el hermoseamiento exterior con plantas ornamentales, aromáticas y culinarias

Propuestas a nivel productivo:

- alianza con Las Paramelas en el abastecimiento de especies culinarias, con el fin de aumentar el uso de insumos local
- Realizar un es.
- Estandarizar productos, tiempos de ahumado y temperaturas, para esto se recomienda uso de termostato e incluso más adelante. Además, estandarizar el uso de insumos (tipos y cantidades) para ofrecer un producto homogéneo y de calidad en el tiempo. análisis químico y clínico del elemento blanco, para determinar su origen y buscar una solución correcta a este problema.

Recomendaciones Identidad Regional

- La falta de capital para el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento, de este negocio debiera canalizarse a través de la formulación de un proyecto con evaluación económica, que respalde una buena rentabilidad del negocio, pudiendo ser

presentada con mayor seriedad a un banco, CORFO o algún socio capitalista u otra fuente de financiamiento.

- Realizar pruebas con especias aromáticas tales como:
Producción local: albahaca, tomillo, eneldo, chascudo, menta, poleo, mejorana, salvia, hinojo, comino alemán, romero, estragón, ajo; Nativo: *Osmorhiza chilensis* (apio de campo o panul), *Adesmia boronioides* (paramela), *Chenopodium ambrosioides* (paico).
- Buscando la identidad regional y utilización de insumos locales para posibilitar una denominación de origen o de sello verde, se propone incursionar en la preparación de carne ovina trabajada como longaniza ahumada, cordero ahumado en trozos y pierna ahumada tipo serrano, investigar procesos, presentación del cordero magallánico, incorporando recursos locales e innovadores, para una identidad regional, como el uso de la miel en una etapa final del procesado, tipo acaramelado.

"LOS SABORES DE AYSÉN"
PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN



INFORME DIAGNOSTICO

**RESTAURANTE HISTORICO RICER
HELADOS ARTESANALES**



COYHAIQUE, NOVIEMBRE 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08



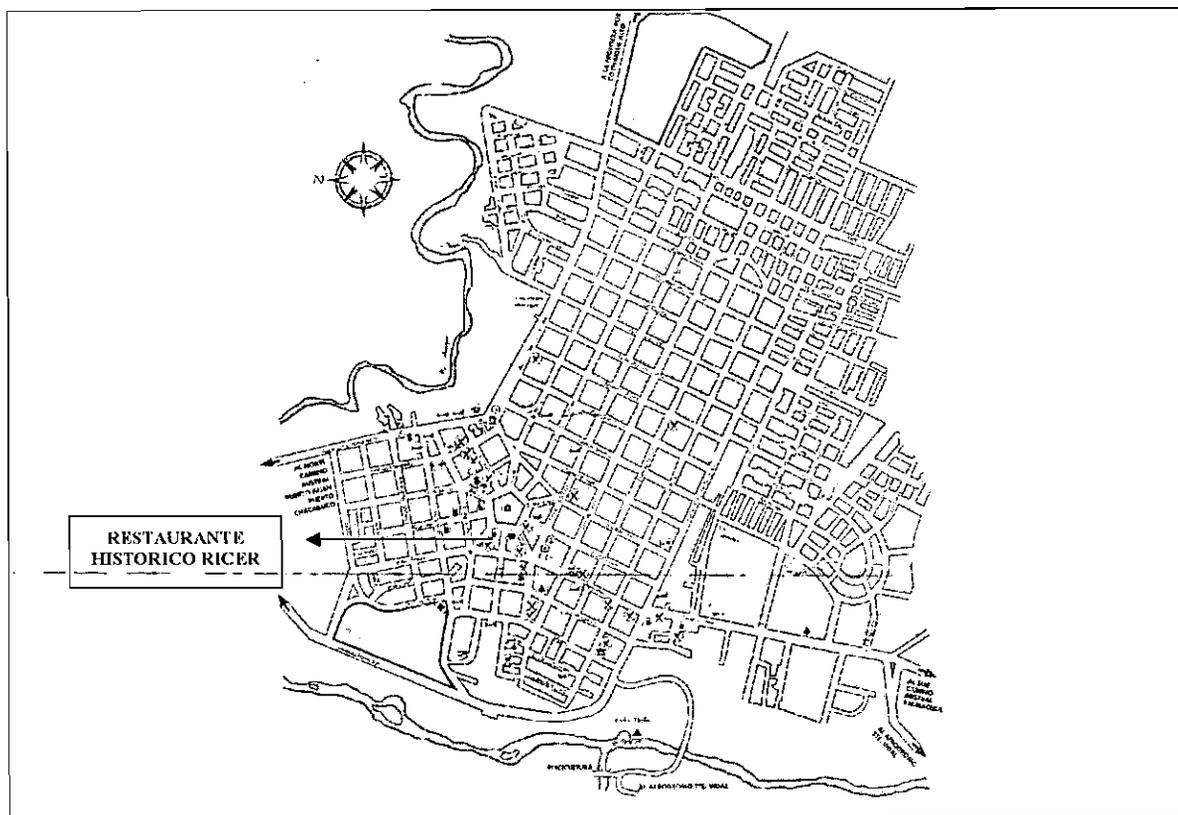
MAGELLANconsultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviers 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

IDENTIFICACIÓN GENERAL

DATOS	Nombre Empresa	:	RESTAURANT HISTORICO RICER
	Contacto Comercial	:	MIRIAM CHIBLE CONTRERAS
	Dirección Comercial	:	PASEO HORN 40, COYHAIQUE
	Comuna	:	COYHAIQUE
	Provincia	:	COYHAIQUE
	Teléfono Comercial	:	67- 232920 / 216712
	Rubro Principal	:	RESTAURACION Y GASTRONOMIA
	Otros Contactos	:	ap@patagoniachile.cl
	Fono - Correo Elec.	:	
	Nivel de formalización empresa	:	Resolución Sanitaria N° 24322799 del año 1998
	Sello al cual postula	:	(nivel 1: Sello Garantía de Calidad, nivel 2: Especialidad Regional nivel 3: Producto Orgánico)

Ubicación Geográfica de la Empresa

Mapa ubicación



ESTUDIO COMERCIAL

PRODUCTOS A LA VENTA

Producto	Presentación	Período de producción	Producción y ventas 2003	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Helados artesanales comprados en el mesón, para llevar o consumir in situ	Barquillo, cono	Todo el año	No se conoce	650 /simple 1250 doble	RRSS	
Copa de helado artesanal consumida en el restaurante	Copa	Todo el año		2800 simple 3500 doble	RRSS	
Helados artesanales	Granel caja de 5 lts.	Todo el año			RRSS	

Canales de distribución de la Empresa

Las ventas son directa in situ (restaurante Historico Ricer), no existen acuerdos comerciales para vender de manera externa.

Observaciones Generales Del Mercado

DIVERSIDAD DE LA OFERTA Y ESTACIONALIDAD DE LA DEMANA

El restaurante y el café ofrecen una amplia variedad de platos y otros productos para la venta. El presente estudio se concentra principalmente en los helados artesanales que son vendidos tanto dentro del restaurante y el café (copas, postres) como afuera en el mostrador de los helados. Se ajusta el nivel de producción con las ventas. Las ventas aumentan considerablemente en verano, es un producto muy estacional.

PERSPECTIVAS DE MERCADOS

No se desea aumentar los canales de distribución, sin embargo hay mucho interés en aumentar las ventas y la diversidad de helados ofrecidos, posicionando el café como el principal oferente de este producto artesanal en Coyhaique.



Proceso Productivo

Descripción del Proceso

La elaboración de Helado que realiza el Restaurante Ricer se puede describir como un proceso que, utilizando maquinaria en su desarrollo, cuenta con las características y sabor de un helado semi artesanal.

Los volúmenes de producción alcanzado-ver cuadro- hace necesario industrializar el proceso a una mínima escala, ya que de lo contrario no sería posible satisfacer la creciente demanda del producto, sobre todo en temporada estival.

El proceso desarrollado por la única operaria del área heladería se enmarca con una identidad regional, ya que el 90% de los ingredientes utilizados en el proceso es regional (esto cuando se trata de un helado saborizado con frutas regionales).

Principalmente se elaboran helados con sabores tradicionales como ser mora, bocado, lúcuma que utilizan esencias naturales, pero abastecidas en forma industrial. Como sabores naturales se elaboran frutilla silvestre, calafate, plátano. El chocolate se elabora con cacao amargo en polvo reconstituido en leche.

Los volúmenes de producción varían de acuerdo a la temporada de consumo como se describe en el cuadro*:

Temporada	Volumen	Frecuencia
Estival	80 litros	Tres veces por semana
Invierno	70 litros	Una vez al mes

*: Información oral otorgada por encargada de la sección, sujeta a corrección contable o de ventas. De acuerdo a las tablas de registro de recepción de leche.

Línea de Flujo

MATERIA PRIMA: El abastecimiento de materia prima es normal y constante a partir de la época de producción lechera de la Escuela Agrícola, es decir, desde Julio a Marzo. Las esencias son abastecidas de acuerdo a pedidos anuales desde Santiago, por la Empresa Cramer S.A.C.I.

PASTEURIZACIÓN: La leche es sometida a un proceso de pasteurización lenta, es decir a 82°C por 2 minutos, con agitación mecánica constante, en forma sellada y estandarizada. La leche es transportada en forma manual desde los tarros lecheros hacia el pasteurizador alcanzando un volumen máximo de 30 litros por vez.

MADURACIÓN: con el fin que los ingredientes bases puedan mezclarse en forma homogénea y alcancen sus características de espuma y terciopelo por incorporación de las grasa y las proteínas, la leche junto a los ingredientes bases es sometida a un proceso de maduración que dura 12 horas a 2°C ± 2.

FRIO: en forma manual es trasladada la mezcla madurada hacia el equipo de frío, introduciendo cargas de 10 litros por vez. En esta etapa la mezcla es enfriada por intercambio de calor indirecto, con agua, durante 15 minutos hasta llegar a 0°C. A su vez es en esta etapa que se adicionan las esencias, colorantes y/o saborizantes líquidos y el estabilizante.

ENVASADO: desde la máquina de frío es envasado en forma manual la mezcla enfriada, adicionando la fruta fresca o previamente descongelada en forma manual mediante capas.

ALMACENAMIENTO EN CÁMARA DE FRÍO: la mezcla ya saborizada es conducida en envases plásticos de 10 litros de capacidad hacia la cámara de congelado -18°C, hasta su etapa de venta al detalle en el local.

Detección de puntos de pérdida e Ineficiencias en el Proceso

- Al existir solo **una** operaria que maneje el proceso, debilita la continuidad del mismo, en caso de ausencia de en la jornada laboral.
- El proveedor de leche **no** posee un histograma del contenido de materia grasa de la misma, y por ende se desconoce la composición, por lo que la estandarización de la mezcla debe hacerse con cálculos históricos y con controles organolépticos in situ, conforme a la experiencia de la operaria.
- Los helados listos para ser introducidos en cámara de frío, **deben** ser rotulados con la fecha de elaboración , para realizar al momento de vender el sistema FIFO (lo primero que entra es lo primero que sale)
- LA sala donde se encuentran ubicadas las máquinas corresponde a la sala de Repostería y Pastelería, lo cual dificulta un normal tránsito en su interior, sobre todo en verano.
- La carga de calor que posee la sala dificulta un normal desarrollo de la máquina de maduración y frío, lo que se refleja en el aumento del consumo eléctrico, para lograr alcanzarlas bajas temperaturas.
- No existen registros de calidad ni de procesos, sólo se lleva un balance con las órdenes de compra y facturas de insumo llevados en bodega.

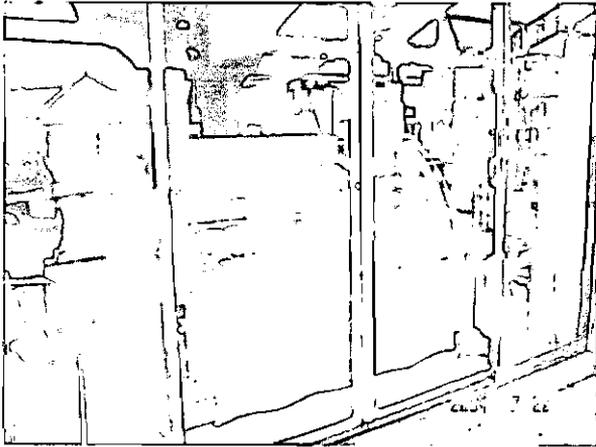
DESCRIPCIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

En este caso particular, la unidad productiva es un café restaurante de la ciudad de Coyhaique, por lo que no corresponde llevar a cabo un estudio predial.

UNA UBICACIÓN PRIVILEGIADA

El café restaurante RICER es un edificio de dos pisos situado en la esquina del Paseo Horn con la Plaza de Armas. Esta ubicación es clave y privilegiada, ya que se trata de un lugar muy central, situado además en el sector de tránsito peatonal más importante de la ciudad de Coyhaique.

La vitrina de helados está situada en la esquina izquierda del café al lado del principal acceso. El mostrador se orienta hacia Horn pero también es posible pedir los helados en el mesón de pastelería del interior del café. Esta ubicación es muy interesante sobre todo en la temporada estival ya que los consumidores pueden ocupar las mesas de la terraza o los bancos públicos dispuestos en el paseo Horn para degustar los helados.



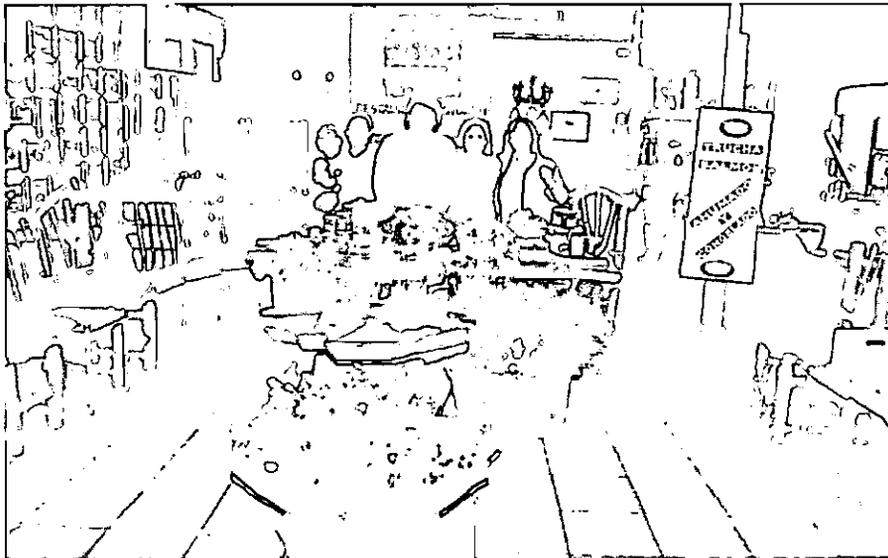
ESPACIOS DEFINIDOS

El RICER cuenta con los siguientes espacios claramente establecidos y definidos:

- Sector CAFÉ. Se encuentra en el primer piso y contiene a su vez varios espacios: el espacio principal lo constituyen las mesas y sillas, el fondo de la sala contiene el bar y mostrador en el cual se presentan los platos que llegan de la cocina, bajo la escalera existe un espacio de juegos para niños muy apreciado por los pequeños clientes y en la entrada se encuentra la caja y el mostrador de los postres y los helados.
- Sector RESTAURANTE: Se encuentra en el segundo piso, y está principalmente compuesto por mesas y sillas y uno o dos sectores de living para los aperitivos. Este espacio también reúne la colección fotográfica y de objetos históricos del restaurante. Este sector es reorganizado según los eventos que se lleven a cabo en el restaurante, pudiendo albergar un escenario. A la izquierda del restaurante se encuentran los baños, para hombres y para mujeres.
- Sector COCINA: Esta se ubica en el segundo piso y fue remodelada según criterios que permitieran hacerla más segura y funcional. En este sector también se ubican los lugares de almacenamiento de los productos que se requieren para el restaurante.
- Sector OFICINA Y AGENCIA: En un local contiguo al restaurante que se ha conectado con el mismo se ubica el sector de la agencia de turismo, con dos escritorios de atención al público y un segundo piso con espacios de trabajo propios al restaurante y la agencia como oficinas.

ESTÉTICA Y ESTILO RECONOCIDOS

El RICER ha desarrollado con éxito un estilo Patagón, rescatando las tradiciones y la cultura de la Región de Aysén. Este cuidado se materializa tanto en la decoración del restaurante como en la cocina y las actividades que se llevan a cabo en el lugar. La decoración rescata el uso de las maderas nativas en los muebles y el revestimiento mural, en un estilo rustico que recuerda estos elementos en su estado natural. Las cerámicas que se utilizan en las mesas son de tipo tehuelche, rescatando la artesanía de estos pueblos que es manufacturada en la comuna de Ibáñez. En el segundo piso, el Restaurante se encuentra la colección de fotografías históricas y de objetos que conmemoran la colonización de la Patagonia desde el principio de este siglo. Además este es el escenario para diversas actividades culturales (teatro, música y baile) que a veces se desarrollan en el lugar. Por último, en su cocina el Ricer ha intentado introducir elementos tradicionales y nativos de la región, generando una oferta gastronómica local, inspirada en los SABORES DE AYSÉN.



“Se encontrará en el centro del Mundo Patagón, envuelto en maderas rústicas... con olor a leña!! Los sabores de nuestra cocina casera lo embriagaran, por los pasillos y las escaleras danzaran el café, la canela, el arte y la bohemia y la cultura de nuestros colonos, aromas de postres y helados artesanales..”

FUNCIONALIDAD E IMPACTO AMBIENTAL: FAT DE PRODUCCION LIMPIA

Fiel a su misión de conservación y respeto del medio ambiente, el RICER ha desarrollado en el 2002 un FAT de producción limpia, con tal de mejorar el manejo de residuos y disminuir los gastos energéticos del restaurante. Los resultados de la auditoría determinaron que la empresa tiene un alto nivel de cumplimiento ambiental, asociado a las buenas prácticas en su producción y que el proceso productivo es operativo. Sin embargo, se determinó que tanto los temas ambientales (uso de energía y recursos naturales), como los de seguridad laboral (condiciones laborales y accidentes) podrían ser mejorados y que existe una buena predisposición de la empresa a mejorar sus procesos productivos. Este trabajo tuvo una segunda etapa, en la cual se implementó un programa para solucionar los problemas detectados: diferenciar el almacenaje de materias primas e insumos, establecer un programa de Seguridad Laboral, reducir en origen el consumo de materias primas y recursos naturales, y reciclaje de los Residuos Sólidos Orgánicos. Como consecuencia de la aplicación de las dos etapas de este trabajo se puede plantear que el lugar es ahora mucho más operativo y funcional, y que sus impactos ambientales son efectivamente mitigados.

Fortalezas: Ubicación privilegiada, espacios definidos, estética y estilo reconocidos, realización de FAT de producción limpia.

Prioridades: Mantener y continuar de desarrollar el estilo y la estética del café / restaurante. Realizar una segunda auditoría de producción limpia integrando los nuevos procesos y productos (en particular los helados artesanales).

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

En 1980, el matrimonio de Álvaro Ríos y Miriam Chible fundan el pequeño Café "Ricer", que significa Ríos y Cerros. Un edificio ubicado en la esquina de calles Plaza y Horn, en el centro de Coyhaique, albergó este espacio que se convirtió rápidamente en punto de encuentro para muchos habitantes, profesionales, empresarios y visitantes.

La idea de Miriam y Álvaro era crear un negocio que generará movimiento y utilidades. Se iniciaron como fuente de soda cafetería. Con el apoyo de su primer empleado que era panadero, implementaron la línea de sandwichería. Una vez seguros que la actividad rendía frutos suficientes, decidieron ampliar el primer nivel de la cafetería, para comenzar a ofrecer almuerzos y la venta de postres preparados y de helados traídos de Santiago.

En 1996, deciden crear el Restaurante Histórico Ricer con el objetivo principal de fortalecer la gastronomía, la historia y la cultura de la región de Aysén, satisfaciendo así la constante demanda de los visitantes por conocer las tradiciones y costumbres locales.

La idea de implementar una muestra de fotografías antiguas surge como parte de la propuesta de diseño interior del local. Poco a poco esta decoración tradicional toma forma de una muestra museográfica permanente, que se hace año tras año más interesante, con la recuperación de piezas antiguas, obtenidas especialmente mediante donaciones de diferentes familias de la región. En esos años logran adquirir el segundo nivel de la cafetería, el que una vez remodelado se convertirá en el comedor museo del Restaurante.

La búsqueda constante por un estilo e identidad propios ha llevado al Restaurante Histórico Ricer a desarrollar un programa de remodelaciones que cada dos años interviene tanto la infraestructura gruesa, como los interiores, lo que ha dado una imagen corporativa fuerte a esta empresa.

Otro aspecto importante de la empresa Ricer es su estrecha relación con la cultura. Desde hace 8 años se realizan en sus dependencias fiestas y celebraciones tradicionales, eventos con canta autores regionales, tertulias literarias, obras de teatro y lanzamiento de libros.



A partir de 1999 comienza a funcionar una nueva área de la empresa: la Agencia de Viajes Andes Patagónicos, que viene a resolver la necesidad de hacer un turismo receptivo, ofreciendo diferentes actividades como caminatas, cabalgatas, paseos en bote, visitas a sitios de interés cultural y natural.

La permanente preocupación de Miriam por desarrollar una gastronomía regional, lleva al restaurante a iniciar un trabajo en la elaboración postres y helados artesanales, con alta presencia de materias primas locales. Actualmente cuentan con la máquina que permite elaborar la base de los helados y se proveen de frutas y vegetales para darle los sabores característicos de la región. La leche la compran en la Escuela Agrícola de Coyhaique, y las frutas las obtienen de productores de Sabores de Aysén y de personas que se están especializando en la recolección de fruta silvestre o asilvestrada (ej. calafate, grosella y zarzaparrilla). El principal anhelo de Miriam es lograr un producto de calidad que pueda ser distribuido a otros establecimientos.

La mayor preocupación de esta empresa familiar se relaciona con los niveles de capacitación de la mano de obra, pues han optado por la contratación de trabajadores de Coyhaique o alrededores. Una importante dificultad en el ámbito regional es que realmente se valore la diversidad de las ofertas gastronómicas, incorporando productos que están presentes en la dieta tradicional de la región como pescado, cordero, especies, hongos, frutas y vegetales.

Los logros más importantes en esta empresa familiar son el arraigo en la comunidad y que el Restaurante Histórico sea considerado como una referencia obligada para el visitante.

Todo lo anterior se ha debido sin duda al trabajo tesonero y permanente de Miriam, nieta de colonos de Balmaceda, localidad ubicada a 70 km de Coyhaique y de Álvaro (Q.e.p.d.) quien se enamoró de Aysén y su futuro, entregando lo mejor de sí a esta tierra.

ANÁLISIS GENERAL DE UNIDAD PRODUCTIVA PARA INICIAR PROCESO DE OBTENCIÓN SELLO DE CALIDAD

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

El grado de compromiso con Sabores de Aysén es alto, el Restaurante y la Agencia han sido organismos asociados al proyecto desde los inicios. Es interesante por lo tanto el ingreso de esta unidad como productor con un producto específico como los helados artesanales.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

Identificación De Opciones De Mejoramiento de Producción más Limpia

Las siguientes buenas prácticas de producción más limpia utilizadas en la sección de helados aumentan la eficiencia económica y ambiental de los productos:

- Proceso con identidad Regional, ya que el 90% de su materia prima proviene de la región, este punto es **solo específico** de los helados saborizados con frutas regionales.
- EL proceso de lavado se inicia con una limpieza en seco y posterior lavado e higienizado, utilizando la mínima cantidad de agua en ello.
- Existe en la sala un permanente orden y riguroso aseo del proceso.
- Los envases de congelado son reciclados, minimizando las pérdidas y eliminación de RILES.
- La producción favorece el proceso artesanal utilizando en sumador cantidad frutas regionales en la saborización de los helados artesanales.

Manejo y Reducción de la Generación de Residuos.

Se recomienda realizar la segunda auditoria del FAT de producción mas limpia, esto permitiría determinar si ha habido un mejoramiento en los RILES y en seguridad laboral tras la aplicación de las acciones determinadas en la primera etapa del estudio. En esta segunda auditoria se debiera integrar la producción de helados artesanales como proceso.

Recomendaciones para mejorar la higiene

Ver con SUSANA

Producción Orgánica

Mejoramiento de la Oferta

Acciones prioritarias que se podrían implementar en el marco del Proyecto "Sabores de Aysén"

Fortalezas

La Empresa RICER cumple con la legislación vigente al poseer RRSS para sus helados desde 1998 y también patente municipal.

Prioridades

- Durante el diagnóstico se observó la gran variabilidad estacional del contenido de materia grasa de la leche, proveniente de la Escuela Agrícola de la Patagonia. De acuerdo a datos obtenidos por la Empresa Agropatagonia en el año 2001, la materia grasa varía desde un 0,6% a un 8,5%, entre fines de Agosto y Marzo. Debido a dicha estacionalidad se capacitó a la operaria, en un sistema artesanal de control de materia grasa durante el proceso de maduración de la mezcla.
- Se recomienda llevar un permanente chequeo de los volúmenes de colorantes y esencias en existencias, con el fin de controlar el stock y fechas de vencimiento de los mismos.

- Para evitar la separación de la fase grasa con la fase acuosa, la empresa Ricer utiliza una mezcla abastecida por Cramer llamada Biscomix, este debe ser almacenado en un lugar y temperatura adecuadas y verificar periódicamente su fecha de vencimiento, ya que por ser una premezcla a base de polifosfatos, es susceptible a su desestabilización química.

Estilo general de la Empresa para efectos de promoción

Como promoción, el Restaurante Histórico Ricer, continuamente esta realizando eventos, charlas, actividades musicales y de danza.

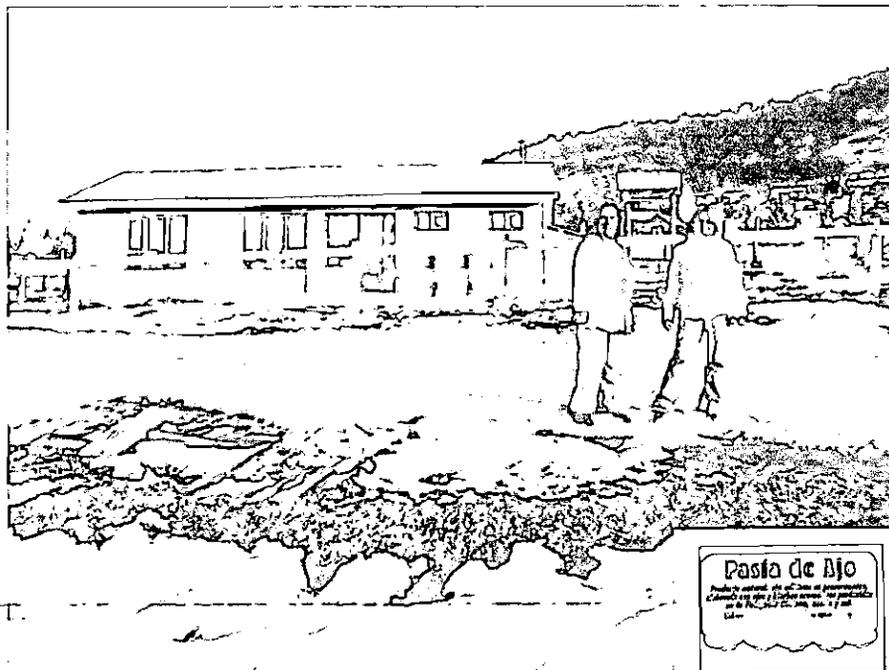
Sus helados se promueven y difunden entre los consumidores regionales y los turistas, por ser sabores propios de la Patagonia, elaborados con materias primas silvestres y propias del reconocimiento regional, que dan a sus helados artesanales atractivos sabores y colores.

"LOS SABORES DE AYSÉN"
PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN



INFORME DE DIAGNOSTICO

PASTA DE AJO, LAS PIONERAS
Uberlinde Yañez Sepulveda



NOVIEMBRE 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08



MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviers 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

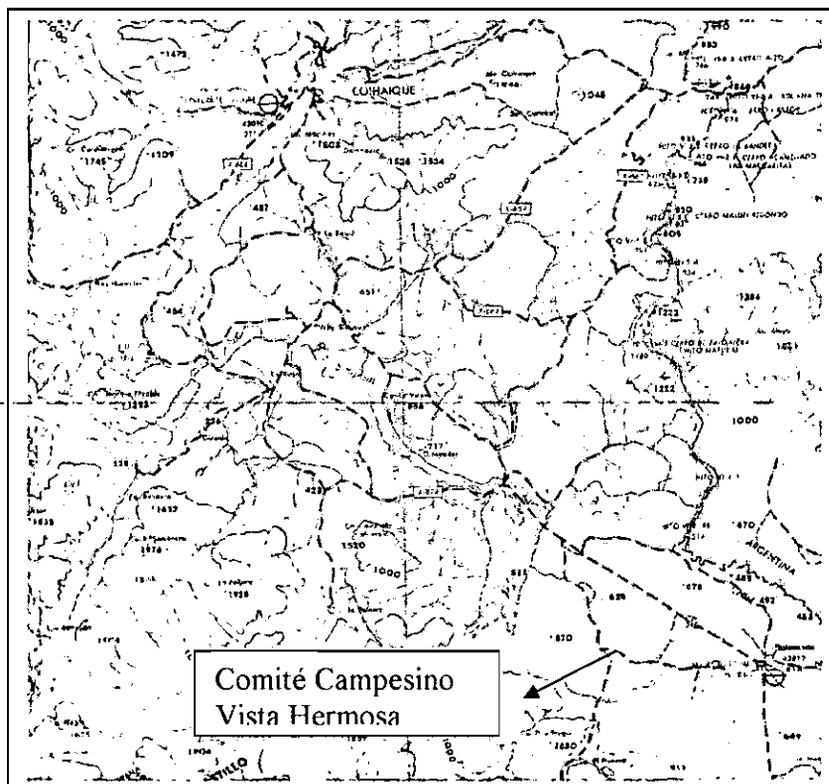
IDENTIFICACIÓN GENERAL

DATOS	Nombre Empresa	:	PIONERA
	Contacto Comercial	:	UBERLINDA YÁNEZ SEPULVEDA
	Dirección Comercial	:	KILÓMETRO 50, SECTOR VISTA HERMOSA Los Coigues 114, COYHAIQUE
	Comuna	:	COYHAIQUE
	Provincia	:	COYHAIQUE
	Teléfono Comercial	:	9-9145059
	Rubro Principal	:	PASTA DE AJO
	Otros Contactos	:	BLANCA JARA YÁNEZ
	Fono – Correo Elec.	:	Fono: 242471 -09-9693532
	Nivel de formalización empresa	:	RESOLUCIÓN SANITARIA N° 490 del 16 de septiembre de 2004
	Sello al cual postula	:	(nivel 1: Sello Garantía de Calidad, nivel 2: Especialidad Regional nivel 3: Producto Orgánico)
	Sello alcanzado	:	obtiene sello 2005 para su producto.

Ubicación Geográfica de la Empresa

Mapa ubicación

Vista Hermosa – Comuna de Coyhaique



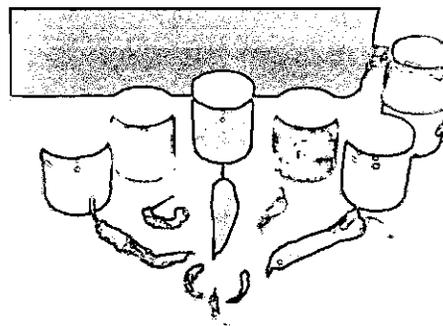
ESTUDIO COMERCIAL

PRODUCTOS A LA VENTA

Producto	Presentación	Período de producción	Producción y ventas 2003	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Pasta de ajo	Frascos 145 cc Frascos 250 cc	Verano	Aprox 600 kg de Ajo	650 \$ 2000 \$	RRSS	145 cc: prueba
Pasta de ají	Frascos 145 cc				RRSS	Proyecto
Crema de ají	Frascos 145 cc				RRSS	Proyecto



"Producto natural, sin aditivos ni preservantes, elaborado con ajos y hierbas aromáticas producidas en la Patagonia Chilena, aceite y sal."



Canales de distribución de la Empresa

UN MERCADO LOCAL INCIPIENTE: FERIAS FOSIS Y SUPERMERCADO HYPERMAS

Pioneras realiza su venta principalmente en forma directa a través de su participación en las ferias organizadas para los microempresarios que han recibido el apoyo de FOSIS. También han podido pasar un acuerdo comercial con HYPERMAS, por lo que sus productos son vendidos en el principal supermercado de Coyhaique. De vez en cuando lleva algunos frascos de sus productos a lugares de venta de amigos o conocidos como la Peluquería Bilbao o el Minimarket Karina, pero las ventas allí son muy lentas. El margen de ganancia es mucho mayor al vender en Ferias respecto del supermercado u otros intermediarios. En supermercado las ventas también son lentas, por ejemplo en tres meses en supermercado solo se han vendido 40 frascos. El supermercado también se ve obligado de rotar los productos en venta por falta de espacio en las repisas. Esto hace que el producto Pioneras desaparezca de vez en cuando del mercado.

Observaciones Generales Del Mercado

PROMOCION Y SELLO DE CALIDAD: ¿AUMENTO EN LAS VENTAS?

Las productoras sienten que su producto se vende lentamente y que el mercado local desconoce el producto y aún no muestra mucho interés. Pionera esperan que sabiendo hacer mas promoción de su producto, este venderá mas y mejor. Esto podría lograrse a través de la obtención del sello de calidad y la inserción en el proyecto Sabores de Aysén.

DIVERSIDAD DE POSIBILIDADES

La productora que constituye Pionera ha explorado a través de capacitaciones otras opciones de productos que le permitirían diversificar la oferta. Ha producido pasta y crema de ají y también ha aprendido la producción de pickles. Tiene en proyecto la siembra de una cebolla para pickles que podría ser cultivada en la zona. Por ahora no ha llevado a cabo estos proyectos más allá de la etapa experimental.

Proceso Productivo

Descripción

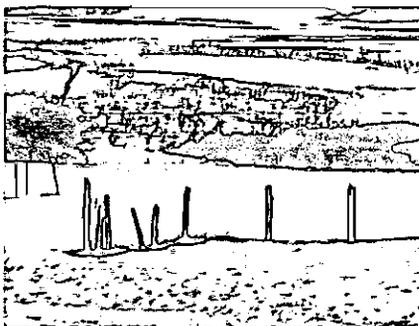
El proceso productivo desarrollado por este grupo de microempresarias ha evolucionado desde sus inicios, tanto en forma tecnológica como productiva.

Método de Molienda: El proceso de pasta de ajo fue propuesto por INDAP-PRODEMU y adaptado desde las técnicas aplicadas en Chiloé, X Región. Las Pioneras partieron utilizando un molino manual para moler carne, pero de acuerdo a las características composicionales de la variedad de ajo regional, se produce una reacción de pardeamiento enzimático y oxidación de la pasta al estar en contacto con el metal, lo cual limitaba la durabilidad del producto. Por lo anterior, se comenzó a experimentar con diversos tipos de métodos de molienda, llegando al fin a resultar con una picadora eléctrica, la cual al poseer cuchillos de acero inoxidable y contenedor plástico fácil de lavar otorga las características óptimas para la conservación de las características organolépticas y físico-químicas del ecotipo de ajo.

Materia prima: el ajo utilizado es un ecotipo regional. El año 1981 fue comprado el predio donde se ubica la sala de proceso, tiempo en el cual fue traído desde la localidad de Puerto Ing. Ibáñez una variedad de semilla de ajo cultivada en el sector, en esos años, es decir, la actual semilla tiene una data de 15 años cultivándose sólo en ese predio. De acuerdo a los datos entregados por las productoras y el conocimiento de las variedades regionales que se posee (Balboa, R. y Martínez G., 2000 – FIA), la especies cultivadas en Ibáñez antes de la erupción del volcán Hudson provenían en su mayoría desde Chile Chico y previamente desde Chiloé, traídas por los primeros colonos. Se denomina ecotipo regional, ya que ha sido adaptado a las fuertes condiciones climáticas de la región, específicamente de la localidad de Vista Hermosa (variación de $60^{\circ}\text{C} \pm 5^{\circ}\text{C}$ entre verano e invierno), es un ecotipo resistente al frío, libre de hongos y cultivado en forma orgánica.

Abastecimiento de agua: la sala de proceso se abastece de agua de vertiente que aflora en el predio a unos 200 metros de la sala. La vertiente brota y corre de norte a sur en la cual existe una toma de agua donde se almacena el agua en un estanque de 2000 litros de capacidad, previa cloración automática. Este sistema sólo está inoperante alrededor de dos meses al año por las bajas temperaturas ambientales ($-25^{\circ}\text{C} \pm 5^{\circ}\text{C}$), para prevenir el deterioro de la bomba.

Previo al proceso: Antes de iniciar la elaboración de la pasta de ajo, las productoras seleccionan la semilla del ecotipo regional y lo siembran en el mismo predio llamado "Vista Hermosa". Este año 2004 han sembrado 4500 plantas esperándose un rendimiento a la cosecha de 600 kg de ajo fresco. La siembra y el manejo del cultivo se realizan según los métodos tradicionales que son descritos en la sección examen predial de la ordenación predial.



Sector de siembra de ajos

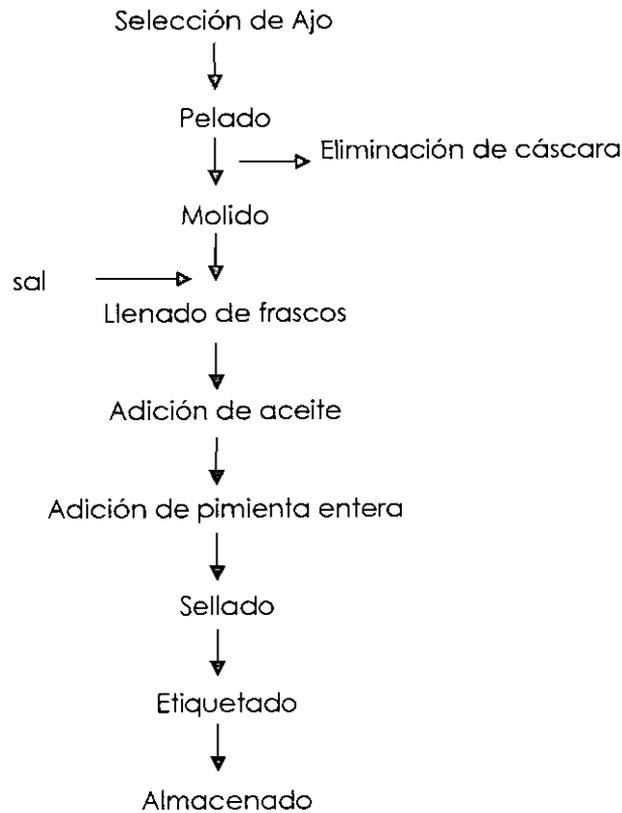


Caseta de toma de agua



Bomba y clorador.

Línea de Proceso: a continuación se detalla en forma general la línea de flujo de la pasta de ajo



Rendimiento: el rendimiento de la pasta de ajo varía de acuerdo al estado de madurez de la semilla. A mayor curado menor es el rendimiento, debido a la deshidratación que sufre el ajo en este período. Es importante destacar que también varía un poco el color de la pasta de ajo, ya que la deshidratación hace concentrar los pigmentos y otros nutrientes, afectando el color de la pasta de ajo, pero no en forma significativa. Este punto se detalla en el siguiente cuadro:

Ajo	Rendimiento (por kg de ajo)
Fresco	5 frascos
Curado	4 – 3 frascos

Durabilidad: no se ha realizado un seguimiento de la durabilidad de la pasta de ajo en forma seria, quedando pendiente para futuros trabajos de certificación. Actualmente la producción de pasta de ajo es de acuerdo a la demanda, por lo que se elabora solo lo pedido, vendiéndose muy rápido, no más allá de cuatro meses en anaqueles, lo cual nos permite tener una confianza, ya que la pasta de ajo al poseer sal y un sellado con aceite que impide la entrada de oxígeno a la pasta, nos ofrece un respaldo productivo.

Buenas Prácticas de Producción Limpia

Las siguientes buenas prácticas de producción más limpia utilizadas en el predio y la sala de proceso aumentan la eficiencia económica y ambiental del cultivo de ajos:

- Abono orgánico aplicado al cultivo, sin utilización de pesticidas.
- Eliminación de la piel del ajo para elaboración de humus.
- Mínimo uso de electricidad, ya que el proceso se realiza de día y con buena luz natural.
- Utilización de leña para calentar agua y esterilizar los frascos en forma seca-horno.

Detección de Puntos de Pérdida e Ineficiencias en el Proceso

Actualmente no se detectan ni puntos de pérdidas y tampoco ineficiencias en el proceso.

Cumplimiento de la Legislación Vigente

Pionera cuenta con Resolución Sanitaria nueva debido a la independización de su grupo inicial. Cuenta con patente municipal.

Ordenación Predial

PIONERA: UNA SALA DE PROCESO, VARIOS PREDIOS PARA EL CULTIVO DEL AJO

La PIONERA, corresponde en un inicio a la asociación de 5 mujeres (originalmente el grupo contaba 7 socias) en una sociedad de hecho del comité campesino de Vista Hermosa. Cada socia debiera cultivar en sus respectivos campos los ajos que servirán después a la generación de la pasta para la venta. Sin embargo, esta situación ha ido cambiando, y paulatinamente y por distintas razones la mayoría de las socias han dejado de plantar ajo y de participar de la producción de la pasta. Sin embargo quien ha dirigido el grupo desde sus inicios, y continua hoy siendo una de las productoras más activas, la señora Uberlinda Yáñez sigue plantando los ajos destinados a la confección de la pasta. Así a mediados del presente año 2004, se separó la asociación y la sra. Uberlinda Yáñez continúa trabajando sola apoyada por su hija, sra. Blanca Jara. En el presente estudio, por lo tanto, solo se describirá el predio de Uberlinda Yáñez y la sala de proceso en la cual se lleva a cabo la confección de la pasta de ajo. El texto a continuación es solo una descripción de ambos y no constituye el resultado de un estudio de ordenación predial. Este se llevara a cabo si fuese necesario a petición de la productora y en temporada productiva de primavera o verano.

Categoría climática y geomorfológica: Ecorregión Boreal Húmeda

Distrito: Ondulado



Descripción general:

El sector de Vista Hermosa esta ubicado a 50 Km. de Coyhaique, dominando la vista del valle del pueblo de Balmaceda. La sala de proceso es una pequeña casita adosada da la sede vecinal del comité campesino de Vista Hermosa, cuya construcción fue posible gracias al aporte de un proyecto FOSIS. Alrededor del edificio cuyo límite es marcado por un cerco de alambre se encuentran varias casas, pertenecientes a los socios del comité campesino. Más allá se extiende los predios de los productores con galpones, praderas y algunos sectores de cultivos.

Examen predial y estilo de agricultura

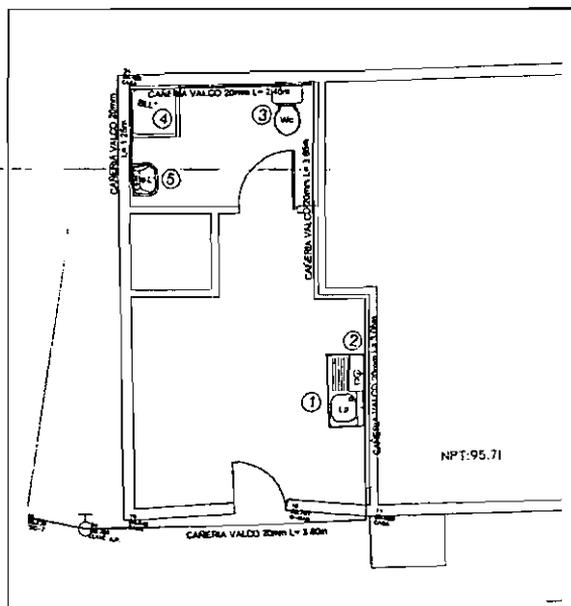
La actividad productiva puede ser definida como agricultura extensiva con bajo grado de tecnología. La principal actividad es la ganadería de bovinos y ovinos. El cultivo del ajo se ha hecho en esta zona tradicionalmente desde más de 20 años, con semillas traídas desde Puerto Ibáñez y que por lo tanto ya se han transformado en un ecotipo particular. El cultivo de ajo es exitoso en Vista Hermosa, ya que no fue afectado por la erupción del volcán Hudson. Otros sectores tradicionales de cultivo (Ibáñez y Chile Chico) han perdido esa propiedad, ya que la alta cantidad de cenizas del volcán cambiaron la fertilidad del suelo, afectando el gusto del ajo y su utilidad en la confección de la pasta de ajo. En vista Hermosa, el sector a cultivar es fertilizado rotándolo con el dormidero de ovejas, quienes se mantienen por un año o dos en el sector que se espera fertilizar. Luego con un arado con bueyes y una rastra la tierra es trabajada para la siembra. Esta se hace a mano, en los meses de mayo con luna menguante. La aporca y el desmalezado también se lleva a cabo de forma manual y tradicional. El predio de la Señora Uberlinda y su marido cubre 110 hectáreas de las cuales solo un área cercana a los 500 m² o 1 ha se dedica al cultivo de ajos.

Funcionalidad, Asentamiento y Recreación

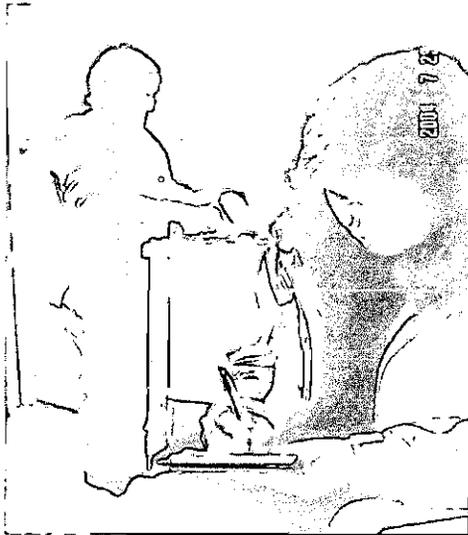
Los espacios parecieran estar distribuidos de manera funcional, combinando las necesidades de circulación de las personas y los animales y la delimitación de la propiedad de cada una de las personas que allí vive. Es necesario hacer un estudio más acabado para pronunciarse sobre las mejoras de distribución de los espacios y de funcionalidad que pudieran proponerse. En cuanto a los asentamientos y la recreación, el sector de la sala para reuniones y sus alrededores ha sido habilitado con tal de crear un ambiente grato y comunal.

Estética

La estética de los edificios y del sector en general puede ser mejorada. Sin embargo, el lugar, tal como su nombre lo indica cuenta con una hermosa vista, lo que genera una sensación general de espacio y belleza. Vista Hermosa puede ser un lugar interesante de integrar en una ruta turística de los Sabores de Aysén, donde los viajeros pueden detenerse algunos instantes rumbo al sur. Los métodos de siembra y cosecha son tradicionales y pueden ser de interés para visitantes.



NP T.95.71



Sala de proceso esquema y descripción

El edificio es pequeño y consta de dos espacios, la sala de proceso y el baño (ver esquema). La sala principal contiene un lavaplatos con calefón, dos mesones de trabajo y una cocina a leña. En el pasillo hacia el baño se encuentra un pequeño closet en el cual en época de trabajo se almacenan los frascos y otros ingredientes. La condición del local es buena, los distintos artefactos son bastante nuevos y la calidad de los materiales de construcción es buena y será duradera.

Fortalezas:

Belleza paisajística del lugar al paso en la carretera al sur. Sector apropiado para el cultivo orgánico y tradicional de ajos para pasta. Hospitalidad de la Señora Uberlinda.

Prioridades:

Resolver los problemas entre las socias del grupo en particular para la obtención de más materia prima. Indagar en la siembra y producción de las otras opciones productivas del grupo (cebollas para pickles, pasta de aji, etc).

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Uberlinda Yáñez y su hija Blanca Jara trabajan elaborando pasta de ajo desde hace cuatro años. En un comienzo crearon junto a 5 mujeres más, una sociedad de hecho para elaborar distintos productos a partir de las materias primas que ellas mismas obtienen de sus cultivos familiares. Esta iniciativa marchó bien unos años, pero pronto, las tareas familiares de muchas de las socias impidieron que mantuvieran un ritmo productivo conjunto. Esta situación significó que la señora Uberlinda y su hija decidieran continuar solas con el proyecto productivo, constituyendo así una sociedad familiar.

Uberlinda Yáñez nació en la localidad de El Blanco. Contrajo matrimonio con un poblador del sector y decidieron instalarse en Valle Simpson. Finalmente deciden radicarse en el sector de Vista Hermosa.

La actividad tradicional de la familia es la agricultura, específicamente la producción hortícola para la subsistencia. El cultivo de ajo lo han practicado desde siempre, utilizando el abono natural proveniente de la oveja.

En la producción de ajo interviene todo el grupo familiar. Su primera fase es preparar la tierra. Para ello utilizan arado de tracción animal (bueyes). Luego comienza la siembra. Las tareas están así divididas: el hombre prepara la tierra y la mujer deposita las semillas en cada melga. El proceso de limpia de malezas se hace de forma manual durante el tiempo que demora el cultivo en desarrollarse. Para la cosecha de los ajos, tanto hombres como mujeres participan en las faenas. La familia adquirió las semillas a otros productores de la zona de Puerto Ibáñez. Nos advierte que como el sector de Vista Hermosa es una zona que tiene menores temperaturas, permite que los ajos tengan buena consistencia para la elaboración de la pasta.

Antes de la capacitación entregada por el programa INDAP-Prodemu, las productoras elaboraban la pasta de ajo con bastante dificultad. La herramienta principal era un cuchillo con el cual machacaban cada ajo con la parte más ancha de la lámina hasta formar la pasta. Ahora utilizan una máquina de moler eléctrica, lo que les ha facilitado su labor.

La primera producción de La Pionera fueron 80 frascos, preparados para una Feria organizada por Fosis XI Región. En esta ocasión las productoras decidieron regalar algunos frascos para dar a conocer su producto. Desde ese entonces han continuado y aumentado su producción, elaborando incluso algunos nuevos productos a modo de prueba, como pasta de ají y pickles.

Nos cuentan que la obtención de los permisos sanitarios fue dificultosa y debieron invertir mucho tiempo y mucho dinero también. Sin embargo ya tienen toda la sala de proceso implementada y están dispuestas a trabajar cada vez mejor.

Estas productoras señalan que han tenido muchas satisfacciones con su actividad productiva, siendo el mayor agrado, salir de la rutina de las labores diarias y recibir un pago por sus productos.

ANÁLISIS GENERAL DE UNIDAD PRODUCTIVA PARA INICIAR PROCESO DE OBTENCIÓN SELLO DE CALIDAD

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

BUENO

El grado de interés demostrado hacia el proyecto Sabores de Aysén es alto, las productoras parecieran comprender el espíritu del sello y las ventajas en obtenerlos. Hasta ahora las productoras han respondido positivamente a las solicitudes del proyecto, así como a las invitaciones hechas a distintas actividades del mismo.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

Identificación De Opciones De Mejoramiento de Producción más Limpia

- De momento no se identifica acciones de mejora en producción limpia, de acuerdo a lo que se detalla en el ítem Producción Orgánica.

Manejo y Reducción de la Generación de Residuos.

El manejo de residuos es óptimo, detallándose como sigue:

- Hojas: son enviadas a una fosa para desarrollo de humus.
- Detergente: la utilización es mínima, llegando a diluirse en el agua de lavado. La velocidad de producción permite que se reabsorbido por las napas freáticas.

Recomendaciones para mejorar el higiene del predio

Considerando la meticulosidad del proceso artesanal, no se consideran recomendaciones por el momento.

Producción Orgánica

- El poseer un ecotipo propio manejado en el interior del predio desde hace 18 años, nos da un pie en considerar una producto orgánico, sin uso de pesticidas que se encuentren arraigados en las semillas.
- La utilización de agua de vertiente que brota en el mismo predio, sin poseer agroindustria o faena algunas aguas arriba, nos permite confiar en la buena calidad del agua, agregando la cloración mecánica permanente del estanque del almacenamiento.
- Concluyendo este producto podría ser considerado a incorporar a una Certificación Orgánica de Calidad.

Mejoramiento de la Oferta

El mejoramiento de la oferta pasa por la generación de nuevos productos: pasta de aji, y pickles, etc, que ya habían sido vistas por los productoras con Susana Silva.

Acciones prioritarias que se podrían implementar en el marco del Proyecto "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- alto grado de higiene y buenas condiciones en instalación y equipos
- alto compromiso con su producción
- producción naturalmente orgánica

Prioridades

- resolver problema de sociedad y responsabilidad jurídica de las socias.
- generar otros productos (pasta de aji, pickles, etc)
- abordar la recepción de visitantes, ya que hay potencial pero no existe un mecanismo.

Estilo general de la Empresa para efectos de promoción

En general la imagen y el posicionamiento de la pasta de ajo de las Pioneras es bastante bueno. El etiquetado cumple con la mayoría de los requisitos del Nuevo Reglamento Sanitario de los Alimentos, que establece el artículo 107. Falta indicar: Contenido del producto drenado, Producto Chileno o Chile, y las condiciones de almacenamiento. Las productoras agregaron una etiqueta adicional con esta información, sin embargo indicaron además las propiedades del ajo, pero esta información no puede ser entregada en el producto a la venta por que es considerada como ilegal por el Servicio de Salud.

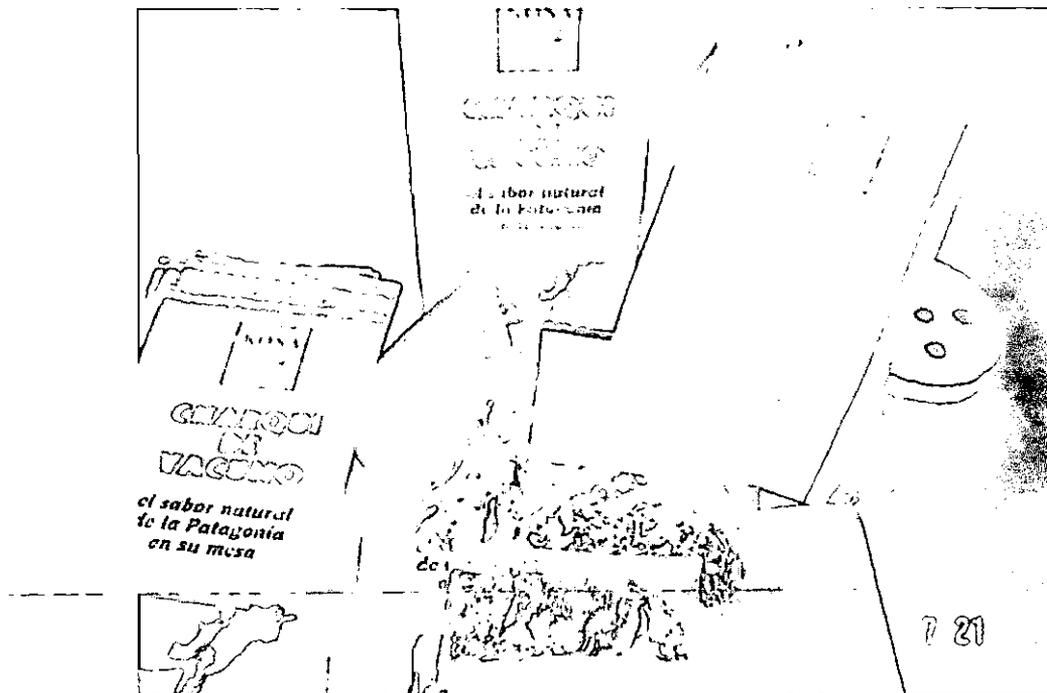
"LOS SABORES DE AYSÉN"
PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN



INFORME DIAGNOSTICO UNIDAD PRODUCTIVA

CHAQUI DE VACUNO KONA

Gastón Vidal



NOVIEMBRE 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08



MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Névières 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

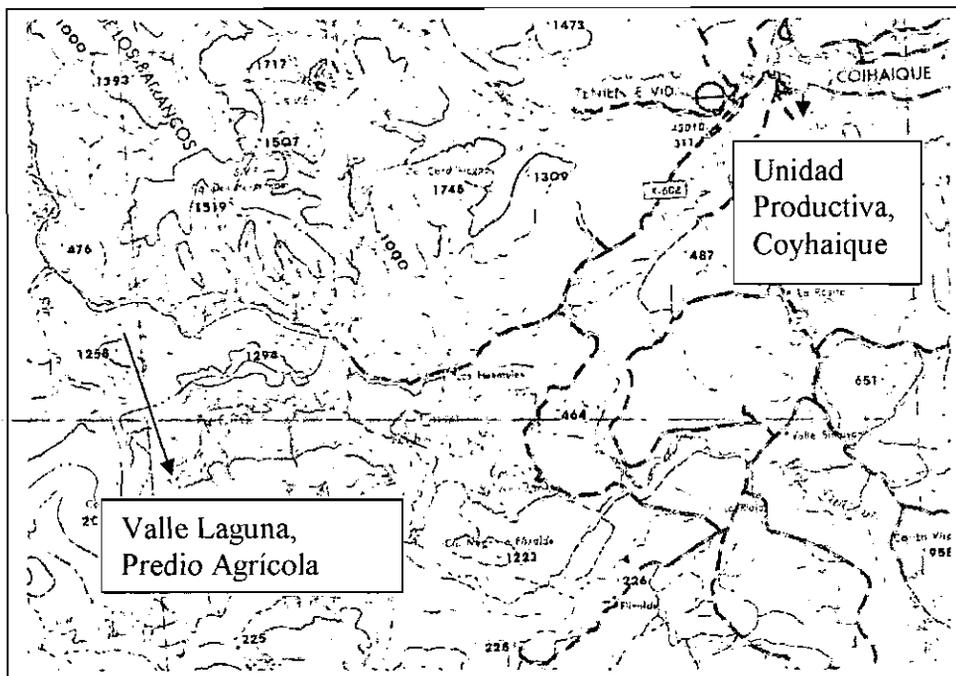
IDENTIFICACIÓN GENERAL

DATOS	Nombre Empresa	:	KONA
	Contacto Comercial	:	Gastón Vidal Torres (10.971499-2)
	Dirección Comercial	:	Almirante Barroso 1482, B, Coyhaique
	Comuna	:	Coyhaique
	Provincia	:	Coyhaique
	Teléfono Comercial	:	67-242387 / 09-5141770
	Rubro Principal	:	CHARQUI DE VACUNO
	Otros Contactos	:	Marisel Vidal Torres
	Fono – Correo Elec.	:	Charquipatagonia@latinmail.com
	Nivel de formalización empresa	:	RESOLUCIÓN SANITARIA N°188 del 18 de mayo de 2001
	Sello al cual postula	:	(nivel 1: Sello Garantía de Calidad, nivel 2: Especialidad Regional nivel 3: Producto Orgánico)
	Sello alcanzado	:	obtiene sello 2005 para su producto.

Ubicación Geográfica de la Empresa

Mapa ubicación

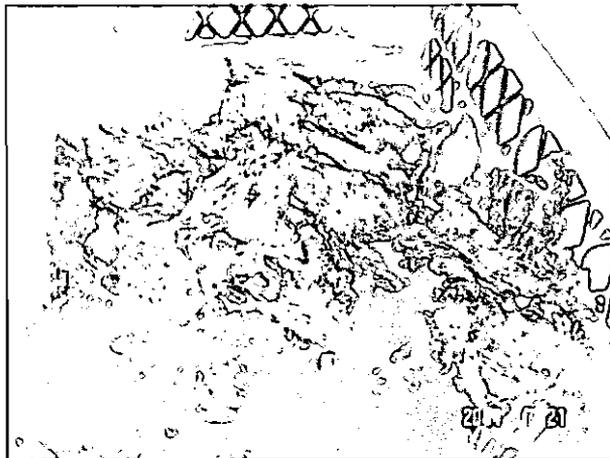
El predio se encuentra en Valle Laguna, a 38 km de Coyhaique & la unidad productiva de transformación del producto se encuentra en la ciudad de Coyhaique.



ESTUDIO COMERCIAL

PRODUCTOS A LA VENTA

Producto	Presentación	Período de producción	Producción y ventas 2003	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Charqui de Vacuno Natural Salado	Bolsas con etiqueta 40 gr 100 gr	Todo el año	+ - 500 kg	15.000 pesos Kg+ IVA	Con RRSS	Gran aceptación
Charqui de vacuno Con merquen, pimienta, ahumado	Bolsas con etiqueta 40 gr 100 gr	Todo el año	Producción incipiente	16.000 pesos Kg+ IVA	Con RRSS	Venta en Santiago y Temuco
Charqui de liebre, guanaco	Proyecto experimentales					
Charqui de oveja	En estudio					
Agroturismo	En proyecto					



"Producto 100 % natural, elaborado a partir de vacunos seleccionados y alimentados en forma natural en un zona libre de contaminación. El proceso de elaboración del charqui Kona es en base a un secado artesanal, con optimas medidas de higiene, en base a sol y aire, respetando los tiempos de secado a fin de obtener un producto de alta calidad manteniendo los métodos tradicionales heredados de los colonos de esta tierra"

Canales de distribución de la Empresa

El producto se vende principalmente en Santiago y de manera local.

Santiago : +- 70 % de las ventas

ACUERDOS COMERCIALES con Comercio Justo, Sabores del Campo, Ventana Orgánica, y Pura Natura.

En conversaciones con Terra Viva, JUMBO y otros potenciales interesados en los productos. Se han enviado productos de prueba y se esta viendo que aceptación tendrán.

Otros destinos: +- 30 por ciento de las ventas se hacen a nivel local en Coyhaique principalmente Acuerdos comerciales con Hypermermas, Envasadora Cordillera (Serrano), Regimiento 14 de Aysen

Incipiente: Acuerdos comerciales en Temuco: Organic Life (envío de prueba)

Posible acuerdo comercial en Punta Arenas con COFRIMA (idem envío de prueba)

Venta directa esporádica, a petición de algunos clientes que conocen la unidad productiva.

Observaciones Generales Del Mercado

ESCALA DE PRODUCCIÓN: PRINCIPAL LIMITANTE DE LA OFERTA

Esta unidad productiva ve como principal limitante el nivel de producción que puede alcanzar. Según el propietario se podría vender fácilmente hasta 200 Kg. mensuales de producto, sin embargo lo difícil ha sido generar un aumento en la producción, siendo el cuello de botella principal el secado de charqui cuya duración limita la producción. El productor quiere mantener su producción de tipo artesanal usando el método de secado tradicional, por lo que no desea utilizar secadores industriales. El aumento de producción por lo tanto estará sujeto a esta limitante. A través de mejoras en el sistema de secado sin embargo, se espera poder aumentar la producción a niveles que le permitan abastecer los mercados que ha empezado a explorar, en particular a nivel nacional.

TRASLADO A VALLE LAGUNA? AUMENTO DE LA OFERTA Y AGROTURISMO

Existe una idea que esta en proyecto todavía de trasladar la unidad productiva al predio de Valle Laguna. Esto permitiría aumentar la escala de la producción, disminuyendo algunos costos fijos (agua, electricidad, arriendo, etc). Sin embargo esto requiere de una inversión inicial importante, supeditada al interés de un inversionista de asociarse a KONA para ello. Esto permitiría asociar servicios agroturísticos a la unidad productiva.

DIVERSIFICACIÓN: OTRAS CARNES Y CHAQUIS ALIÑADOS

El productor esta explorando la posibilidad de diversificar sus productos generando charqui aliñados. Es el caso del charqui con merquen y el charqui con pimienta que ya se han desarrollado y que se han enviado a modo de prueba para su venta en Santiago.

Por otro lado, el productor también ha experimentado utilizar otras carnes para la producción de charqui, en particular guanaco y liebre, esto se ha hecho a pedido a través de VALCHAC. Otra idea que el productor desea explorar es utilizar la carne de oveja y crear así otro producto de tipo artesanal, de identidad regional marcada y que también pudiera explorar.

DESTINO DE LOS PRODUCTOS: LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL

En cuanto al destino de los productos, el productor ha tenido como primera prioridad consolidar el producto a nivel local y luego a nivel nacional (Santiago, Temuco, Punta Arenas), etapa en la cual se encuentra en la actualidad. No descarta explorar mercados a nivel internacional (potencialmente en Australia), sin embargo prefiere consolidar primero su posición como productor nacional. La apreciación del producto es que el mercado y las posibilidades del mercado son amplias, y que el producto es diferenciado y de alta competitividad, ya que a nivel nacional no conoce otros charquis de tipo artesanal que compitan con el suyo.

Proceso Productivo

Descripción del Proceso

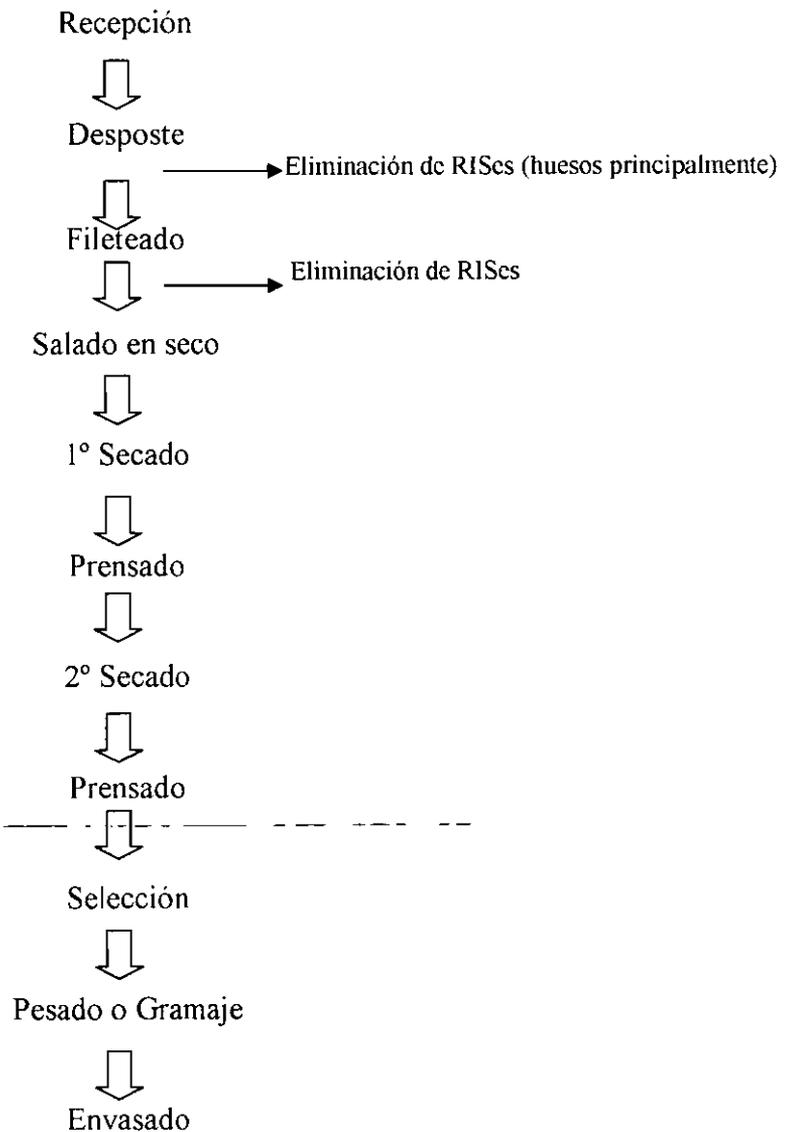
El proceso de elaboración de Charqui Kona, es una adaptación a los sistemas tradicionales que se conocen a las condiciones ambientales de Coyhaique y las características de la carne de vacuno, es decir, el método de secado es por convección por aire forzado.

La disminución del contenido de agua del producto se realiza usando dos sistemas en forma continua:

- adición de solutos que absorben el agua, que es la salazón en seco con sal gruesa.
- calentamiento del alimento por aire forzado: una especie de secado a la sombra con utilización de fuente de calor (combustión lenta).

Se ha calculado una producción mensual de 80 a 100 kg de charqui envasado en gramajes específicos.

Línea de Flujo



RECEPCION: La carne de vacuno se recepciona en ¼ de vara, entregada en la sala de proceso por el camión distribuidor del matadero INDUCAR, lo cual indica la certificación otorgada por el Servicio Agrícola y Ganadero – SAG, respecto a tipificación y certificación de la calidad de la carne, y entrega una confianza fitosanitaria al cliente.

DESPOSTE: la carne recepcionada es volteada en grandes mesones donde se procede al desposte de las piezas, utilizando sólo la pulpa, eliminándose los huesos que son distribuidos para consumo familiar, tanto en donaciones como en ventas.

FILETEADO: este se realiza a mano, cortando el músculo en forma transversal a la fibra, alcanzando un grosor de 1 centímetro aproximadamente, con un ancho que varía desde 20 a 30 cm, y una longitud variable de acuerdo a la pieza en corté.

SALAZON: El salado se realiza en seco, con un tiempo de reposo de 2 días a temperatura ambiente. Proceso en el cual la carne madura y es eliminado en forma pasiva el exceso de agua, reemplazándola por cloruro de sodio puro o sal no yodada. La dosificación aún no está calculada en forma exacta, sólo se tiene como dato el gasto, es decir 50 kg. de sal pura alrededor de 6 meses, lo que otorga un consumo de 8 kg mensuales.

1° SECADO: Esta etapa es la más importante del proceso, ya que determina la calidad organoléptica del producto final, en la cual se debe eliminar el agua libre que posee el músculo, reduciendo lo más rápido posible la actividad microbiana. Se realiza en una sala acondicionada para tal proceso unitario, el cual dura tres días a 45°C en forma constante. Esta etapa cuenta con una combustión lenta (leña seca), y dos ventiladores que fuerzan el aire más un extractor de aire inverso. Los tres últimos elementos se encuentran alineados, con el fin de producir un flujo continuo de aire, lo que permite la no saturación ambiental de humedad.

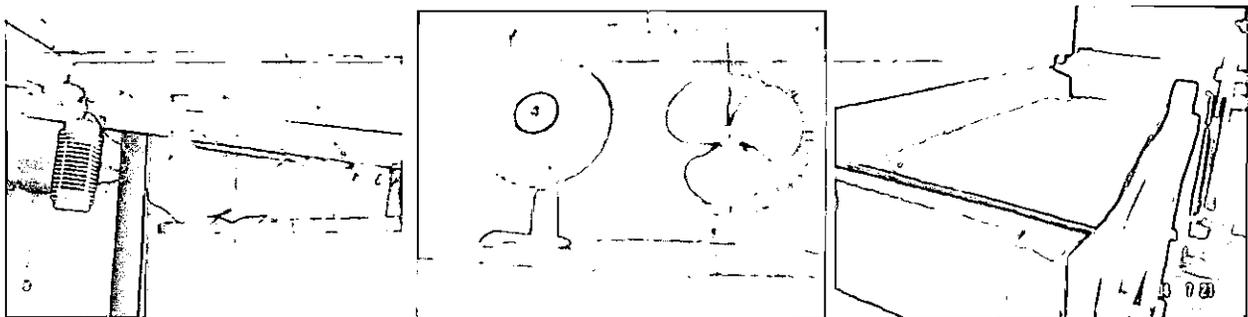
PRENSADO: Durante el proceso hay dos prensados, el primero es con utilización de rodillos dentados con una presión de 1,5 HP aplicados en forma directa al filete deshidratado.

2° SECADO: Se realiza en las mismas condiciones que el primer secado, pero a 145°C por 1,5 días.

SELECCIÓN: esta etapa es completamente visual y de acuerdo a la experiencia adquirida por el productor y la exigencia del mercado que al productor le han requerido en sus procesos. Se eliminan los charqui con exceso de fibra grasa y se clasifican por tamaño para el envasado.

PESADO: se utiliza una balanza eléctrica con resolución de 1 gr., en la cual se pesan piezas que logren alcanzar el ramaje respectivo para cada formato o presentación del producto.

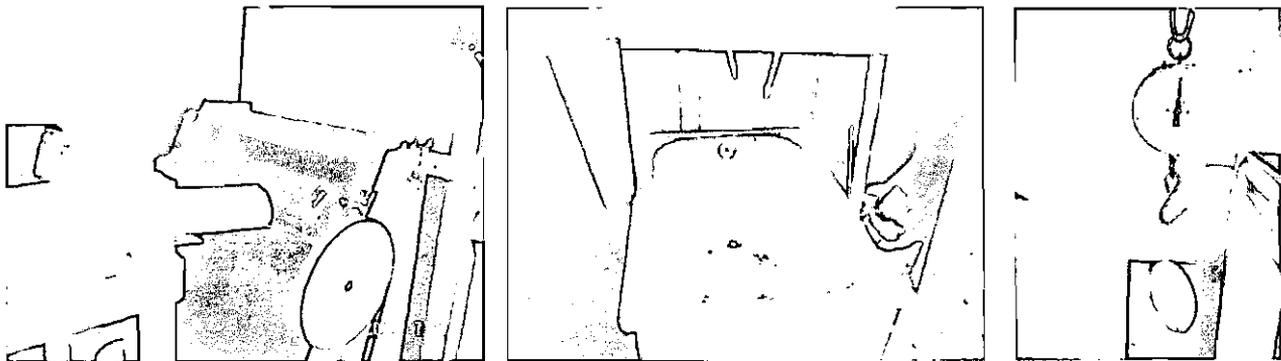
ENVASADO: se presentan envases de poliestireno y polipropileno de mediana densidad y se sellan con selladora manual de calor convectivo.



Buenas Prácticas de Producción Limpia

Las siguientes buenas prácticas de producción más limpia desarrolladas durante el proceso productivo aumentan la eficiencia económica y ambiental del charqui:

- Utilización de mallas mosqueteras en sitios estratégicos, que impiden el acceso de estos vectores a la sala de proceso.
- Aumento del flujo de aire forzado circulante en la sala de secado, lo cual hizo disminuir el secado crítico de 14 días a 5 días, reduciendo en un 64% los costos y los riesgos de contaminación, en esta etapa del proceso, es decir, reducción de electricidad y leña; lo cual, además, implica un favorable aumento en la velocidad de producción.
- En el salado no se utilizan aditivos solo se usa sal por lo que se deben permitir los tiempos de secados tradicionales.
- El productor utiliza materiales reciclados en buen estado en su proceso productivo, como ser la tina de baño para el secado, la prensa y mesón de prensa.
- Separación física de todas las áreas de proceso. El layout de la empresa indica que todas las etapas del proceso se encuentran correctamente separadas, sin entrecruzamiento de la línea de proceso.
- Compromiso con el medio ambiente, en la reutilización de los huesos eliminados en el desposte, y de los charqui de desecho para consumo familiar o venta al por menor a bajo costo.



Detección de Puntos de Pérdida e Ineficiencias en el Proceso

El punto mayor de pérdida se produce en las etapas de prensado, el cual daña la calidad visual del filete de charqui. Este punto no produce riesgo al consumidor al consumir el producto final, si presenta un daño a la presentación o aspecto del charqui.

El proceso se torna ineficiente en verano, ya que se debe comenzar a controlar la temperatura ambiente cuando la temperatura ambiental externa es alta, sobre 20°C. El control de la combustión debe ser constante y es manual, lo cual haría fluctuar la temperatura, gastando mucha hora/hombre en esta etapa.

Cumplimiento de la Legislación Vigente

El productor cuenta con Resolución Sanitaria RRSS otorgada por el Servicio de Salud Aysen para la producción de Charqui de Vacuno y con materia prima procesada y transportada por una Empresa del rubro con certificación y autorización del SAG, lo que entrega confiabilidad al consumidor.

Ordenación Predial

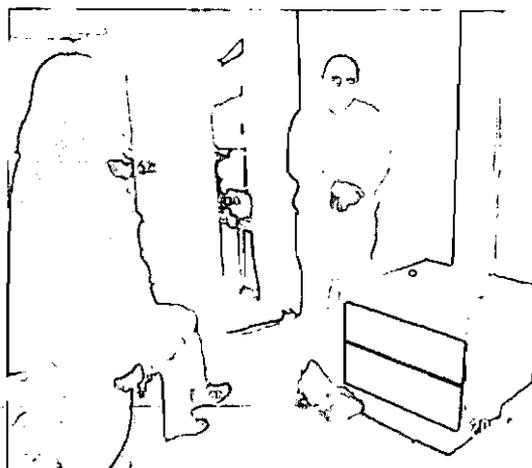
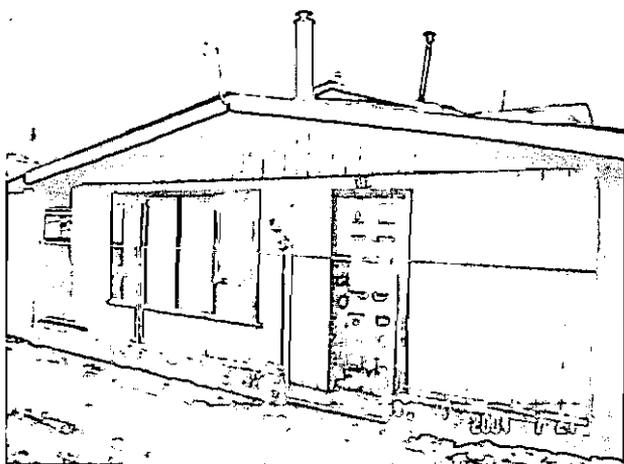
KONA se compone de dos unidades: una unidad urbana de transformación de los productos y una unidad rural. La unidad productiva de transformación del producto se ubica en la ciudad de Coyhaique y el predio productivo en el sector de Valle Laguna a aprox. 50 Km. de Coyhaique. Sin embargo, en la actualidad, el productor está comprando la mayor parte de su materia prima a terceros, por lo que en el presente estudio se analiza en detalle la unidad productiva urbana, y solo se entrega una breve descripción de la unidad rural. Si la unidad productiva se trasladara a Valle Laguna será necesario llevar a cabo un estudio de ordenación predial en el sector.

PREDIO EN VALLE LAGUNA: UN POTENCIAL PARA EL FUTURO

El predio agrícola es propiedad del padre del productor y se ubica en el sector de Valle Laguna comuna de Aysén con una superficie de 115 ha. El predio está cubierto por praderas naturalizadas antiguas y bosque nativo en las laderas en pendiente. El predio cuenta con una casa habitación en la cual vive la pareja Vidal Torres, huertas e invernaderos, frutales mayores y cultivos de frutilla para el consumo familiar. La principal actividad en el predio es la crianza tradicional de bovinos por lo que el predio cuenta con galpones y potreros. Según el productor el predio tiene un gran potencial para el desarrollo de actividades de agroturismo, y también sería posible ubicar allí la unidad productiva de charqui. Sin embargo esto requeriría de una importante inversión tanto para habilitar la sala de proceso, como para generar un desarrollo de la oferta turística que podría tener el predio. El productor está tratando de interesar un inversionista en este proyecto, por lo que su materialización dependerá del éxito de esta iniciativa.

SALA DE PROCESO EN LA CIUDAD DE COYHAIQUE

La sala de proceso se ubica en la ciudad de Coyhaique, se trata de una construcción ubicada en la parte posterior de una casa habitación de la calle Almirante Barroso. La unidad no está señalizada hacia la calle.



Distribución espacial:

La sala de proceso cuenta con cuatro espacios definidos (ver esquema).

- Entrada / oficina: sector que contiene el escritorio, documentos, computador y otros equipos.
- Un baño: pequeño, ubicado a la entrada a la derecha.
- Sala de fileteado y prensado: En este sector se encuentra la prensa y los mesones que permiten realizar las faenas de desposte, pesado, y prensado de la carne.

- Sala de salado y secado: Esta sala esta en conexión con la sala anterior, recibe la carne fileteada para salarla y colgarla en los secadores. Aquí se encuentra la estufa a leña, y también los ventiladores y el extractor de aire.

Funcionalidad:

La sala de proceso es funcional y se encuentra en un estado bueno. Varios aspectos de la sala han sido modificados para poder mejorar el proceso productivo, en particular en cuanto a impedir la entrada de moscas y forzar la ventilación para disminuir el tiempo de secado del charqui. Existe una preocupación por seguir mejorando las instalaciones y los equipos. Después de este primer diagnóstico, se sugiere hacer algunos cambios a la unidad: cambiar el sistema de colgado de la carne, y también ver la posibilidad de realizar un cambio de linóleo alto tráfico que se encuentra bastante desgastado.

Estética:

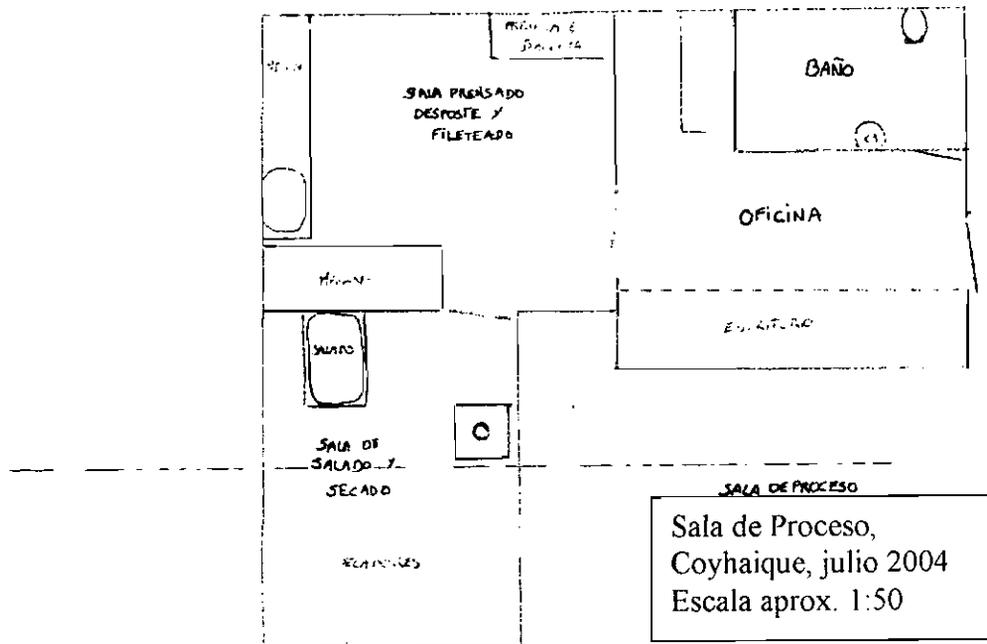
La unidad productiva es sencilla y modesta, siendo la funcionalidad la principal prioridad. En la actualidad la unidad rara vez recibe visitantes y es poco probable que este tipo de actividad se desarrolle en el futuro, por lo tanto no sería una prioridad desarrollar la estética del local. Sin embargo algunos elementos estéticos pueden ser mejorados para hacer más agradable el trabajo en el lugar y mejorar la primera impresión a eventuales visitantes.

Fortalezas:

Unidad productiva central y funcional. Capacidad y voluntad de continuar mejorando las condiciones y equipos. Posibilidad de ubicar la unidad en Valle Laguna.

Prioridades:

Continuar mejorando la funcionalidad de la sala de proceso. Eventualmente mejorar la estética del producto.



Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

HISTORIA FAMILIAR Y DE LA EMPRESA

En el mes de mayo de 2001, Gastón Vidal obtiene los permisos necesarios para dedicarse a la producción de Charqui. Ya antes venía incursionando en la elaboración de carbón vegetal. Este productor, de profesión técnico en computación, señala que sus fuertes lazos con los trabajos del campo y el apego a la familia lo han conducido a desarrollar una actividad relacionada con lo rural como fuente de subsistencia que le ha permitido prosperar económicamente.

Antes de optar por el charqui, se dedicaba de manera informal a la venta de mermeladas, manjar y huevos que eran producidos en el campo. El charqui es un producto con tradición en su familia. Su abuelo, que trabajaba con animales vacunos desde que se instaló en la zona, elaboraba este alimento como casi todas las familias del sector.

La decisión de producir charqui fue apoyada por el padre de Gastón, que adquirió algunas hectáreas en el sector Valle Lagunas, cercano a Coyhaique, donde pueden mantener algunos animales que son la materia prima básica para el charqui. Como el negocio ha crecido rápidamente, han debido cambiar su sistema de provisión de carne. Ahora deben comprar los animales en la feria ganadera y llevarlos al matadero oficial, para su faenamiento.

Gastón señala que cuando comenzó con la producción de charqui contaba con un espacio muy reducido en la casa de sus padres. El rendimiento no era mayor a 10 kilos mensuales. Trabajaba alrededor de 10 horas diarias y su principal herramienta consistía en un martillo para machacar la carne una vez secada. Actualmente el trabajo lo realiza con la ayuda de una prensa manual que le permite aumentar su producción. El proceso completo consiste en faenado, fileteado y salado de la carne. La ayuda constante de su padre y hermana son fundamentales en todo el proceso de producción.

Hace dos años y medio que la empresa Kona está recibiendo apoyo de Indap para implementar unidad productiva con herramientas y maquinaria; para la confección de las etiquetas y folletería y financiamiento para participar en la feria Expo Mundo Rural.

El productor intenta que su charqui sea lo más parecido al tradicional, elaborado en Aysén desde principios del siglo XX. El sistema de secado usado tradicionalmente (a leña y por capas) demora de 7 a 15 días. Kona demora un par de días con diferentes procedimientos artesanales. Todavía no es posible un secado en horas utilizando secadores industriales.

Uno de sus productos estrellas es el charqui con merquén, una variedad de ají ahumado y seco, de origen mapuche. Este aliño es fabricado artesanalmente por el productor. La otra variedad es el charqui ahumado que se prepara utilizando aserrín de maderas nativas como la lenga, el ñirre y el coigüe y trabajando con ahumadores artesanales.

Hace dos años que Productos Kona ha expandido su distribución a otras regiones y gracias a la participación en feria Expo Mundo Rural. Sin embargo, la mayor dificultad que ha tenido esta empresa familiar es la falta de capital de trabajo que ha impedido el despegue que esté acorde con las inmensas posibilidades de venta que tiene su producto.

ANÁLISIS GENERAL DE UNIDAD PRODUCTIVA PARA INICIAR PROCESO DE OBTENCIÓN SELLO DE CALIDAD

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

El grado de compromiso con Sabores de Aysén es alto. El productor ha asistido a las distintas actividades a las cuales se le ha invitado, ha entregado productos para la degustación organoléptica. Asimismo ha mostrado buena disposición en la recepción de los asesores para realizar el proceso de visitas y evaluaciones.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

Identificación De Opciones De Mejoramiento de Producción más Limpia

- Mejorar las condiciones de la unidad productiva: aumentar luminosidad, cambiar linóleos, mejorar mesones, etc.
- Cambiar las cortinas de la sala de secado por una malla y así evitar la acumulación de grasa.
- Cambiar las mallas de sacado, y los ganchos de colgado de la carne.
- Se considera necesario adquirir un guante anticorte para el fileteado, esto mejoraría la seguridad del trabajador.

Manejo y Reducción de la Generación de Residuos.

- El manejo y la reducción de los residuos es aceptable, sin embargo se pueden considerar mejoras en el manejo de los huesos.

Recomendaciones para mejorar el higiene

- Se deberían considerar mejorar los hábitos de higiene en el uso de mascarillas y guantes.
- También se debería considerar cambiar el material de recubrimiento del piso, como cerámica, flexit o cualquier material no poroso para facilitar la limpieza e higiene del lugar de trabajo.

Producción Orgánica

El productor actualmente no tiene trazabilidad de su materia prima carne, se sugiere diferenciar los tipos de charqui obtenidos a partir de materias primas distintas, desarrollando una clasificación interna tales como charqui Clásico, Premium, Tradicional que identifique al consumidor el origen de la materia prima.

Mejoramiento de la Oferta

Eventual mejoramiento del envasado. Posibilidades de aumentar la producción para aumentar las ventas.

Acciones prioritarias que se podrían implementar en el marco del Proyecto "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- buena disposición, espíritu emprendedor, buenas ideas de productos nuevos, buen manejo contable, buenos contactos comerciales.
- Secado mejorado con buenos resultados, potencial de mover la unidad productiva a Valle Laguna.

Prioridades

- mejorar el prensado, con el fin de evitar el desmenbramiento del charqui en el segundo prensado (se debe considerar una prensa con menor fuerza o HP) .

- mejorar algunos materiales y equipamiento de la unidad productiva
- hacer un seguimiento del origen de la materia prima carne
- mejorar aspecto envasado

Estilo general de la Empresa para efectos de promoción

La rotulación es correcta y cumple todos los requisitos del " Nuevo Reglamento Sanitario de los Productos", sin embargo la presentación del producto puede ser mejorada.

"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO TALLER LAS PARAMELAS



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación para el desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350 COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08
info@saboresdeaysen.cl



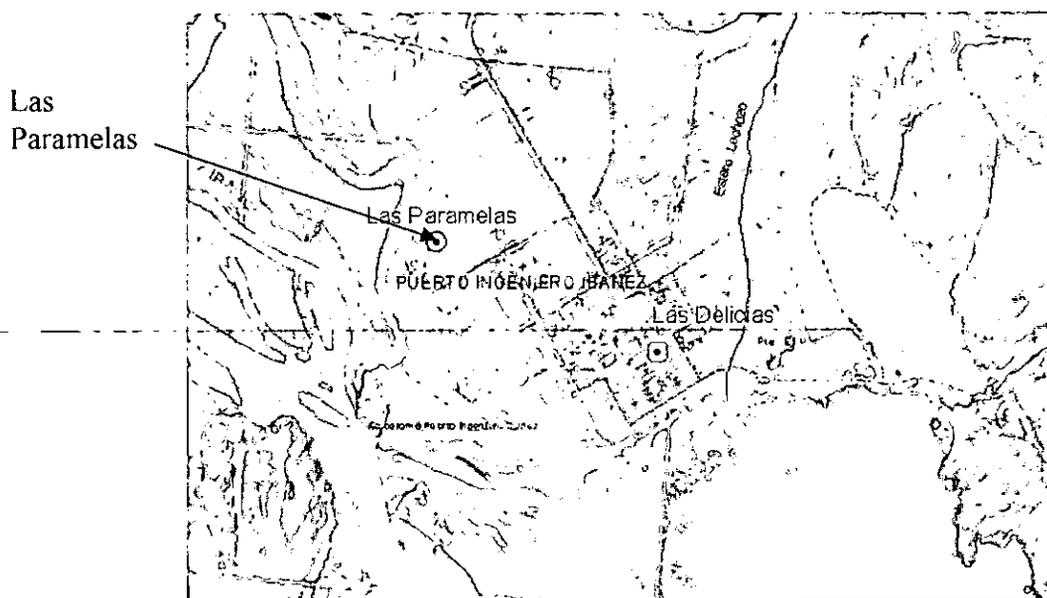
MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviars 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

FICHAS – RESEÑAS DE LOS PRODUCTORES

LAS PARAMELAS

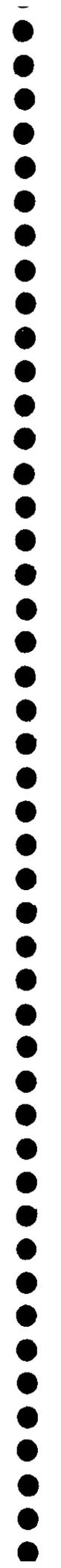
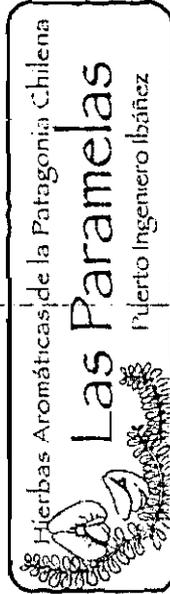
DATOS	Nombre Empresa	: Las PARAMELAS de Río Ibáñez
	Contacto Comercial	: Juana Vega Monsalve
	Razón social	: Juana María Vega Monsalve y otras
	Rut	: 50.998.760-2
	Dirección Comercial	: Chacra 2, Puerto Ingeniero Ibáñez
	Comuna	: Río Ibáñez
	Provincia	: General Carrera
	Teléfono Comercial	: 08- 3606750 celular 67 – 42 33 65 y 42 31 52 (I. Municipalidad Río Ibáñez) Fax. 42 32 16 (I. Municipalidad de Río Ibáñez)
	Rubro Principal	: Producción y secado de hierbas aromáticas, medicinales y culinarias.
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 – 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Cuenta con Resolución Sanitaria SS Aysén N° 582 del 20 de noviembre de 2002 e iniciación de actividades. Funcionan desde 1995 aproximadamente.
	Sello alcanzado	: sello 2005 para su producto hierbas aromáticas.

Ubicación Geográfica, Puerto Ibáñez



PRODUCTOS

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Observaciones
Hierbas aromáticas (Menta, Poleo, Matico, Paramela, Orégano, Manzanilla, Borrja, Hinojo, Tusilago, Salvia, Hierba de la Plata, Zarzaparrilla, Tomillo, Eneldo, Anís, Llántén, Romero, Toronjil, Paico, Albahaca, Hierba de San Juan, Nogal, Eucaliptos y otras variedades silvestres)	Bolsas de 10 y 30 grs.	todo el año	10. 000 bolsas	Bolsas 10 y 30 grs. \$400 y 800 respectivamente.	Posee sello de calidad



Proceso productivo

Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se repite las acciones (opciones de mejoramiento) de la consolidación presentados en Junio de 2003 y el estado de avance para evaluación del Sello de Calidad 2004, Sabores de Aysén.

Acciones De Tecnología Blanda

1. Almacenamiento de Materia Prima

1.1. Colocar malla en las ventanas de la sala de procesado, primero y segundo pisos.

1.2. Almacenar hierbas secas en cajones elevados, en repisa o en estantes.

Planificada Compraron planchas; Fondos solicitados para su elaboración FUNDA

Acciones De Tecnología Dura

2. Ampliar sala de secado para absorber la producción actual y planificada para el futuro.

Pendiente mejoramiento situación económica.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS FEBRERO-MARZO 2004

Análisis de Calidad

El proceso de elaboración es común para todas las hierbas. Todas son cultivadas en el Predio de la Sra. Juana Vega, principalmente bajo invernadero y con riego con utilización de agua potable.

Las hierbas son sembradas en invernaderos determinados por el productor, desarrollando almácigos o plantas directas.

En algunos casos el riego es manual, utilizando depósitos contenedores. En otros casos se utiliza riego por inundación.

Se cuenta con una sección de lavado de las hierbas postcosecha y una sala adecuada para el secado.

El tiempo de secado alcanza alrededor de los 15 días.

HACCP:

Resultados y Consideraciones

· Se debe considerar bajar la intensidad de luz natural de la sala de secado, debido a la decoloración de las hierbas.

· Se recomienda diversificar la presentación de las hierbas.

· Se puede fomentar un nuevo material de envase de las hierbas como poliestireno o polipropileno de mediana densidad, con el fin de facilitar el pegado de las etiquetas y el resquebrajado del envoltorio.

Canales de distribución de la Empresa

Plantas Medicinales : restaurante histórico RICER, venta directa, Ferias, Supermercado Hiper más.

Observaciones Generales del Mercado

Esta es una empresa que si bien nació bajo el amparo del financiamiento estatal surge del conocimiento propio de la Sra. Juana Vega.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica: Provincia Esteparia Fría de la Patagonia Occidental.

Descripción general: El taller Las Paramelas es un taller localizado al interior de la localidad de Puerto Ibáñez, por lo que debe ser clasificado como una unidad **semi urbana**. Este taller se abastece de los cultivos de la chacra.

Actividad agrícola

Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Esteparia Fría de la Patagonia Occidental**. Dicha descripción se caracteriza por un clima árido de invierno riguroso, con heladas frecuentes y precipitaciones concentradas en invierno, en forma de nieve. Puerto Ibáñez pareciera gozar de un **microclima** por la cercanía del Lago General Carrera que le da temperaturas mas benignas que el promedio de la provincia. Las pendientes son **planas**.

Las **actividades productivas primarias** se desarrollan en la huerta familiar.

La actividad agrícola puede clasificarse según los siguientes parámetros,

Estilo de Agricultura : tradicional/ familiar de baja escala/ Estilo Tecnologista (cultivos bajo invernadero)

Fertilización: Regular (utiliza métodos tradicionales)

Agua: Riego bueno, sin déficit hídrico

Protección : Protección media, ataque medio (sin uso de pesticidas)

Biotecnología: Media, información media (cultivos según conocimiento empírico de la zona, buen desarrollo de conocimiento en plantas medicinales)

Cuidado: bueno / **Condición** : buena / **Tendencia:** Estable

Taller Las Paramelas

El taller Las Paramelas se sitúa en un edificio construido específicamente con el fin de ~~secar las plantas.~~ En cuanto a los aspectos **funcionales**, las productoras han mejorado sustancialmente los problemas de acopio, secado, almacenamiento con esta nueva sala.

En el segundo piso se encuentra un espacio dedicado a la venta de los productos.

Diagnóstico rápido

Servicios turísticos propuestos:

Un servicio básico al visitante es la "venta in situ" que ya se ofrece en el segundo piso. La **descripción visual** de los productos y su proceso es fundamental en esta actividad, así como **degustaciones o explicaciones** pueden dar muy buenos resultados. Es posible pensar en el futuro ampliar la recepción de los visitantes con una visita de alguna de las huertas y invernaderos.

Fortalezas: : Buena ubicación cerca del Río Ibáñez, sentido de su oficio para el mejoramiento de la salud de la comunidad.

Prioridades : implementación señaletica externa, mejoramiento estético y estilo de sala de venta.

Oportunidades y orientaciones para el desarrollo de identidad de la unidad

Las prioridades del predio acordadas con Juana Vega e Irma Hernández en abril 2003 contemplan en primer lugar mejorar la difusión para aumentar las ventas y organizar dichas acciones de tal manera de no entabrar o frenar la producción. En este proceso se desea averiguar cual es la acogida del producto actual, tanto en precio como en presentación (bolsas chicas o a granel), y eventualmente estudiar la necesidad de mejorar los envases o solucionar el tema de transporte para la venta. Una preocupación productiva es de poder capacitar a más socias para aumentar la producción manteniendo la calidad.

Se cree relevante desarrollar la oferta de servicios básicos para el visitante tal como la "venta in situ" así como las explicaciones sobre el proceso de cultivo y la descripción de las cualidades naturales y usos de las plantas. Más allá del aumento de las ventas, la unidad de gestión Sabores de Aysén considera que se puede fortalecer la empresa ofreciendo en el lugar visitas de las huertas e invernaderos y desarrollar la oferta de onces, donde se puedan probar las aguas de hierbas y otras comidas caseras propias de la zona. La promoción turística de la unidad puede solucionar el relativo aislamiento con los mercados y disminuir los costos de producción ahorrando el transporte asociado al envío a Coyhaique. Por otra parte se considera relevante consolidar la imagen de una producción "artesanal" de calidad orgánica, de plantas saludables y con numerosos usos gastronómicos. Para tal efecto se ve necesario desarrollar el orden general del predio, mejorar el estilo estético de las construcciones e interiores y desarrollar más las explicaciones que se puedan entregar en cuanto al cultivo y usos medicinales de las hierbas.

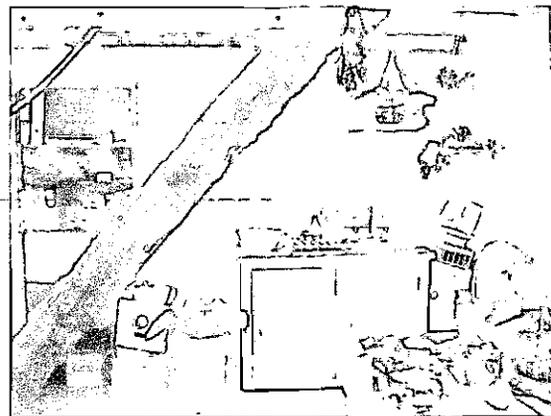
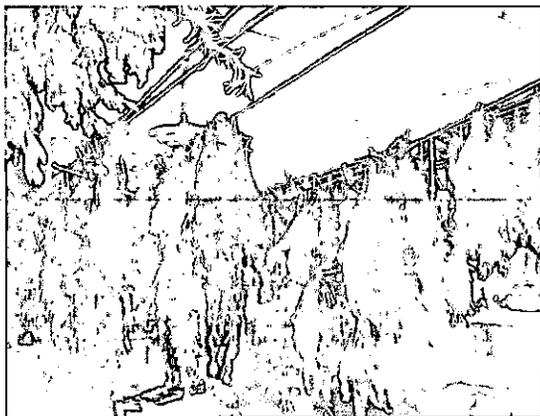


Tabla consolidación de la identidad precial y productiva LAS PARAMELAS

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS ESPECIFICAS (¿Cómo?)	Fecha Tentativa Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Esta unidad productiva de cultivo y secado de hierbas aromáticas es una micro empresa asociativa llevada por la Señora Juan Vega, Irma Fernández y otras mujeres	Consolidar la imagen de una producción "artesanal" de calidad orgánica	Desarrollar el orden y estética general del predio, y construcciones así como las explicaciones sobre cultivos y usos medicinales de las hierbas	2003-2004
IDENTIDAD TERRITORIAL				
ID. Geográfico o Territorial	Eco región "Provincia Esteparia Fria de la Patagonia Occidental" con paisajes abiertos y coloridos de la pampa con el Lago Carrera, el Río Ibáñez y el Cerro Pirámide	Valorar concepto de una producción de calidad en la zona de microclima de la Cuenca de lago Carrera	Destacarlo en las etiquetas	
ID. Productiva	Se caracteriza por la recolección y cultivos de una gran variedad de hierbas de Puerto Ibáñez, Chile Chico y Bahía Jara.			
Materia Prima	Proviene de cultivos propios en la huerta familiar y compra a terceros	Tener procedencia de las plantas garantizadas		
Insumos	Balsas y etiquetas compradas externamente	Tener envases atractivos y llamativos		
Métodos Prod Específicos	Producción de calidad, cosecha y selección manual y cultivo orgánico, premiado nacionalmente en Expo Mundo Rural 2002	Obtener sello de producción orgánica		
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL				
Tipo y/o Estilo de Empresa	Micro empresa asociativa de mujeres	Aclarar manejo de la empresa para evitar riegos de divergencias entre socias	Organizar reuniones de clarificación de gestión y destino de utilidades	
Estrategia Comercial	Venta a supermercados y restaurantes de Coyhaique en Ferias y venta directa	Tener posicionado el producto en la prensa, radio y mercado regional. Intentar ventas al nivel nacional.	Iniciar promoción a mayor escala con Sabores de Aysén pero prever fondos para acciones propias	2004
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA				
Tecnoesctructura	Existe un edificio construido específicamente con el fin de secar las plantas, acopiar la materia prima, empaquetar, almacenar el producto final así como realizar las ventas	Tener asegurado una producción promedio en las chacras de Ibáñez	Ampliar cultivos, construir invernaderos adicionales, lavadero de hierbas y comprar estufa leña (fondos FNDR)	2004
Tecnología blanda	El cultivo, selección y secado es cuidadoso y procede de un gran conocimiento empírico	Capacitarse en gestión empresarial básica y conocer otras experiencias internacionales	capacitar a mas socias para aumentar la producción manteniendo la calidad	

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva LAS PARAMELAS (turismo)

TEMÁTICA	SITUACION/ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUUESTAS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fecha Tentativa Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD				
ABIERTA-TURISMO				
Venta y Degustación	Se vende en el mismo edificio del proceso.	Implementar sala de recepción con mesas y sillas y baño para visitantes.	Desarrollar la oferta de servicios de "venta in situ" y onces, donde se puedan probar las hierbas	
Servicios de Alimentación	Se da excepcionalmente	Tener consolidada la oferta de comidas para grupos organizados	Consolidar oferta de onces y comidas campesines con Andes Patagónicas	
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	Se da solo con visitas específicas y de estudios de mejoramiento técnico	Tener una oferta educativa consolidada	Ofrecer visitas de las huertas e invernaderos con los hijos como guías. Elaborar folleto con explicaciones sobre el cultivo y la descripción de las cualidades naturales y usos de las plantas.	
Servicios de Alojamiento	no se ofrece	ofrecer agito-camping		
INFRAESTRUCTURA TURISMO				
Señalética Exterior	no hay	Tener indicaciones claras para llegar a la unidad desde el pueblo	Tener un letrero a la entrada del predio	
Organización Espacial Ext.	La unidad productiva es ordenada y eficiente pero la organización general del predio solo regular.	Tener una organización espacial clara y entendible para visitantes	Realizar plano de ubicación de sectores de actividades y edificios	
Organización Espacial Interior	La sala de proceso tiene una organización estudiada y coherente	Tener una calidad organizacional optima y entendible.	Desarrollar la organización de la sala de almacenamiento y ventas del primer piso	
Estética Exterior	No hay una preocupación estética pero los invernaderos son hechos de coligue y atractivos por esta razón	Tener una estética exterior que corresponda al nivel de calidad del producto	Hacer limpieza del sector de llegada y mejorar estética de los edificios	
Estética Interior	Es solo utilitario y la decoración puede ser desarrollada en mayor medida	Tener interiores cálidos con estilo tradicional y regional	Tener exposición de fotos sobre el proceso, estantes de productos con explicaciones sobre propiedades de las plantas	
DIFUSIÓN				
	Hay una difusión regional correcta en especial en la localidad y dentro de los numerosos servicios públicos que han participado del desarrollo de la empresa	Reservar una parte de las utilidades para efectos de promoción	Mejorar a difusión para aumentar las ventas y organizarlo de tal manera que no entorpezca la producción	
	Hay folletos y pendones, premios de la Expo Mundo rural 2002. El producto ha sido bien acogido pero el precio es considerado elevado cuando no se valora la alta calidad de este.	Tener un díptico, video, fotos, etc. detallando la actividad y productos a la venta.	Elaborar mayor material de difusión y explicaciones sobre el proceso. Estudiar disminuir costo con venta a granel.	

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Río Ibáñez, cuenca del Río Ibáñez durante la primera y segunda década del siglo XX.

Poblamiento

Importantes indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico expresado en la llegada de familias de colonos provenientes de las regiones IX y X a través de Argentina y otras localidades de la región desde la primera década del siglo XX.



Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

El taller las paramelas, es un grupo de mujeres que está aprovechando el reciente interés del mercado en la producción limpia, selectiva y libre de químicos, el incremento de compradores mayoristas por las hierbas aromáticas, y el apoyo de instituciones públicas y privadas al emprendimiento, esfuerzo y capacidad que presenta el grupo en el contexto productivo.

Una de las características importantes del taller las paramelas es que constituyen la única empresa en la región dedicada a l rubro hierbas, constituyéndose como una actividad innovativa y con características de género.

"A orillas de Lago General Carrera, en la desembocadura del Río Ibáñez, regada por las aguas de glaciares y sobre suelos que aún guardan los secretos del Pueblo Aonikenk, crecen las Hierbas de la Patagonia Chilena que conserva la magia de esta inmensa tierra y sus esforzadas mujeres."

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

Las Paramelas han participado activamente en el desarrollo del proyecto, asistencia a talleres y ferias.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

- Falta de señalética exterior,
- Necesidad de desarrollo de la estética para interiores y exteriores. (O.P)

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Tener sala de procesamiento.
- Tienen invernaderos para producir hierbas y además cuentan con proveedores.
- Experiencia en el cultivo, lo que les permite tener productos de calidad, producto orgánico.
- Poseen resolución sanitaria e iniciación de actividades, premio regional por calidad del producto.
- Diversidad de hierbas.
- Su fortaleza radica en que han demostrado una gran capacidad de emprendimiento, perseverancia y espíritu de superación. El lugar donde se encuentra tiene mucho por ofrecer. Trabaja con especies nativas y locales, de manera orgánica, mucha diversidad de especies y posee una infraestructura de buena calidad con resolución sanitaria.

Oportunidades

- Necesitan más difusión para vender los productos.
- Estudiar acogida del producto y presentación.
- Están muy lejos.
- No hay tiempo para producir y además vender.
- Difícil abastecimiento de envases.
- Buscar promocionar lado saludable, gastronómico.
- Su oportunidad es que tienen la posibilidad de trabajar a pedido, sin requerir tanto capital de trabajo para ello y de diversificar su producto, la infraestructura puede potenciarse sin requerir una inversión muy relevante (comparada con una ampliación), aumentando su capacidad de procesamiento al menos al doble. Existe una clara oportunidad en la producción de aceites aromáticos y trabajar con especies nativas, producir subproductos a base de hierbas.

Debilidad

- en el escaso capital de trabajo para la contratación de una mano de obra permanente y en encontrarse a trasmano para comercializar el producto.

Amenaza

- es la mantención de esta empresa, a través de un grupo de mujeres campesinas, con posibilidad de sortear las diferencias entre ellas y seguir trabajando juntas.

Prioridades

- Difusión para venta de productos.
- Más puntos de venta.
- Relacionar con gastronomía.

Consolidación Especialidad Regional

Propuestas a nivel Estético Funcional /Identidad Turística:

- Frontis de la unidad debiera presentar letrero en madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén.
- Establecer un sector de estacionamiento que ordene la llegada de vehículos, con letrero y marcación con piedras o contorno de setos. Instalar en este espacio un letrero con un esquema ilustrativo y orientativo del predio.

- Implementar un sendero expedito a través de las áreas de circulación habitual, mas conformado con piedras en los costados, gravilla, mimbre o enterrada entrecruzada, con letreros o flechas indicativas.
- Desarrollar el sentido paisajístico del lugar potenciando la diversidad de especies existentes.
- Proyectar la implementación de una terraza entre la entrada a la casa y la sala, pudiendo techarse con policarbonato transparente, implementar asientos o sillón rústico en mimbre para recepción de visitas, degustaciones u otros. El fin es mas bien estético de llegada, pudiendo poner macetas con hierbas o flores, enredaderas, tipo pérgola. Se puede montar una exposición fotográfica y un esquema orientativo del predio, donde aparezcan los sectores y construcciones principales.
- Sendero de interpretación de especies medicinales nativas (tipo circuito en los alrededores de la chacra), como conocimiento in situ de las especies en su ambiente natural.

Propuestas a nivel productivo:

Abastecimiento y Materia Prima

- Registrar en un cuaderno la compra de materia prima externa a la chacra, con el lugar de procedencia y nombre de la recolectora, así analizar lugares y poblaciones silvestres desde donde se está extrayendo el material, método y criterio de cosecha.

Producción Primaria

- Programación de labores y calendarización de actividades, registros de insumos y rendimiento.
- Priorizar la producción orgánica, el uso de camas altas permite un excelente desarrollo y producción de plantas, no requiriendo fertilización artificial más que la aplicación de abono orgánico luego e una cosecha. La aplicación de líquidos preventivos caseros cada 15 días es deseable (cartilla huerta orgánica CODEFF).
- En los invernaderos se propone instalación de calefactores de aserrín para alargar la temporada productiva (más temprana en primavera y tardía en otoño).
- Mejorar ventilación de los invernaderos con ventiladores o ampliación de aperturas en los extremos, son naves muy grandes y proporcionalmente a las puertas y escotillas instaladas, es poco.
- Implementar riego por cintas, es de bajo costo y simplifica la labor de los dueños (que son de edad) al no tener mano de obra contratada segura.
- Redistribución interna de platabandas de cultivo, hacerlas mas angostas facilitando el tránsito y manejo de las plantas, evitando compactar el sustrato o cama alta por pisadas.
- Aumentar superficie de cultivo al aire libre de especies aclimatadas, ya que la concentración de aromas y propiedades en las especies es más concentrada, de color más intenso, las hojas son más resistentes a la manipulación, permite un desarrollo mayor de las plantas, que a la larga compensa el crecimiento rápido que se obtiene el en invernadero (crecimiento etiolado, débil, menor turgencia, color y aroma). Estas especies son: salvia, toronjil, llantén, menta, matico, paico, orégano, borraja, hinojo, melisa, artemisa, yodo, lavanda, laurel. Se entiende que las otras especies nativas no mocionadas son de desarrollo al aire libre dado que se recolectan.
- Aumentar la producción de compost para mejorar la fertilización fertirrigación con agua de ortiga (Adquisición de una bomba de espalda)
- Aumentar el cultivo de flores dentro y fuera de los invernaderos con fines de control plagas y estéticos.
- Registro de rendimientos productivos

Procesado Post Cosecha

- Dar término a la implementación de la sala de lavado y escurrido de hierbas.
- Poner malla mosquetero en la sala de secado y embasado.
- Implementar repisas en el contomo del piso de secado, con bandejas de malla para secado de hojas, flores y material que no se puede colgar.
- Subir el nivel de los cordeles de secado con un sistema de rejillas que se pueda subir y bajar, dejando espacios o pasillos de tránsito, para evitar pasar a llevar las hierbas en proceso de secado.
- Oscurecer la de secado, beneficia mantener un color de mayor intensidad de las hierbas y evita la oxidación de principios activos.
- El proceso de corte de las hierbas debe realizarse sobre una mesa, no en el piso, por esto o se sube el nivel de las plantas en secado o este proceso debe realizarse en el primer piso con una mayor comodidad de la manipuladora e higiene para el producto.
- El primer piso requiere redistribuir los espacios para un mejor aprovechamiento de éste, antes de construir una ampliación de la sala, se debe evaluar la real necesidad de realizar esta alta inversión. Se sugiere: utilizar como bodega el lugar bajo la dada sus características de oscuridad y frescura, con estantes donde disponer las cajas seleccionadas por hierbas (COLUN desecha cajas de diferentes dimensiones de muy buena calidad, buscar un tamaño que se ajuste a las necesidades), disponer de dos mesones de 60 cm de ancho idealmente con ruedas en las patas, paralelamente a la ventana sur donde realizar el envasado y etiquetado respectivamente, además éstos pueden disponer al menos dos pisos de repisas para el acopio de hierbas por envasar o ya envasadas, cerrando el contomo con un género para proteger del polvo. A la par de la ventana norponiente, disponer Materiales de oficina, lugar de venta y degustación, en esta parte convendría independizarla a través de una pared de policarbonato, que permita observar el proceso. De esta manera es más expedito el tránsito desde la entrada hacia la escalera con los canastos de hierbas. El lavaplatos o lavamanos debiera desplazarse cerca de donde está hacia la ventana o bajo ésta a la par de un mesón de trabajo.
- Implementar una fuente de calor en el primer piso (no superior a los 40°C) (aserrín es limpio y barato) y un sistema de ventilación en el segundo (dos ventiladores en la pared oriente donde está la escalera, en alto con una orientación diagonal para que el aire frío hacia suba y el cálido baje, logrando una óptima circulación del aire, aumentando la velocidad de secado de las hierbas. Además instalar dos extractores eólicos en la parte poniente del techo de la sala, con el fin de generar tiraje y evaporación de la humedad . El proceso de secado demora demasiado, alrededor de 15 días con el sistema actual, con estos cambios no debiera de demorar mas de 5 días de la otra manera. Mejorando esto, pueden dar eficiencia el uso de la sala, es un solución más económica y rápida comparada con los costos implícitos en una ampliación.
- Debiera utilizarse un tipo de envase que evite la exposición directa a la luz y más aún al sol. Se propone cajas de cartón con una ventanita, madera, mimbre o cerámica local, cambuchos de papel kraft o papel natural [Tato Rivera puede abastecer].

Los fondos necesarios para realizar las mejoras de los huertos y hacerlos producir de manera correcta, se puede canalizar a través de INDAP , en el programa de Modernización Agrícola Ganadera, para recibir asesoría permanente, financiar proyectos de riego, equipamiento para manejo integrado de plagas, fertilización orgánica, poda, raleo, etc. O bien con proyecto de Mujeres Campesinas de INDAP.

Propuestas a nivel Comercial:

- Se propone que el producto se enriquezca en términos de dar la mayor cantidad de información posible, a través de una etiqueta individualizando el uso culinario y propiedades aromáticas de las especies en particular, por ejemplo: uso para carnes, pescados, pastas, cremas, aguas refrescantes o cálidas, digestivas, relajantes, ornamentales, baños, entre otras, como mantener el producto en buen estado, como prepararlo, etc.
- Ofrecer un paquete de distintas hierbas (mas usadas o conocidas), culinario, aromáticos, digestivos, mixto, en una presentación llamativa sin perder lo artesanal.

RECOMENDACIONES IDENTIDAD REGIONAL

- Mayor desarrollo de la imagen corporativa, confección de etiquetas y presentación del producto. Dar la mayor información posible en las etiquetas: lugar de producción, orgánico, secado natural, uso culinario (carnes, aves, pescado, guisos, pastas cremas) uso aromático (refrescante, cálido, digestivo, ornamental), baños relajantes, condiciones de mantención del producto, como prepararlo (infusión, receta cocina etc).
- Potenciar el uso de Hierbas Nativas en conjunto con Investigación en el Manejo de poblaciones silvestres y métodos de propagación de estas especies, para no exponerlas a extinción.
- Producción orgánica de hierbas aromáticas y culinarias. 2.4. Incorporar información gastronómica y propiedades aromáticas en las etiquetas de las especies. (OJO: No está permitido poner propiedades medicinales no comprobadas en las etiquetas, solo como complemento nutricional)
- Ofrecer mezclas aromáticas como té femenino, té buen dormir, té para el frío, té refrescante, etc.
- Ofrecer hierba mate mezclada con hierbas aromáticas, como producto patagón o tradicional, para el mate dulce o en pomelo, realizar degustaciones en las onces familiares o en la antesala de la unidad.
- Productos de Souvenir interesantes son hierbas presentadas en vasitos de cerámica tapados de hierbas, especieros de cerámica, canastos con diferentes compartimientos para hierbas, potpurri aromáticos para baños, en canastitos ambientales en mimbre, bolsitas de mimbre para los autos.



"LOS SABORES DE AYSÉN"
PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN



**INFORME DIAGNOSTICO PRODUCTOS
CHELENKO**



NOVIEMBRE 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08



MAGELLAN consultants

Association pour le développement local et le tourisme durable

Les Névières 05230 Chorges - FRANCE

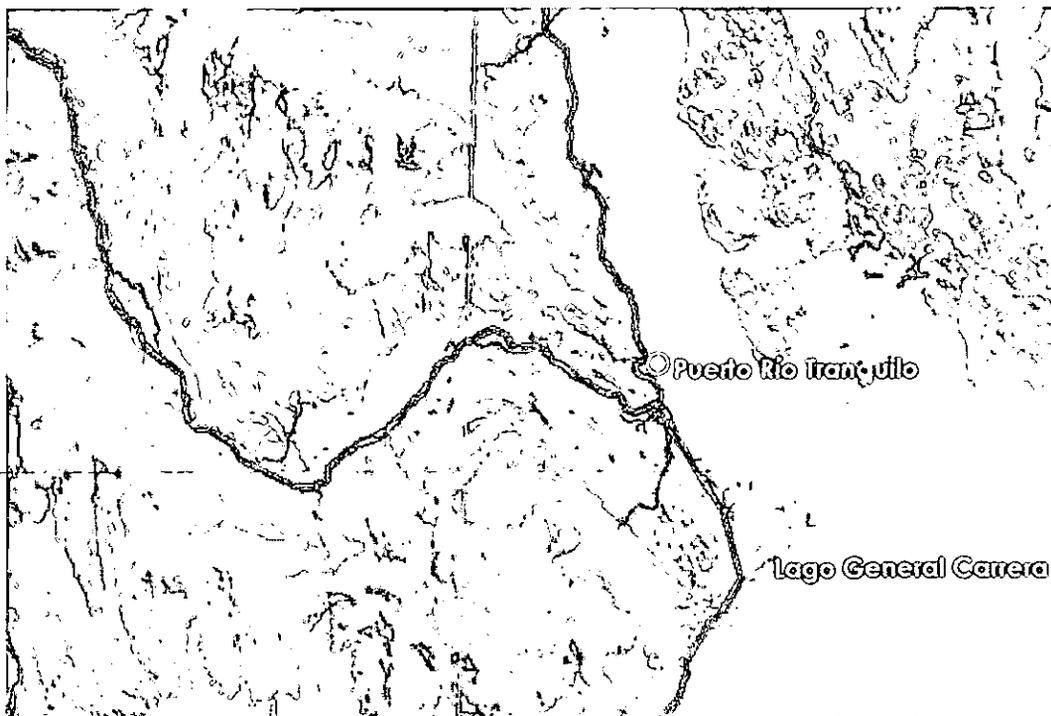
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

IDENTIFICACIÓN GENERAL

(puede llenar datos EL SOLICITANTE)

DATOS	Nombre Empresa	:	PRODUCTOS CHELENKO
	Contacto Comercial	:	Tamara Ullrich Railton
	Dirección Comercial	:	Pedro Lagos 258, Puerto Tranquilo
	Comuna	:	Río Ibañez
	Provincia	:	General Carrera
	Teléfono Comercial	:	171-2-1964555
	Rubro Principal	:	Miel y mermeladas
	Otros Contactos	:	Francisco Croxatto
	Fono - Correo Elec.	:	09-8659436, contacto@elpuesto.cl
	Nivel de formalización Empresa	:	RESOLUCIÓN SANITARIA N° 121 22 marzo 2004 (Falta patentar el nombre)
	Sello al cual postula	:	(nivel 1: Sello Garantía de Calidad, nivel 2: Especialidad Regional nivel 3: Producto Orgánico)
	Sello alcanzado	:	obtiene sello 2005 para la mermelada.

Ubicación Geográfica de la Empresa



ESTUDIO COMERCIAL

PRODUCTOS A LA VENTA

Producto	Presentación	Período de producción	Producción y ventas 2003	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Miel de Arrayán	Frascos de vidrio 240 g a 500 g	Verano	No hay	\$ 1500 \$ 2500	Con RRSS	2005 inicio
Mermelada Frutilla Silvestre	Frascos vidrio 160 g y 240 g	Verano	No hay	\$ 1500 \$ 2000	Con RRSS	Idem
Mermeladas Z. Parrilla, Guinda y Rosa Mosqueta	Frascos vidrio 160 g y 240 g	Verano	No hay	\$ 1000 \$ 1500	Con RRSS	Idem

Canales de distribución de la Empresa

La proyección de la empresa será la venta directa in situ, de modo de complementar la actividad turística de hospedaje y operadores locales que ofrece "El Puesto Expediciones". Sin embargo, habiendo suficiente producción, el propietario esta dispuesto a comercializar el producto en Coyhaique, en particular en una futura tienda de "Sabores de Aysen" o similares, que destaquen la calidad y la identidad regional del producto.

Observaciones Generales Del Mercado

El mercado objetivo de esta unidad productiva, en un inicio es principalmente el visitante de "El Puesto Hostal y Expediciones", en calidad de souvenir. Los productos son degustados al desayuno o bien junto a un café o té durante la tarde. Con el tiempo, existe una proyección a aumentar esta producción en base a la demanda generada de los productos, en tiendas especializadas pero siempre manteniendo una escala casera.

Proceso Productivo

Miel

Ubicación de los Colmenares. Los Colmenares están ubicados en un bosque de arrayanes a 10 Km. al norte de la localidad de Pto. Tranquilo, desde aquí a un Km. del camino principal, dentro de una quebrada. El proceso de cosecha de la miel comienza en este lugar, donde son retiradas las alzas mieleras, las que son trasladadas hasta la sala de cosecha ubicada dentro del pueblo.

Cosecha. En el mismo sitio donde se ubica la Hostal El Puesto, se ubica la sala donde se procede a desopercular los marcos y a centrifugar los mismos. La miel es extraída sometiéndola a un precolado grueso de cera y posteriormente un filtrado con malla especial para obtener una miel purificada. Luego se procede a envasar el producto en presentación de 240 gr. y 500 gr. y es etiquetado.

Mermelada de Frutilla Silvestre.

Abastecimiento de fruta. Se compra la fruta recolectada desde campos sin manejo agronómico, libre del uso de productos químicos. Cabe resaltar que es un fruto silvestre, que por definición se considera como orgánico. Esta Frutilla crece en laderas soleadas de valles prácticamente abandonados en términos productivos, debido al alto grado de erosión, pendiente y por ende, baja productividad de pasto, por lo que la probabilidad de contaminación química y biológica es prácticamente nula.

Proceso Productivo. La fruta es lavada y destilada, luego se macera al menos por 6 horas en azúcar, para ser sometida posteriormente a una cocción de fuego fuerte a ebullición solo por 15 minutos. Esta es envasada inmediatamente y sometida a shock térmico. Una vez fría se procede a etiquetado y almacenado.

Mermelada de Otros Frutos (Zarzaparrilla, Ruibarbo, Guinda y Rosa Mosqueta)

Abastecimiento de fruta. Se compra la fruta recolectada desde campos y huerta sin manejo agronómico, libre del uso de productos químicos. En el caso de Z. Parrilla es recolectada en el mismo huerto casera del lugar.

Proceso Productivo. Jalea de Zarzaparrilla: La fruta es lavada, destilada y luego se lleva a fuego no mas de 5 minutos para moler el fruto, posteriormente pasarlo por cedazo. Se incorpora el azúcar y se somete posteriormente a una cocción de fuego fuerte y ebullición solo por 15 minutos. Esta es envasada inmediatamente y sometida a shock térmico. Una vez fría se procede a etiquetado y almacenado.

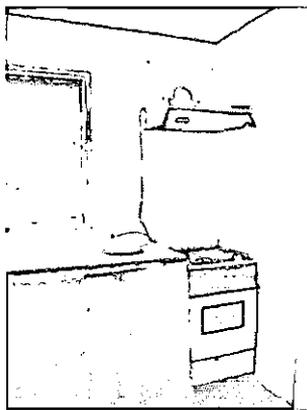
Proceso Productivo. Mermelada de Zarzaparrilla: La fruta es lavada, destilada y limpieza de sus caquis, se macera al menos por 6 horas en azúcar, para ser sometida posteriormente a una cocción de fuego fuerte a ebullición solo por 15 minutos. Esta es envasada inmediatamente y sometida a shock térmico. Una vez fría se procede a etiquetado y almacenado.

Proceso Productivo. Dulce de Mosqueta: La fruta es lavada, destilada, limpiada por ambos extremos, luego se lleva a fuego con un mínimo de agua para moler el fruto y extraer a través de cedazo de género, la pulpa. A ésta se le aplica azúcar, para ser sometida posteriormente a una cocción de fuego fuerte a ebullición solo por 15 minutos. Luego es envasada inmediatamente y sometida a shock térmico. Una vez fría se procede a etiquetado y almacenado.

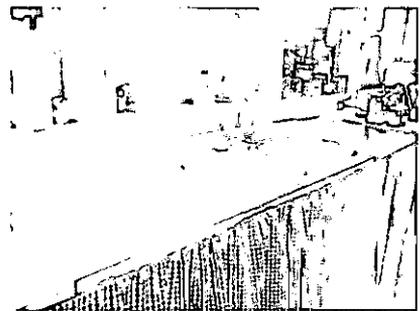


Buenas Prácticas de Producción Limpia

Las siguientes buenas prácticas de producción limpia utilizadas en el proceso que aumentan la eficiencia económica y ambiental del cultivo de frutas y su elaboración, son las siguientes:



Todo desperdicio orgánico es convertido en compost.
Reciclaje de frascos a nivel casero.
No se utiliza, químicos en desinfección de la fruta y del recinto (mesones). En el caso del piso se lava con agua y con una dilución de Lysol.
Los frutales de la huerta son fertilizados con compostaje elaborado en el recinto con los desperdicios domésticos.



Detección de Puntos de Pérdida e Ineficiencias en el Proceso

Cumplimiento de la Legislación Vigente

El establecimiento cuenta con Resolución Sanitaria Nº 121 otorgada el 22 de marzo del 2004.

Ordenación Predial

CATEGORIA ADMINISTRATIVA

NOMBRE DEL PREDIO: EL PUESTO HOSTAL Y EXPEDICIONES

REGION: XI REGION DE AYSÉN (11)

PROVINCIA: GENERAL CARRERA

MUNICIPIO: RIO IBAÑEZ

LOCALIDAD O UBICACION DEL PREDIO: LOCALIDAD DE PUERTO TRANQUILO.

ACCESO: Vehicular, camino ripiado

SUPERFICIE: aprox. 100 ha (considerando la totalidad del sector abastecedor de la villa hasta el sector Laguna Negra)

Propietario(s)

Nombre: TAMARA ULLRICH

Dirección o contacto en localidad mas cercana: Pedro Lagos 258, Pto. Tranquilo.

Fono: 2/1964555 (sat)

CATEGORÍA CLIMÁTICA Y GEOMORFOLÓGICA

Según la clasificación de Koppen

REINO: Templado / **DOMINIO:** Húmedo Cf

PROVINCIA: Provincia Templada Húmeda Intermedia

DISTRITO (SEGÚN PENDIENTE): Plano

ANTECEDENTES CARTOGRÁFICOS

CARTOGRAFÍA IGM j 35

ORTOFOTO 4162 Ciren Corfo

Descripción general

Productos Chelenko, consiste en una sala de cosecha y procesado de productos caseros, tales como la miel y mermeladas. Esta actividad es complementaria la empresa cuyo rubro principal es el turismo, con el fin de ofrecer productos locales y artesanales como souvenir, aprovechando los recursos disponibles. Es una unidad rural dada la ubicación geográfica y se abastece de la propia huerta familiar y de campos en los alrededores. Este espacio de trabajo es una microempresa en potencia, de transformación agroindustrial artesanal. Por esta razón y por la dispersión de los predios productivos, no se puede establecer un diagnóstico de ordenación predial propiamente tal. Se analizarán por lo tanto algunos aspectos territoriales y la actividad agrícola que genera la materia prima.

BIOGEOESTRUCTURA

Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Templada Húmeda Intermedia**. Este clima tiene temperaturas medias estivales de 12 a 14 °C, con un rigor invernal que se refleja en temperaturas medias entre 2 y 3 °C. La precipitación alcanza los 600 mm en los valles intermontanos, como el valle del Río Tranquilo. Las pendientes existentes en la localidad la describen como perteneciente a un **distrito plano**.

Las **actividades productivas primarias** se desarrollan en las huertas familiares de la localidad, siendo los principales cultivos frutales mayores (cereza, manzana, peras, ciruela, guinda) y menores (corinto, grosellas y ruibarbo). Cabe mencionar que para cada uno de los cultivos aquí nombrados existen diversas **variedades** de los frutales, cuyo nombre u origen ya no es conocido por los habitantes de la localidad. Sin embargo, la fruta a utilizar con propósito de venta se concentra en frutales menos

comunes, pero principalmente la Frutilla Silvestre, que se quiere destacar como producto exclusivo. Otras frutas, tales como zarzaparrilla, guinda y rosa mosqueta, se procesan para tener variedad en el servicio turístico. El abastecimiento principal de frutilla proviene del Valle Leones en sectores montañosos y las otras son recolectadas dentro del sitio o bien en campos a la redonda.

La actividad agrícola puede clasificarse según los siguientes parámetros, sin embargo cabe mencionar que es una clasificación general, y las condiciones individuales de cada chacra pueden variar:

Estilo de Agricultura : tradicional/ familiar de baja escala/ Estilo Tecnologista (cultivos)

Fertilización: Compostaje en huerta familiar, ausente en campos y otras chacras

Agua: Riego suficiente en huerta y de secano en campo.

Protección : Protección preventiva orgánica a plagas en huerta/barreras naturales en campo

Biotecnología: Buena

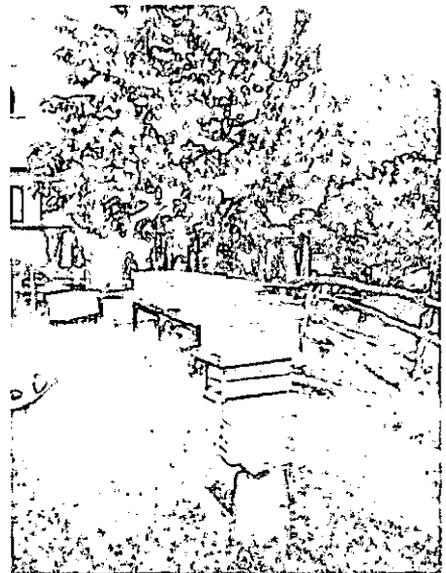
Cuidado: media / **Condición** : media / **Tendencia**: estable

Productos Chelenko

La sala de procesado está ubicada dentro de un sitio de 25*50, al costado derecho a medio sitio. En el frontis se encuentra la casa de propietarios y en la parte posterior la Hostal y oficina, esto puede confundir su **acceso y ubicación**. Se debe entrar por una puerta lateral a la casa de los propietarios o por la entrada de vehículos hacia dentro, la señalización existente al exterior no permite una buena ubicación del local. La unidad cuenta con un gran **espacio** general, donde se recibe la materia prima,



luego se procesa, envasa y etiqueta, contando con una línea de trabajo o procesamiento multifuncional pero para escala artesanal o



casera, como una gran cocina. No se cuenta con una bodega aparte para mantención de insumos ni almacenamiento de productos, estos generalmente se encuentran en repisas bajo el mesón de trabajo.

Como sala de venta se tiene en proyección una vitrina en la Hostal, donde se muestren los productos y sus precios. Para la incorporación en la Ruta de los Sabores, es importante un horario de atención a público no hospedado para no intervenir en la atención de los clientes, pudiéndose programar degustaciones con anticipación y reserva, para promover la venta in situ y mostrar el proceso productivo. El desarrollo **estético y de identidad** se está trabajando, además del mejoramiento del acceso y la señalética a la sala.

Diagnostico rápido

Servicios turísticos propuestos:

Un servicio básico al visitante podría ser la "venta in situ". La **descripción visual** de los productos y su proceso es fundamental en esta actividad, así como **degustaciones** pueden dar muy buenos resultados. Es posible en un futuro implementar una alternativa que se plantea como el Apiturismo, donde se ofrece a las personas conocer con mayor cercanía el trabajo realizado con las abejas.

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Cuenca de Lago General Carrera, Puerto Río Tranquilo, durante la tercera década del siglo XX.

Poblamiento

El poblamiento de esta área geográfica se desarrolló de manera espontánea. Según los antecedentes recopilados se registran pobladores ya en 1928. Uno de ellos, quizás el primero es Pedro Lagos que junto a su Señora, doña Gilberta Flores son considerados como la primera familia de la localidad. Según el conocimiento de los mismos pobladores, Puerto Tranquilo se habría fundado alrededor de 1954 cuando el número de pobladores que ocupaban los alrededores era importante. En esa época se desarrolló la actividad maderera impulsada por ocupantes de origen belga llegados a la zona. Un calmo Río, límite natural al norte del poblado, inspiró su nombre. Un acontecimiento destacable en la historia de la localidad es que en 1943 el explorador Augusto Grosse, unió el Pacífico con el Lago General Carrera desde el Valle Exploradores (hoy camino en construcción) en una expedición a pie que se ha convertido en una de las mayores hazañas en Patagonia. Actualmente Puerto Tranquilo cuenta con una población aproximada de 500 habitantes, dedicados a la ganadería y al turismo.

La Historia de la Empresa

Chelenko es una empresa conformada por un núcleo familiar (Arquitecto, Ing. Agrónoma y 2 hijos), con espíritu emprendedor y ecológico, lo que los impulsa trabajar de manera integral, en miras de una vida sustentable, desde ese punto de vista y por cosas de la vida, inmigraron desde Santiago y La Serena a Puerto Río Tranquilo en 1999, con un paso intermedio en la ciudad de Coyhaique.

La Historia Familiar o Personal

Como familia han ido desarrollando esta pequeña empresa, que apunta a convivir en una comunidad, cercana a la naturaleza, sin generar impacto ambiental, pero sí comunitario, marcando un accionar, un modo de hacer empresa, de hacer comunidad. Dentro de este contexto, han debido desarrollar actividades paralelas a sus profesiones, transformándose en actores multifacéticos dentro de la localidad. Es por esto que la empresa realiza múltiples trabajos, como consultorías profesionales, servicios turísticos y producciones locales de tipo artesanal.

Relatos del Oficio

" ..desde chica me gustó hacer y experimentar. Aprendí de mis padres desde la química hasta la cocina y durante mi vida, espontáneamente, he ido descubriendo cómo trabajar desde la naturaleza hacia lo productivo. Me gusta entender como se complementan las cosas, aprender a ser autosuficiente y trabajar de manera integral. " (Tamara U.)

" ..la miel ha sido un deleite siempre en mi vida. Desde ahí hasta que una vez, me dieron la idea al venirnos-a-Tranquilo-de producir-Miel de-arrayanes-y-así nació un-proyecto con la cooperación alemana (GTZ) con 4 familias de abejas. Luego siguió creciendo con una centrífuga y posteriormente la sala de cosecha. Esta última inversión requería aprovecharse de mejor manera y de ahí surgió el tema de las mermeladas, como complemento. Siempre se hicieron en casa porque son mas ricas y ahora con las Hostal se requerían en mayor cantidad y como Souvenir, sobre todo la de Frutilla Silvestre, que las visitas se la comen a cucharadas !!" (Tamara U.)

ANÁLISIS GENERAL DE UNIDAD PRODUCTIVA PARA INICIAR PROCESO DE OBTENCIÓN SELLO DE CALIDAD

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

Tamara Ullrich Railton, tiene un profundo compromiso con el Proyecto Sabores de Aysén. Si bien su unidad productiva se encuentra lejos del centro de reunión y no tiene mucha disponibilidad de tiempo debido a tener hijos chicos, la actividad turística que desarrolla y trabajos asociados, presenta interés por mantenerse al tanto vía Mail de los acontecimientos y reuniones y poner lo más que pueda de su parte, por cumplir con los requerimientos para el Proyecto.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

Identificación De Opciones De Mejoramiento de Producción más Limpia

Inversiones en Tecnología Dura

- Implementar infraestructura de bodega para almacenar productos o mayor distribución de productos. (P.L)
- Diseñar etiqueta con datos de la empresa e incluirla con todas las ventas. (P.L)
- Mejorar la señalización en la entrada del terreno y en el sector, avisando al público del local y los productos en venta. (P.L)
- Una de las grandes limitantes para la venta de los productos es que no se cuenta con movilización propia para acercarla a los puntos de venta y eventuales consumidores finales lo que limita las acciones comerciales. (E.M).

Manejo y Reducción de la Generación de Residuos.

- Los residuos orgánicos se transforman en Compostaje.
- Se compra azúcar en saco de 50 Kg, permitiendo el reciclaje del saco para otros fines.
- Se reciclan los frascos de vidrio en buenas condiciones.

Recomendaciones para mejorar el higiene del predio

- Mejorar el orden y limpieza alrededor de la sala de cosecha (sacar cachureos).
- Arreglar de mejor manera la madera acopiada a la entrada de la unidad productiva.

Producción Orgánica

MIEL

- Dejar de alimentar con fructosa a las abejas durante el invierno.
- Colmenas ubicadas a distancia apropiada de caminos principales.
- Pecoreo de abejas realizada sobre flora nativa (bosque de arrayanes principalmente) y praderas sin fertilización.

MERMELADAS

- Utilizar azúcar proveniente de cultivares orgánicos o reemplazarla por miel.
- Utilización de Frutilla silvestre, que por definición se considera orgánica. Crecidas en praderas sin intervención en laderas degradadas.

Mejoramiento de la Oferta

- Aumentar la producción para presentar oferta de manera permanente durante el año, al menos en la unidad productiva por los visitantes. El nivel productivo se encuentra en un inicio, se espera que la presente temporada 2005, logre aumentar su producción.
- Aumentar la variedad de productos elaborado con Frutilla silvestre (licor, sidra, te frutal).

Acciones prioritarias que se podrían implementar en el marco del Proyecto "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Ubicación dentro del pueblo mejora el acceso al turista.
- Servicios complementarios para vender producto.
- Mermelada con sabor a fruta
- Producto orgánico (camino a lograrlo).
- Entorno del predio – estética.
- Productos especializados.

Oportunidades

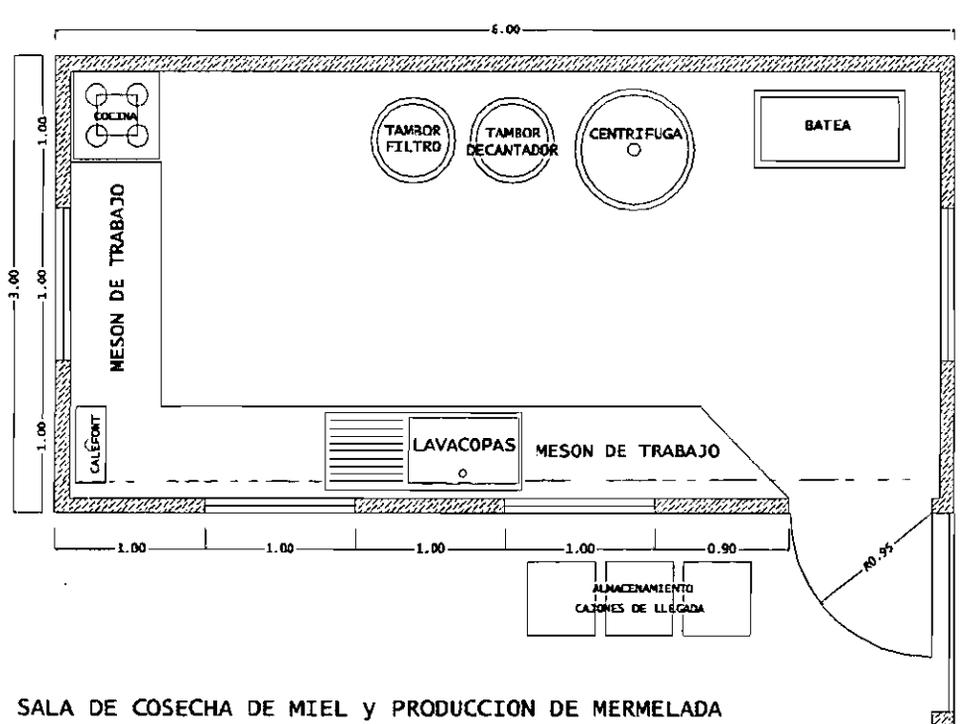
- Sabores de Aysén sea vía de comercialización.
- Acción individual y/o colectiva de operadores CORFO (desarrollo de proveedores).

Prioridades

- Mejorar diseño de etiquetas (SERCOTEC).
- Aumentar producción.
- Mejorar la señalización (letrero).
- Tratar de organizarse para mantener mano de obra permanente
- Implementar un calendario de actividades prioritarias para el predio por desarrollar a lo largo del año con el fin de visualizar mejor trabajos urgentes, limitar olvidos y desgastes de tiempo y energía.
- Implementar acciones para poder obtener a futuro un sello de producción orgánica.
- Desarrollar programa de visita de parcela rural donde se producen hortalizas, hierbas y frutillas de cultivo (acercamiento cultural)
- Resolución para licores.

Estilo general de la Empresa para efectos de promoción

Su promoción la efectúa principalmente a través del centro de "Expediciones El Puesto", a través de la página web y de la con contacto a través de la Sala de Muestra del Proyecto Sabores de Aysén.



SALA DE COSECHA DE MIEL y PRODUCCION DE MERMELADA

"LOS SABORES DE AYSÉN"
PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

TALLER LAS HORMIGUITAS



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén -
Calle Prat 350 COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08
info@saboresdeaysen.cl

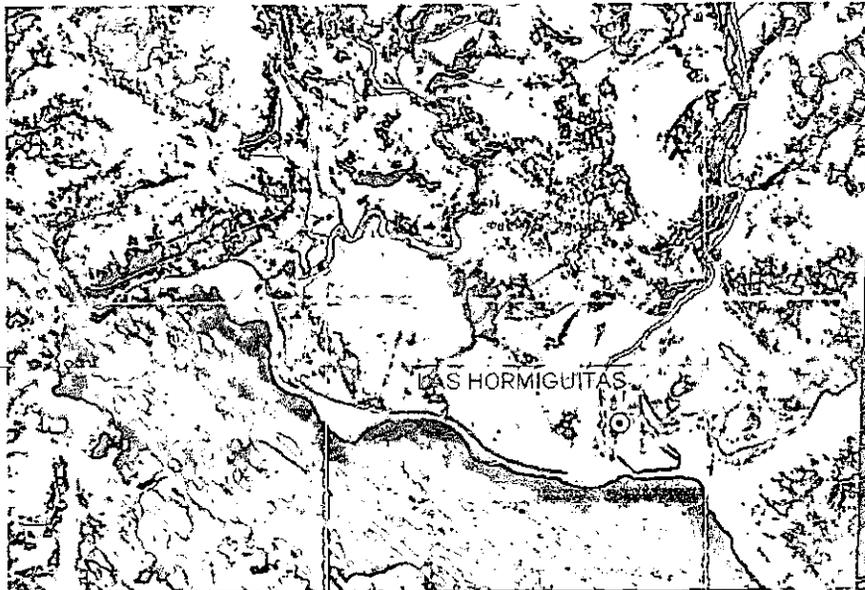


MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviers 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

TALLER LAS HORMIGUITAS

DATOS	Nombre Empresa	: Taller Las Hormiguitas
	Contacto Comercial	: Fridia Barría
	Razón Social	: Fridia Barría Aviles y otras.
	Rut	: 59.403.100-4
	Dirección Comercial	: Puerto Sánchez
	Comuna	: Río Ibáñez
	Provincia	: General Carrera
	Teléfono Comercial	: 67 – 41 11 60 23 72 80 Coyhaique (hermana)
	Rubro Principal	: Mermeladas
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 – 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Funciona desde 1997. Poseen Resolución Sanitaria SSA 196 – 28/05/01, a nombre de Sociedad Fridia Barría Ltda., iniciación actividades a través de Sociedad de hecho, constituida por 6 integrantes familiares.
	Sello alcanzado	: obtiene sello 2005 para su mermelada artesanal.

Ubicación Geográfica



PRODUCTOS

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Observaciones	Observaciones
Mermeladas de corinto, calafate, ruibarbo, pera, frutilla, guinda, rosa mosqueta, grosella, ciruela, cereza, guinda, damasco, membrillo y zapallo con zanahoria solo en invierno.	Frascos de vidrio 450 g. aproximadamente	Enero a Diciembre	1300 por temporada máxima producción.	Mermelada Grosella, ruibarbo, guinda y pera \$1.400 ciruela :1.200 Frutilla , mosqueta: \$1600 y Calafate	Posee sello de calidad	



Canales de distribución

Venta local puerto Sánchez.

A visitantes ya sea turistas o gente de otra localidad.

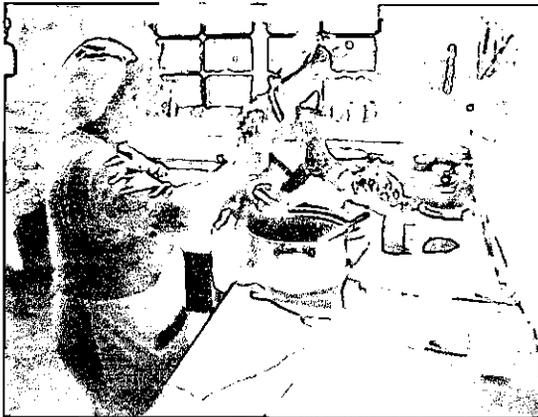
Observaciones Generales de Mercado

- Esta es una organización que se formó al amparo del financiamiento estatal, el caso es común un grupo de señoras que se juntan para iniciar una actividad productiva-comercial. Actualmente cuentan con iniciación de actividades y sus permisos de salud para operar, a demás de una sala de proceso bien equipada.
- Tienen la necesidad de ampliar su mercado fuera de Puerto Sánchez.

Proceso Productivo de la Empresa

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia

- Uso de la cocina de leña para la calefacción de agua.
- Se inicia el proceso de cocción al recibir la materia prima, salvo en uno o dos casos donde es aceptable dejarla hasta el día siguiente.
- Se compra el azúcar por mayor en quintales. Así no se generan bolsas de azúcar después de cada cocción.
- Se mantiene higiénica la sala de preparación de alimentos.
- Tacho interior herméticamente tapado.
- No se permite la entrada de personas durante el proceso de cocción y envasado para evitar la entrada de polvo y partículas sucias.
- Se usa ropa de protección (pecheras y gorros).
- No se utilizan insecticida, agroquímicos ni fertilizantes en la crianza de los árboles frutales.
- Existe extractor de aire para ventilación adecuada.



Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento acompañadas por el estado del avance de la implementación de cada una.

1. Almacenamiento de Insumos y Producto Final

1.1. En la bodega, se recomienda almacenar el saco de azúcar bien cerrada para protegerla de la potencial entrada de roedores.

Ø Se propone instalar un estante adicional para elevar el saco de azúcar.

1.2. Se recomienda ordenar la bodega y mantenerla limpia.

Ø Las socias propusieron confeccionar un closet en la parte arriba del estante para ordenar y guardar materiales.

2. Reciclaje de los Residuos Orgánicos y Manejo de Residuos en General

2.1. Se recomienda separar los residuos orgánicos para su reciclaje, inclusive las cenizas, a través de la producción de abono orgánico en una abonera que se instale en el patio del Taller. Luego se utilizaría para abonar los árboles frutales.

Ø La opción preferida es llevar las pepas a la casa de Sra. Emilia para las gallinas y la producción de abono orgánico.

2.2. Se recomienda que el Taller inicie una campaña de recolección de frascos usados de mermeladas para reutilizarlos en el envasado. Así el Taller ahorra una porción de la inversión en la compra de frascos en Santiago.

Ø Hay pobladores que ya devuelven los frascos al Taller y reciben una reducción en el costo de la mermelada con el compromiso de la devolución del envase.

2.3. Se recomienda colocar una tapa hermética al tacho exterior del Taller por razones sanitarias y por su proximidad a la Posta de Salud.

Ø El viento llevó el tacho anterior. Las señoras se comprometen colocar una tapa segura.

3. Seguridad del Personal y Protección Sanitaria para el Cliente

3.1. Utilizar guantes apropiados cuando retiran los frascos del horno para proteger las manos de potenciales quemaduras. También existe otra opción: en vez de colocar los frascos en el horno, se puede hervirlos en agua en una olla durante tres minutos para que estén esterilizados. Esta es una forma permitida de esterilización de frascos. (Además existe la opción de lavar los frascos con cloro.)

Ø Elegirán entre utilizar guantes especiales para retirar los frascos del horno, o hervir frascos en agua por 3 minutos; tomarán su decisión a través de experimentar. Rechazan la opción de utilizar pinzas para retirar el frasco por la posibilidad de contaminación de pinzas. Prefieren el uso del horno para la esterilización pero sí podría aceptar el uso de guantes para el retiro de frascos.

3.2. Colocar las fechas de elaboración y vencimiento en la etiqueta del producto, o la fecha de elaboración más la duración del producto.

Ø Tomarán mayor cuidado para colocar las fechas en los frascos.

4. Mejoramiento de Oferta y Servicio

4.1. Envasar la mermelada dejando 3mm de espacio vacío en el frasco.

Ø El espacio en la parte superior del frasco es producto de las burbujas en la mermelada caliente de rosa mosqueta y grosella. Después del enfriado de frascos, las burbujas se rompen y el nivel de mermelada se baja.

Ø Tienen la costumbre de envasar la cantidad de 500g dentro del frasco de 750g, (para vender a 500g). Se dan cuenta que esto afecta la venta y están dispuestas a envasar a capacidad.

4.2. Mejorar la señalización del negocio en el local y la entrada al pueblo.

Ø Reconocen la importancia de la señalética. Se la mejorará cuando puedan realizar la inversión.

4.3. Desarrollar el servicio de degustación y onces y observación del proceso a través de habilitar la sala de venta y inversión en ropa de protección para visitantes.

Ø A través de un aporte de FONCIP (fondo municipal), comprarán mesas y sillas para atender al público en el local.

Ø Piensan en trabajar con comidas rápidas en el invierno (pollo, pavo, tortas).

5. Mantención Exterior del Local

5.1. Se recomienda mantener el pasto cortado para no atraer roedores y mejorar la imagen y aspecto del local.

Ø Aunque cuesta, lo harán con tijera.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS FEBRERO-MARZO 2004

Análisis de Calidad

Línea de Proceso Mermelada

La temperatura y humedad alcanzadas durante el proceso de elaboración de mermelada es aceptable, considerando que existe desinfección en seco de los frascos, lo cual disminuye considerablemente la humedad relativa en el interior de la sala.

El proceso se realiza en forma lenta en cocina a leña, con todas las operaciones en forma manual.

HACCP:

El proceso se encuentra bien estandarizado, lo cual les permite obtener un producto estable en el tiempo.

- La recolección es crítica por dos motivos: uno el peligro de contagiarse con Hanta Virus y dos por la probabilidad de contraer alguna enfermedad producto del trabajo físico, tal y como lumbago, tendinitis, entre otras.

- El envasado se evaluó como crítico, ya que se hace a mano y con la utilización de un paño húmedo, lo cual puede provocar quemaduras en caso de algún descuido.

Resultados y Consideraciones

a. Se recomienda recolectar los frutos después del mediodía, con el fin que el viento y el sol eliminen riesgos de contagiarse con Hanta Virus.

b. Se debe utilizar mascarillas en caso que la recolección sea de madrugada.

c. Es necesario establecer un sistema de registros de todo lo que entra y todo lo que sale en forma permanente en el tiempo, con el fin de llevar un orden de su trabajo y evidenciar, a mediano plazo, sus logros e ingresos anuales, y poder mejorarlos en forma mediata.

d. __ Los_frascos después_de_ envasados_y cerrados deben invertirse cuando aún se encuentran tibios, para no provocar un vació en el fondo del frasco y no en la parte superior, como es lo normal, ya que presentaría un rechazo para el consumidor, aún estando en buenas condiciones de ser adquirida.

e. El proceso involucra un rápido proceso de maceración, lo cual permite aumentar la calidad del producto final, lo que favorece su color y aroma final.

f. Se debe instalar un sistema de extracción de aire forzado o provocar ventilación por corriente durante la elaboración de mermeladas.

g. La bodega posee características óptimas de almacenamiento, tales como humedad, temperatura y cantidad de luz mínima.

- h. Se recomienda sacar el equipo asador de pollos de la sala de proceso, para optimizar la sala y mejorar el circuito de tránsito de la fruta y los insumos.
- i. Se entrega la posibilidad de reacondicionar el frontis del local, con el fin de atraer ventas, debido a la calidad turística y estratégica que posee el local.

Ordenación Predial

Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Templada Húmeda Intermedia**. Las pendientes existentes en la localidad la describen como perteneciente a un **distrito plano**.

Descripción general

El taller Las Hormiguitas consiste en un taller de confección de mermeladas que este ubicado en la localidad de Puerto Sánchez, lo que lo define como una unidad rural. Este taller se abastece a través de la recolección de la producción de frutas de las huertas familiares y campos circundantes a la localidad. Por lo tanto el taller debe ser considerado como la unidad de transformación agroindustrial, y los predios y huertas familiares circundantes como las unidades de producción de la materia prima. Las **actividades productivas primarias** se desarrollan en las huertas familiares de la localidad, siendo los principales cultivos frutales mayores (cereza, manzana, peras, ciruela, guinda, etc...) y menores (corinto, grosellas, etc...). Las **"recolectoras"** se abastecen también de frutas provenientes de los campos circundantes a Puerto Sánchez, algunos ubicados en sectores mas bien montanos, de los faldeos de la Cordillera Cristal. La actividad agrícola puede clasificarse como tradicional/ familiar de baja escala, de buena condición y cuidado, cabe mencionar que es una clasificación general, y las condiciones individuales de cada chacra pueden variar.



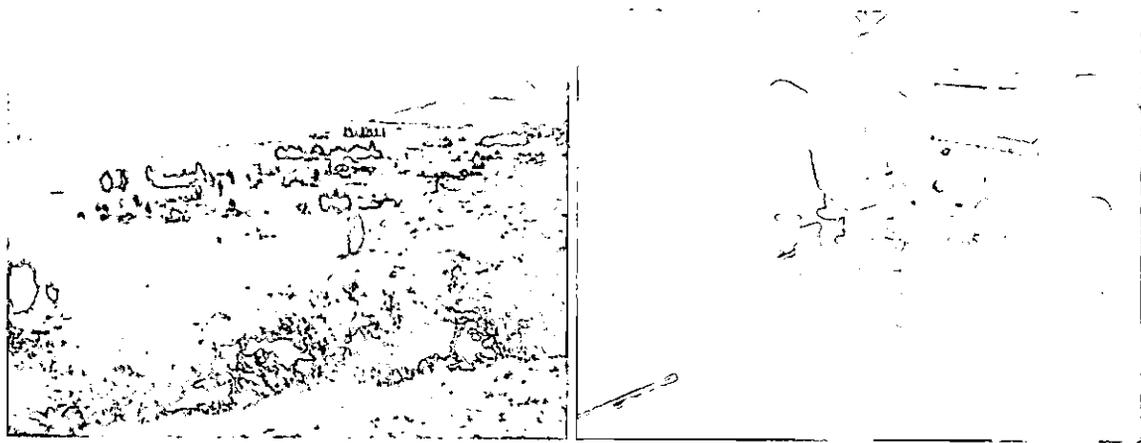
Taller Las Hormiguitas

El taller esta ubicado en los edificios correspondientes a la antigua posta de salud, adyacente a las nuevas construcciones, lo que confunde su **acceso y ubicación**. La unidad cuenta con tres **espacios** generales, correspondiente a tres piezas conectadas unas con otras: la futura sala de venta o entrada, la sala de elaboración de productos y la sala de almacenamiento de productos y insumos.

"Las hormiguitas" han expresado su deseo de habilitar la sala de entrada como **sala de venta** dedicada, conectada por una ventana a la sala de almacenamiento. Desde la perspectiva de la **venta in situ**, se puede presentar en la sala de venta una descripción fotográfica y escrita de los productos ofrecidos, destacando la proveniencia de las materias primas, el proceso de elaboración de las mermeladas, temas específicos relativos a la comuna y la localidad (clima, historia, etc). Mayor desarrollo **estético y de**

identidad es necesario en el taller, además del mejoramiento del acceso y la señalética al taller.

Diagnostico rápido



Servicios turísticos propuestos:

Un servicio básico al visitante podría ser la "venta in situ". Es posible pensar en un futuro en ampliar la recepción de los visitantes con una visita de alguna de las unidades productivas de frutas. Par ello se puede escoger algún predio cercano, que tenga acceso fácil, un estilo claro, sea un lugar agradable y estético. Existen áreas para acampar en campos de familiares fuera de la localidad.

Fortalezas: Sentido de la acogida al visitante, lugar "histórico" ligado a la explotación minera y aislado, por lo tanto de interés para los visitantes "exploradores". Proceso de elaboración y envasado atractivo, sala de venta implementada.

Prioridades : Inicio de ventas con boletas, Establecimiento de sala de venta, publicidad para atraer a los visitantes, desarrollar sentido empresarial (disminuir apoyo fiscal), organización de la atención al visitante y servicios asociados (compra de ropa de trabajo para visitantes para no contaminar el proceso).

La unidad de gestión considera relevante en un futuro próximo consolidar la imagen de esta unidad productiva en torno a un estilo "artesanal" donde se producen "productos 100% naturales y libres de toda contaminación".

Esta orientación en la difusión de la empresa implicaría realizar mejoramientos de infraestructura, de estética y terminaciones en la unidad de producción y en particular de la sala de venta.

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva -TALLER LAS HORMIGUITAS

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fecha Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	El Taller Las Hormiguitas es constituido por un grupo de mujeres de la localidad de Puerto Sánchez unas de las cuales se dedican a la recolección de la fruta y otras a la elaboración de mermeladas caseras	Mejorar la atención al comprador así como organizar visitas excepcionales al proceso productivo.		
IDENTIDAD TERRITORIAL	Los paisajes del entorno, donde se ubica la empresa, son de gran belleza escénica cerca del lago Carrera, bosques y la Cordillera Cordón Cristal.			
ID. Geográfica o Territorial	La identidad Geográfica y Climática a la cual se asocia dicha unidad es la Provincia Templada Húmeda, pudiendo asociarse al sector de micro clima del lago Carrera	Obtener sello de Denominación de Origen controlado	Destacar elementos de identidad geográfica en el material de difusión y promoción de los productos (folletos, etiquetas, etc.)	2003
ID. Productiva				
Materia Prima	Frutas del mismo sector de Puerto Sánchez.	Tener registrada procedencia de materia prima que se adquiere	Implementar cuaderno de registro de compras de frutas	2003
Insumos	azúcar y frascos precedente de líneas de apoyos productivos del FOSIS	Tener producto 100% natural sin aditivos o preservantes	Estudiar la posibilidad de utilizar azúcar rubio o miel y/o disminuir el % de azúcar blanco usado ocupando frutas mas maduras	2003
Métodos Prod. Específicos	elaborar mermeladas de forma tradicional en cocina a leña	Hacer de este producto un producto único, destacado de los demás por alguna característica particular ligada al proceso productivo	Estudiar destacar la tradición del proceso productivo Cuidar la homogeneidad del proceso y los productos resultantes	2003
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL				
Tipo y/o Estilo de Empresa	Microempresa de un grupo de mujeres asociadas	Tener empresa consolidada a largo plazo	Destacar en acciones de difusión hecho de ser una empresa de mujeres	2003 - 2004
Estrategia Comercial	La empresa consta de todos los elementos contables y comerciales pero no ha querido iniciar proceso de ventas formales	Posicionamiento comercial claro del producto. Definir y consolidar el mercado objetivo	mejoramiento de los mecanismos de venta de la producción existente	2003
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA				
	Con equipamiento básico pero cumplen todas las normas en vigor, tanto en materia sanitaria como de espacios y circulaciones, revestimientos y ocupando cocina a leña	Mejorar control de nivel de azúcar según grado de madurez de la fruta Mejorar seguridad y eficiencia del proceso en cuanto a manipulación de frascos calientes	Compra de dosímetro del azúcar. Comprar Ollas Acero Inoxidable. Estudiar factibilidad de entrar insumos y materia prima por sector distinto de la entrada de visitantes.	

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva -TALLER LAS HORMIGUITAS (Turismo)

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fecha Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD				
OFERTA TURISMO				
Venta y Degustación	Es destacable encontrar en un lugar aislado y de mucha naturaleza una actividad productiva y de carácter tradicional. Existe una sala de venta	Tener sala de venta y degustación. Buscar generar un entorno agradable y luminoso donde la gente pueda probar y escoger los productos a la venta.	Tener a la venta otros productos de Sabores de Aysén o productores locales.	
Servicios de Alimentación	No hay	Desarrollar oferta	Probar con degustación asociando a venta de café y té	
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	Visitas espontáneas	ofrecer al visitante participar a la elaboración de las mermeladas	preparación de las visitas (con mascararas, gorros y otros) para no poner en peligro la calidad sanitaria de la producción	
Servicios de Alojamiento	No se ofrece pero existen posibilidades de camping sin comodidades	Estar asociado con servicio existente (camping o hostería)	Entregar plano para acceder a área de acampar o a alojamiento	
INFRAESTRUCTURA para turismo				
Señalética Exterior	Hay un letrero FOSIS	Tener identificado y visible la ubicación de unidad productiva	Instalar letrero en las afueras y asociar letrero a sello o Ruta "Sabores de Aysén"	
Organización Espacial Ext.	No rige ya que solo hay sala de proceso			
Organización Espacial Interior	Existen muebles y estantes de madera con función de stock	Tener sala de venta totalmente implementada. Hacer más distintivos espacios de Cocina, Lavado y Degustación. Implementar un baño para visitantes.	Implementar muestrario en sala de venta. Para la degustación de productos instalar mesa y sillas para los visitantes. Estudiar organización espacio en caso de aumento de producción.	
Estética Exterior	Edificio apegado a posta de salud	Tener claramente identificado edificio	Pintar de color distintivo	
Estética Interior	Falta de desarrollo estético de los Interiores	Tener un estilo personal, local o tradicional	Estudiar desarrollar un estilo de interiores, pinturas y terminaciones, con madera nativa, y fotografías del proceso en las paredes en prioridad para la sala de ventas	
DIFUSIÓN				
	Hay etiquetas propias pero solo se hace una promoción de boca a oído y con profesionales de la municipalidad y servicios públicos	consolidar la imagen de esta una Unidad productiva en torno a un estilo "artesanal" donde se producen "productos 100% naturales y libres de toda contaminación".	Se espera a través de la difusión de la Ruta de los Sabores de Aysén poder atraer una mayor cantidad de visitantes Fortalecer documento de difusión de la unidad y buscar fondos para impresión.	

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Puerto Sánchez durante la cuarta década del siglo XX.

Poblamiento

Poblamiento histórico asociado a colonización particular y posteriormente, hacia los años cuarenta del siglo XX, poblamiento asociado a la explotación minera en el sector por una empresa estatal.

Historia de la Empresa

El taller se formó después que todas las mujeres de Puerto Sánchez participaron en un curso de capacitación gestionado por el ex-seremi de Minería, Segismundo Ordenes con la familia Walker que en la época era dueña de los terrenos del Pueblo, hacia el año 1997. Así, la facilidad para trabajar, producto del apoyo financiero externo, ha marcado el nacimiento y desarrollo del taller. La única preocupación del grupo ha sido entonces, conseguir la fruta y elaborar las mermeladas.

Relatos y el oficio de la producción

Son siete las mujeres que forman el grupo Las Hormiguitas con la idea de seguir trabajando y para ello consiguen una casa en préstamo, con cocina y mobiliario básico. Comienzan a elaborar así las primeras mermeladas. Por falta de recursos, deben envasar en botellas, envases plásticos reciclados (de margarina, mantecas y otros productos). Esta situación las desanimó bastante, porque los envases no eran lo suficientemente higiénicos ni quedaban completamente sellados, lo que significaba una mala presentación de su producto así como una muy limitada duración de los mismos.

Sólo quedaron tres señoras, que debieron analizar su situación y decidieron continuar con el taller, pero esta vez invitando a participar a mujeres que residían en sectores rurales cercanos a Puerto Sánchez. Cuatro mujeres aceptaron, pero con una condición: solamente dedicarse a proveer de la fruta necesaria para la producción, pues no contaban con tiempo para ir al pueblo y trabajar en el taller.

Nuevamente se presenta una posibilidad de acceder a un proyecto, obtienen el apoyo financiero para terminar el taller y tomar una asesoría para el diseño de la etiqueta de sus mermeladas y para solicitar la Resolución sanitaria que les permitiría vender en regla su producto.

Es importante destacar que el Taller Las Hormiguitas trabaja con bayas silvestres o asilvestradas principalmente: mosqueta, ruibarbo, corinto, grosella. Las socias que se dedican a cosechar, obtienen los frutos de sectores alejados de los lugares que fueron históricamente explotados para la extracción de minerales. Eso lo saben muy bien las socias del taller.

Esto permite entonces asegurar que la materia prima usada por Las Hormiguitas proviene de sectores sin contaminación potencial por efectos de la antigua explotación minera, que le dio vida e historia a este apartado pueblo de la comuna de Río Ibáñez.



La familia

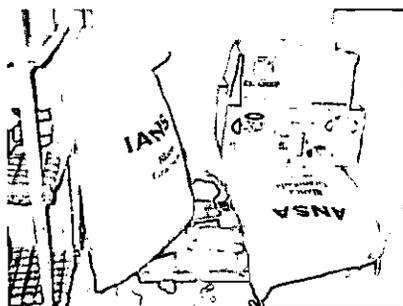
Las mujeres que actualmente forman el taller tienen relaciones de parentesco, pues nos cuentan que dos serían las familias que están involucradas en esta iniciativa local:

“Hay por un lado familia y por otro lado familia, somos familia. Se podría decir que son dos familias.”

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

La lejanía del lugar, junto con la imposibilidad de dejar sus trabajos no ha permitido a este grupo participar en los talleres realizados por el proyecto, a pesar de su gran interés en seguir formando parte. Es por eso que en la última reunión durante el taller 5 con los productores asistentes se acordó la importancia de seguir dentro de Sabores de Aysén y ser representadas por Patricio Chacano del departamento de fomento productivo de la Ilustre Municipalidad de Río Ibáñez.

Identificación y Recomendaciones de Opciones de Mejoramiento



Reciclaje de los Residuos Orgánicos y Manejo de Residuos en General
Seguridad del Personal y Protección para el Cliente.
Mercado

- Dos grandes problemas que deben solucionar uno es vencer la lejanía desde donde operan para acceder a nuevos mercados (actualmente sólo tiene venta local) , la otra es mejorar la presentación de sus productos actualmente se esta buscando financiamiento para comprar un banda para poner sobre la tapa del envase y evitar que éste sea vulnerado en el punto de venta. Anteriormente al no contar con ello detuvieron la producción lo que devela la factibilidad que esta empresa no sea sustentable cuando se acaben los subsidios y no cuenten con capital de trabajo suficiente para la compra de sus insumos en grandes cantidades como lo han hecho hasta ahora.
- Sin duda una barrera a vencer es la autogestión del grupo aprovechando las ventajas con que cuentan (permiso de salud e iniciación de actividades). (E.M, O.P.

Fortalezas

- Han sido ampliamente capacitadas,
- Se abastecen del mismo lugar sin costos de fletes de la fruta y presentan facilidades de traslado hacia centros urbanos de mayor demanda,
- sin mayor costos, a pesar de no poseer movilización propia.

Oportunidades

- Tienen la posibilidad de trabajar con especies locales, poco conocidas, variedades silvestres como la frutilla silvestre que es poco abundantes en general y calafate.
- Además, en el sector se cosechan morillas (hongo silvestre), por lo que existe la posibilidad de desarrollar un producto bastante interesante con valor agregado extra.

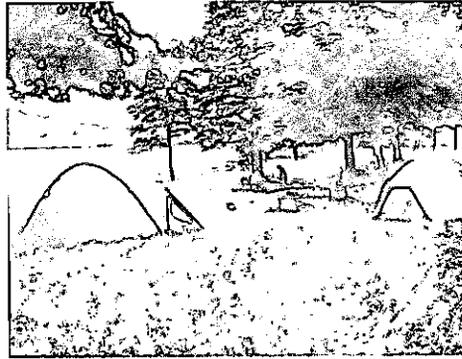
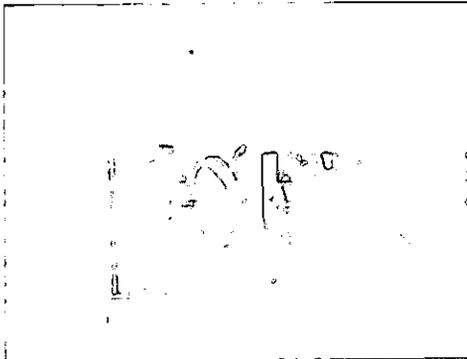
Debilidades

- han sido apoyadas estatalmente (subsidiadas), pero no han mejorado el manejo de su empresa con el tiempo,
- poseen muy limitante capital de trabajo para la compra de fruta y materia prima en general.

Amenazas

- Es la baja producción en el último tiempo, debido a la falta de capital, no existe relación entre los costos y el precio de venta del producto lo que obviamente genera pérdidas importantes para el sostenimiento de la empresa.

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"



Por las condiciones productivas asociadas al aislamiento se estima que la unidad se puede potenciar y desarrollar principalmente abriéndose al mercado turístico.

Consolidación Especialidad Regional

Propuestas a nivel Estético Funcional:

- El frontis de la unidad debiera presentar un letrero en madera con el nombre de la empresa, su logotipo y el de Sabores de Aysén.
- Arreglar la entrada, cortar el pasto y hacer un pequeño jardín con flores y pintar
- Adaptar la sala de ventas, orden en general y rotulación de espacios, mesa con sillas, estante de muestra de productos y fotos del proceso.
- La distribución general se encuentra bien, sin embargo es deseable eliminar artefactos que no son parte del proceso como el equipo para asar pollos o cambiar su ubicación, interfiere la etapa de recepción de la materia prima.
- Falta mesones de trabajo, una llave cuello cisnes en el lavaplatos (cómodo), repisas.
- La instalación se puede mejorar en términos estructurales, piso y ventanas:
- Mejorar el estado del piso de la sala de procesamiento; se encuentra hundido.
- Mejorar iluminación de la sala de proceso, limpiando la pintura de las ventanas y agrandarlas si es posible.
- La cocina es pequeña y antigua, mejorar su mantenimiento y aspecto en general.
- Mejorar la presentación del baño, pintarlo, mantenerlo limpio aunque no lo usen, usar idealmente delantales y pecheras, no solo estas últimas.
- Bodega, falta estanterías.
- Equipamiento extra de ollas para optimizar el uso del tiempo de ambas cocineras.

Abastecimiento y Materia Prima

- El abastecimiento de la fruta es un real cuello de botella en esta unidad productiva, ya que son las mismas mujeres las que recolectan la fruta, en su mayoría de las veces. Desarrollar una Estrategia que permita tener un fondo para comprar la materia prima, con el fin de aumentar la productividad, que a su vez generará un fondo propio para estos fines. Una estrategia es que se le compre en verde las primeras partidas de mermelada. De esta manera las mujeres pueden concentrar todo su tiempo solo en la confección de mermeladas. Además ellas debieran ir a los huertos y hablar con dueños o encargados; para esto es importantísimo registrar de Donde proviene la fruta, así se individualiza y prioriza por cantidad recibida, con quien estratégicamente se debe negociar y canalizar acciones complementarias o paralelas, al igual que Las Delicias.
- Establecer una relación directa con los dueños de las huertas frutales e incentivar el mejor aprovechamiento de estos, motivando a manejarlos de mejor manera, optimizando la producción y demostrar con números la rentabilidad potencial que existe en ellos. Generar un compromiso personal con ellos, bajo una visión de desarrollo local, "todos para el mismo lado". Esto permitirá obtener una calidad de Materia Prima mas homogénea, pudiendo establecer el momento óptimo de cosecha, según la madurez de la fruta (medición de Grados Brix)
- Realizar un diagnóstico del estado y situación de los huertos frutales detallado, evaluación del potencial productivo v/s rentabilidad, estudio de variedades acabado, idealmente con identificación botánica de las especies involucradas y estudiar la posibilidad de recuperación de variedades existentes. Esta acción se podría coordinar con INIA.
- Los fondos necesarios para realizar las mejoras de los huertos y hacerlos producir de manera correcta, se puede canalizar a través de INDAP, en el programa de Modernización Agrícola Ganadera o bien a través del Departamento de Fomento Productivo de la Municipalidad de Río Ibáñez, para recibir asesoría permanente, financiar proyectos de riego, equipamiento para manejo integrado de plagas, fertilización orgánica, poda, raleo, etc.
- Trabajar en la línea de producción mas adecuada a las condiciones estructurales existentes. Al igual que en las Delicias, la recepción de la fruta se realiza por la entrada principal donde se encuentra la recepción o sala de ventas. Se podría implementar una entrada por la bodega, la cual consta con las condiciones apropiadas de temperatura y sombra para estos efectos y tiene un acceso expedito a la cocina. Esto permitiría implementar a futuro, un sector para el lavado la de fruta específico, de doble fondo o profundidad (muchas veces confundido con el de doble fuentón), para una mayor comodidad y eficiencia de ese proceso en particular, esto significará una franca mejora en la línea de producción, que implica replantearse la dirección de trabajo y redistribuir el espacio interior.

Propuestas a nivel productivo:

- Es importante definir la procedencia de todas las frutas, para recopilar mayor información, con el fin de realizar un diagnóstico y mejoramiento de la calidad de la materia prima utilizada en el proceso productivo.
- Desarrollar un canal mas directo de abastecimiento de materia prima entre productores y agroindustria, con el fin de lograr estandarizar la calidad de materia prima.
- La mayor parte de la fruta se trabaja con mucho tiempo de punto, esto provoca pérdidas organolépticas importantes de la fruta. Además, implica una dedicación mayor de tiempo al proceso, pérdida física de la fruta y menor capacidad de producción.

- La cantidad diaria de producción máxima lograda es de 10 kg (media jornada). Esta cantidad podría duplicarse en caso de contar con otra olla y ojalá una cocina a leña mas grande, e incluso podrían cuadruplicarla si se dedicaran 100% de tiempo y si tuviesen el capital para la compra de fruta.
- La congelación de materia prima se aconseja tratar de evitarla, debido a los altos contenidos de agua que se agregan al proceso, alterando la calidad final del producto y su durabilidad en el tiempo.
- Trabajar en lo posible con fruta fresca, evitando la congelación de ésta ya que las características físicas de la fruta se ven afectadas (deshidratación), lo cual incide en pérdida de la apariencia de la fruta al momento de consumir el producto.
- Aplicar Maceración de frutas por lo menos 6 horas antes de comenzar la cocción, con el fin de mantener la forma y turgencia de la fruta en el producto final.
- Implementar un refractómetro para medir grados Brix en fruta, con el fin de calcular la cantidad de azúcar según su madurez, esto incide en un producto final más homogéneo en el tiempo.
- Procesar en cantidades no superiores a los 5 kg por vez, esto permite que el proceso sea mas artesanal y casero, disminuye el tiempo requerido para llegar a ebullición, la mermelada bulle mas pareja, se controla mejor el tiempo preciso para dar el punto (no debiera ser mayor a los 20 – 25 minutos), y por ende se logra un producto final mas homogéneo, con mayor color, sabor e identidad de la fruta.
- Implementar un sistema de extracción de vapores y ventilación eficiente sobre la cocina. Un extractor con un ventilador eólico externo que succione los vapores, es de bajo costo y fácil de implementar.
- Implementar una línea de producción en una dirección, evitando cruces y contra direcciones en el proceso productivo, esto ayuda a organizar mejor el trabajo, da eficiencia y evita riesgos de accidentes. Recepción – clasificación – lavado – picado/limpieza/otro – maceración – cocción – envasado – etiquetado – bodegaje – sala de venta.
- Evitar procesar demasiado la fruta, potenciar la fruta como tal, mas entera, lo que produce un mayor atractivo al consumidor, esto además, tiene implicancias en un menor tiempo de procesamiento y disminuir posibilidades de inoculación de patógenos.
- Retirar toda maquinaria ajena al proceso (maquina de asar pollos).
- Implementar más mesones en el contorno.
- Reemplazar actual llave del lavaplatos por llave cuello cisne.
- Mejorar la luminosidad, limpiar los vidrios de la cocina.
- Mejorar en términos estructurales la sala (piso y ventanas, baño, usar pintura blanca interior).
- Mejorar presentación o estado vestimenta mujeres (delantales y gorros).
- Aumentar estanterías en la bodega.
- Equipamiento extra de ollas para optimizar el tiempo de las cocineras.

Propuestas a nivel Comercial / Identidad Turística:

- Ofrecer un paquetes de distintas mermeladas en presentación pequeña, en una presentación llamativa sin perder lo artesanal, aumentando valor agregado del producto y facilidad para el turista en de llevar souvenir a mas personas.
- Planificar producciones en base a la demanda de los comercializadores.
- Comercialización cruzada con otros productores regionales.

- Estudiar los costos de producción, ya que la venta del producto está muy cerca de los costos, y esto es una de las razones por las cuales no generan un a ganancia en el tiempo. Cobran muy poco por sus productos.
- Probar ofrecer en bandejas de piedra mármol o cofres de mármol, donde poner el rasco de mermeladas, es un buen souvenir para el visitante o como regalo.
- Ofrecer participar en la cosecha de la fruta, visitar huertos familiares donde pueden tomar onces ricos con kuchen preparados con la fruta fresca y pan casero con mermeladas. Este es un buen enganche para que los dueños de los huertos vean una posibilidad más comercial de explotación de sus chacras que hoy no les rentan, trabajarlas mejor productiva y turística mente.
- Frontis de la unidad debiera presentar letrero en madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén.
- Arreglar la entrada con un jardín con pasto corto, pudiendo implementar juegos, bancas, invitando a compartir y relajarse, potenciarlo como lugar de dispersión.

RECOMENDACIONES IDENTIDAD REGIONAL

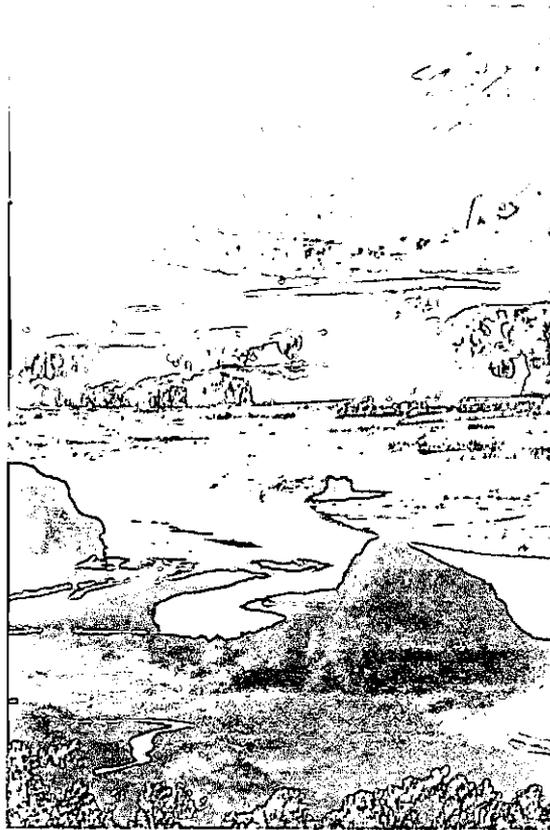
- Focalizar la producción de mermeladas de frutos silvestres como frutilla silvestre, calafate, idealmente especializarse en estas debido al bajo capital que poseen para la compra de insumos, y realizar la venta de estas en presentaciones pequeñas con el fin de dar el máximo valor agregado y obtener un mayor margen de ganancia.
- Otras especies llamativas y poco comunes como guinda, ruibarbo, corinto, grosella y mosqueta, sin embrago, no son las únicas que tienen este producto y debieran pasar a segundo plano productivo, una vez que el grupo de afiate económicamente para la compra de materia prima.
- Realizar pruebas de productos especiales como la morilla, hongos silvestres que es abundante en la localidad. Vender el producto seco, en aceite o vinagre de manzana producido en la localidad o región.

"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

TALLER LIBERTAD – PENÍNSULA LEVICAN – RÍO IBÁÑEZ



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación para el desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net
info@saboresdeaysen.cl
fono- fax 00 56 67 23 72 08



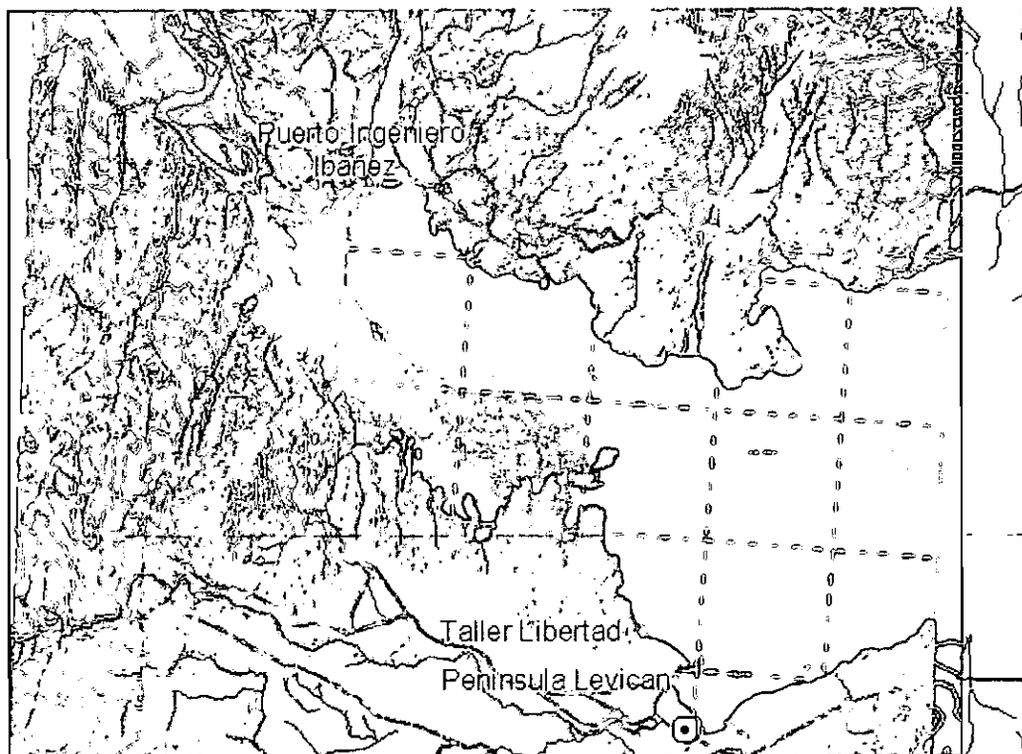
MAGELLAN consultants

Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Néviés 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

TALLER LIBERTAD

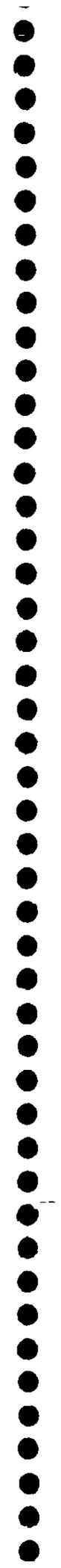
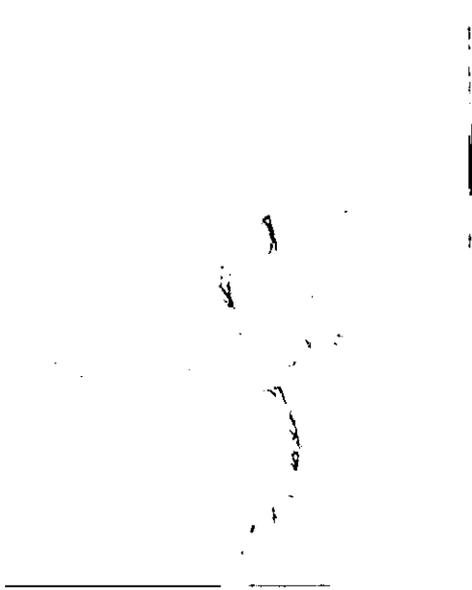
DATOS	Nombre Empresa	: Taller Libertad
	Contacto Comercial	: Uberlinda Figueroa, Gladis Águila
	Razón Social	: No poseen
	Rut	: No poseen
	Dirección Comercial	: Península Levican
	Comuna	: Río Ibáñez
	Provincia	: General Carrera
	Teléfono Comercial	: 67 - IM 42 32 16, 42 32 52 1983005 telefonía rural
	Rubro Principal	: Frutas secas
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Resolución sanitaria SSA 542 del 20/10/2004 sala de envasado y procesado de fruta seca, sin iniciación de actividades.
	Sello posible de alcanzar	: no obtuvieron sello 2005 para su producto.

Ubicación Geográfica



PRODUCTOS TALLER LIBERTAD

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Fruta seca: Guinda, cereza, damasco, manzana, ciruela, pera, membrillo Guinda y cereza con carozo	Bolsitas sellada Manzana 160 gramos Cereza: 300 g. Ciruela 200 – 250 g. Con identificación de maquina de escribir. Presentación regular.	La fruta se produce en los meses de verano enero a marzo en invierno se vende se acaba en septiembre.	200 bolsas año normal. Máxima producción n 800 bolsas.	Guinda y cereza 300g. \$ 800 Damasco y ciruela \$1000 Pera y ,manzana 160 g. \$600	Resolución sanitaria SSA 542 del 2004.	Producción varía según condiciones del climáticas del año. No poseen sello de calidad



Canales de distribución de la Empresa

La venta es en la localidad, también a través de la Municipalidad de la oficina de fomento productivo compran funcionarios públicos.

Observaciones Generales del Mercado

Este es grupo que lleva más de 10 años trabajando junto, sin embargo no cuentan con iniciación de actividades, la razón fluctúa desde la preocupación por la eventual pérdida de algunos beneficios sociales hasta vencer el miedo al cambio.

Su producto es interesante, tiene un mercado donde venderla y es de bajo costo para el productor pues la energía que se utiliza para el secado es solar.

A pesar de las dificultades es posible salir adelante ya que el producto permite su almacenamiento por largas temporadas, es factible de vender a granel y el envase para venta al detalles es de bajo costo.

Proceso Productivo de la Empresa

Evaluación De La Situación Ambiental

Se identifican los aspectos tanto positivos como negativos de la actividad productiva.

Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia:

- Origen y abastecimiento de materia prima controlado.
- La elaboración del producto utiliza energía renovable (solar).
- Existe resolución sanitaria del proceso productivo.

Oportunidades o ejes de mejora que se buscan fortalecer

- Falta capacitación en el manejo de los árboles frutales para mejorar la producción propia.
- Sistema municipal de abastecimiento de agua se falla periódicamente (se tapa con arena).
- Por depender de sus propios frutales las socias, una clima irregular tiene la tendencia de interrumpir la producción, y a veces es inexistente.
- No existe capacidad de almacenamiento de materia prima fresca.
- Falta mantención del horno solar que puede resultar en un proceso ineficiente de secado (la placa negra está desteñido y sucia).
- No hay separación de los residuos orgánicos de los inorgánicos del hogar.

Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento, acompañadas por una descripción del estado de avance de la implementación de cada una y respuestas por parte de los empresarios. Dado que durante dos visitas no fue posible observar el proceso productivo, la auditoría ambiental rápida y su consolidación no son completos. En el caso de la visita de consolidación de la auditoría al Taller Libertad, se conversaron temas fundamentales, como el deseo de seguir con el proyecto y la falta de solicitar la iniciación de actividades de SII; aunque se conversó, fue dedicada poca atención al tema ambiental. Por eso, no hay avance en la implementación de mejoramientos ambientales.

1. Abastecimiento y Almacenamiento de las Materias Primas e Insumos
 - 1.1. Buscar aporte para un sistema propio de suministro y abastecimiento de agua del Lago General Carrera para el riego de frutales.
 - 1.2. Considerar comprar fruta de los pobladores de Pto. Ibáñez cuando el clima es irregular y hay escasez de fruta en el Levicán, para realizar una producción más regular durante la temporada alta.
2. Producción de Materias Primas
 - 2.1. Capacitación en el manejo de los árboles frutales.
 - 2.2. Considerar plantar frutales por escasez de fruta.
3. Mantenimiento de Instalaciones
 - 3.1. Mantener los secadores por limpiarlos (mínimo 3 veces cada temporada) y pintar la placa negra, para absorber eficientemente los rayos del sol.
Ø Solo falta limpiar la placa, el pintado de ella no es tan urgente.
4. Separación de Residuos Sólidos
 - 4.1. Separar las cáscaras y carozos de la basura inorgánica para producir abono orgánico en los predios.
5. Observaciones Adicionales Producto de la Visita de Consolidación
 - 5.1. Investigar la formación de acuerdos con personas de Pto. Ibáñez para cosechar frutas de sus predios.
 - 5.2. Evaluar la posibilidad de solicitar iniciación de actividades.
6. Acciones De Tecnología Dura
 - 6.1. Luego de evaluar las opciones #1 y #2, investigar la necesidad de comprar un congelador para el almacenamiento de materia prima fresca, para asegurar una producción más regular.

**ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS
FEBRERO-MARZO 2004.**

Se observo el proceso de deshidratado de cerezas desde su recepción en planta hasta su disposición en los secadores y el envasado de producto final.
Se visitó además de la sala de proceso, la casa de una de las socias, para observar otros secadores y algunos árboles frutales con manejo agrícola.

II. Resumen de la Visita

La adquisición de la fruta es pasiva, dependiendo de la disponibilidad de cada una de las socias en salir a recolectar la fruta y de la buena acogida de los vecinos que "donan" sus frutos a la Empresa.

Por lo anterior, la fruta no es cosechada en su tiempo óptimo de maduración, sino cuando cada una de las socias logra disponer de su tiempo para cosecharla.

La incursión en la cosecha es realizada por mujeres y niños, y en caso de altura ayudan los cónyuges de ella.

La sala de proceso cuenta con toda la normativa y condiciones óptimas de proceso.

Los secadores cumplen con el estándar de inclinación, respecto al ángulo de llegada de la luz solar.

III. Análisis de Calidad

a. Línea de Proceso Deshidratado

Se observa que en la sala de proceso se eliminó por completo los palos y hojas de las cerezas. En los secadores de los domicilios, donde se observó la fruta con palos y hojas, tal y como fueron cosechadas, dispuestas heterogéneamente en los secadores.

Cabe destacar, que el proceso de no quitar los palos, permite obtener mayor sabor y aroma de la fruta deshidratada, debido a la conservación de todos los compuestos aromáticos en el interior de la fruta. Lo único que hay que tener cuidado es en el lavado previo de la fruta, la cual debe ser con mayor prolijidad para eliminar todo agente extraño, ya sea insectos, hojas, cuncunas, entre otros.

Poseen los secadores en sus casas, ya que los pueden ver y mover todos los días, facilitándoles el trabajo, debido a que la sala de proceso se encuentra alejada de su domicilio particular.

HACCP:

- **Recolección de Fruta:** Se considera este punto importante, ya que el estado de madurez de la fruta debe ser óptimo, por el contenido de azúcar y formación de la pared celular. Además el proceso debe ser suave y utilizando canastos con el fin de no maltratar mucho la fruta y causarle machucones.

- **Estilado:** es crítico, debido a que debe estar lo más seca de agua de lavado, para no saturar los secadores y aumentar el tiempo de deshidratado, considerando que la temporada de producción es muy corta.

- **Deshidratado:** debe ser controlado y revisado diariamente, ya que su prolongación podría producir fermentación y si se excede el calor, podría producir un arrebatamiento en el secado, reseccándose la parte externa y manteniéndose una alta humedad interna, lo que conlleva a la pudrición una vez envasado, obteniéndose un "falso deshidratado".

- **Almacenamiento:** este es crítico, ya que debe ser en condiciones ambientales adecuadas -seco y oscuro-, lo cual impide que la fruta se descomponga por oxidación solar, o lo que se conoce como Reacción de Maillard, lo cual deja un sabor amargo a la fruta. Además se debe considerar, que la fruta no está sellada al vacío para considerar que la reacción es imposible que suceda.

Resultados y Consideraciones

a. Los secadores deben ser repintados negros, con utilización de pinturas sin plomo, tanto en su interior como exterior.

b. Se recomienda instalar ventiladores de aire forzado en los caños de las salidas de gases, con el fin de forzar y acelerar la salida del aire húmedo y disminuir en dos días el proceso de secado.

c. Se debe mantener los secadores, ya que el diseño es muy bueno.

d. Es conveniente que cuenten con motivación para poder aumentar sus volúmenes productivos y así mantener sus costos productivos, que son bencina para su generador y bolsas de envasado.

e. Si el deshidratado lo realizan sin despaldado ni descuescado, se recomienda formar la capa adecuada por piso, y no formar "cerros" discontinuos en cada piso.

f. La cereza deshidratada, sin palo, en el patio de la sala de proceso, se observó de buena calidad, tanto en color, aspecto, sabor y textura.

g. Se hace hincapié, a la excelente calidad estructural e higiénica de la sala de proceso.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica : Provincia Esteparia Fría de la Patagonia Occidental.

Descripción general

El taller Libertad consiste en un taller de secado de frutas ubicado en Península Levican por lo que puede ser definido como una unidad rural. Dicha unidad cuenta con una sala de envasado o/y acopio de la fruta seca, que recibe la fruta proveniente de varios secadores ubicados en los predios o campos de la propietarias y sus vecinas. En esta oportunidad no se pudo visitar la sala de envasado y acopio, sin embargo se visitó el predio de la Sra. Elcira Águila que es fruto del presente examen. Se debe definir con el Taller Libertad si se integrarán a la Ordenación Predial otros predios que abastecen el Taller o si se considera este predio como el predio piloto con mayor potencialidad para la ruta de los Sabores de Aysen. Solo se analizará en este examen el sector del predio utilizado la propietaria, que corresponde a mas menos una hectárea alrededor de la casa habitación, ya que el resto del predio es arrendado para la crianza de animales. En general la parcela tienen un muy buen aspecto, recibe cuidado importante de su propietaria y tiene identidad y estilo.

A continuación se describe el **predio de Elcira Águila** según la metodología desarrollada por Gasto et al 1989.

Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Esteparia Fría de la Patagonia Occidental**. La pendiente en la cual se ubica el predio es mayoritariamente **plana**, encontrándose este ubicado en el borde de río del Valle que alberga la localidad de Península Levican. Se **desarrollan actividades agrícolas que pueden ser clasificadas como actividades productivas primarias** en el predio, estas se ubican en dos sectores definidos del predio: un sector de huerta y un sector de cultivos anuales. Es una agricultura tradicional, donde el cuidado es bueno así como la condición con tendencia estable. **El secado de frutas** se hace también de manera tradicional, utilizando un secador solar, el recogido y envasado de la frutas es hecho a mano. El predio cuenta con agua en cauce artificial con instalaciones para riego por tendido de la huerta y el invernadero Se pueden definir alrededor de 10 unidades espaciales en el predio, consistiendo estas en : casa, coral, pradera, fogón, gallinero, media agua, huerta de frutales e invernadero, huerta de anuales, galpón y plaza central (ver esquema). El uso del territorio es múltiple y esta establecido alrededor de la casa. .

Diagnostico rápido ordenación predial:

ASENTAMIENTO Y RECREACIÓN

El predio analizado se presta muy bien a posibilidad de establecer visitas guiadas del campo, e incluso en un futuro un camping para estadías mas largas de visitantes.

- - Estando -inserto -en la-localidad de-Península-Levican-es -interesante como un buen ejemplo de la vida de la gente en este sector. Si se decide recibir visitantes en el predio es necesario mejorar el acceso (en la actualidad se debe cruzar el río por unos troncos, dicho río tiene crecidas importantes que a veces dificultan o imposibilitan el acceso), y establecer espacios destinados a este propósito. La casa familiar quizás no sea lo suficientemente grande como para albergar visitantes, sin embargo se puede establecer un sitio de camping, ya que es voluntad de la propietaria. Dicho sitio debe ser bien pensado, protegido del viento, en un lugar agradable y con acceso a servicios básicos (baño y agua corriente) .



ESTETICA

El predio presente un "estilo" muy particular que es representativo de la vida de colonos en el sector de Península Levican, que le da bastante identidad. El entorno también es privilegiado, agregando a la belleza escénica. Se nota un cuidado importante de la casa y de los cultivos circundantes, que entregan un imagen general muy interesante, además de agradable y bella. Algunas construcciones de canogas tradicionales permanecen en el predio dándole un interés "histórico".

TALLER LIBERTAD

Servicios Turísticos Propuestos : Se podría ofrecer la visita de todo el proceso "TALLER LIBERTAD". Es decir visitar primero la unidad productiva, para luego ser dirigido para visitar los campos, huertos y hornos solares (en cual caso el predio de Elcira Águila es una buena opción), degustación de frutas secas y frescas (de temporada), onces y áreas para acampar.

Debilidades : La actividad del Taller Libertad no es fácilmente "encontrable" por el visitante en Península Levican. Falta orden en procesos de elaboración y envasado (hornos dispersos en varios predios), y señalética para orientar el visitante en el sector de la visita (sector extenso). Sería interesante desarrollar mas la estética de los espacios interiores.

Fortalezas: Entorno privilegiado, camino de acceso escénico, estilo de vida único, sentido de la acogida.

Prioridades : Falta decisión empresarial, organización de la atención al visitante y servicios asociados .

Oportunidades y orientaciones para el desarrollo de identidad de la unidad

Para efecto de turismo el predio de Elcira Águila presenta la posibilidad de establecer visitas guiadas del campo así como de un camping para estadías más largas de visitantes. Estando inserto en la localidad de Península Levicán es un interesante ejemplo del estilo de vida de la gente del sector. Se estima necesario mejorar el acceso y cruce del río, con un puente-pasarela, y establecer espacios destinados al camping, protegidos del viento, en un lugar agradable sin molestia por parte de los animales domésticos y con acceso a servicios básicos (baño y agua corriente). En una primera etapa se podría pensar en

entregar comidas o onces caseras al visitante en la casa familiar, sin que ser necesario desarrollar mayor infraestructura.

La unidad de gestión considera relevante en un futuro próximo consolidar la imagen de productos "artesanales y 100% naturales, todo hecho a mano, con una cuidadosa selección de "las mejores frutas de las tierras soleadas de Levicán suavemente secado al sol y el viento de la pampa patagónica".

En la sala comunitaria ocupada par el envasado se recomienda armar una exposición de fotos que entregue explicaciones con respecto al proceso productivo y a la vida en la Península Levicán.

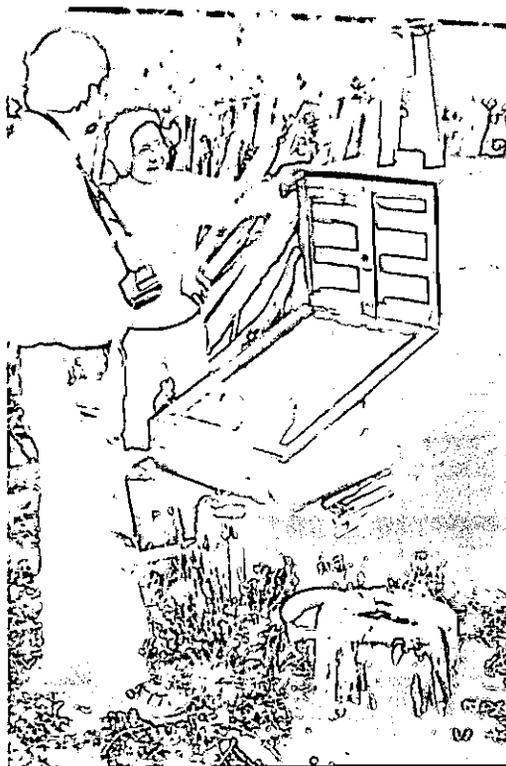
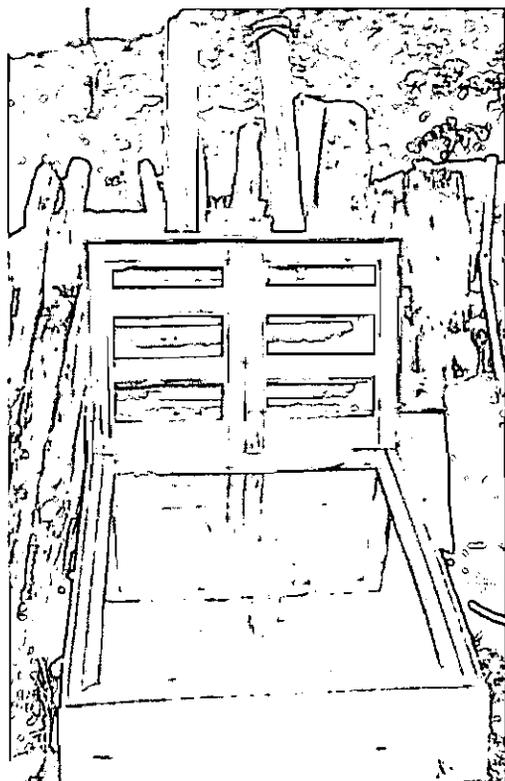


Tabla consolidación de la identidad predial y productiva TALLER LIBERTAD

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUUESTAS ESPECIFICAS (¿Cómo?)	Fecha Tentativa Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	El taller Libertad consiste en un grupo de mujeres dedicadas al secado de frutas, del sector rural de la Península Levicán	Consolidar existencia de empresa con obtención de las RRSS para la venta de sus productos	Realizar obras requeridas para la obtención de la RRSS y hacer seguimiento y apoyo socio productivo	Ejecutado 2004 RS SSA 452.
IDENTIDAD TERRITORIAL				
ID. Geográfica o Territorial	Provincia Estepanía Fría de la Patagonia Occidental, también conocido como sector de micro clima de la cuenca del lago Carrera	Obtener un sello de Denominación de Origen Controlado	Valorar en las acciones de difusión la ubicación excepcional de la producción	
ID. Productiva	Se hace en el presente trabajo un análisis del predio de la Sra. Elcira Águila			
Materia Prima	Procede toda de la Península Levicán	Consolidar abastecimiento de frutas para secar	Realizar estudios sobre capacidad productiva y mejoramiento varietal	
Insumos	Bolsas y etiquetas traídas del exterior, no hay aditivos algunos	Se debe valorar carácter 100% natural del producto	Realizar estudio sobre formas de presentar productos en otras empresas de frutas secas	
Métodos Prod Específicos	El secado solar es bastante único	Se debe buscar un sello Eco producto ya que es un producción muy amigable con el medio ambiente	Realizar mejoramiento productivo en base a criterios de producción orgánica	
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL				
Tipo y/o Estilo de Empresa	Microempresa asociativa de mujeres	Tener una empresa consolidada económicamente, productivamente y contablemente	Se debe asegurar solidez de la micro empresa con seguimiento socio productivo	
Estrategia Comercial	Ventas individuales	Tener producto posicionado en mercado regional y nacional	Una vez obtenida la RRSS se podrá desarrollar política comercial.	
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA				
	Se debe destacar que solo hay energía con grupo electrógeno en el sector. Cada socia cuenta con hornos solares individuales y una sala común para el envasado o/y acopio de la fruta seca	Tener asegurado el sistema de hornos solares y procesos productivos	Implementación de Fosa séptica, baños y otros.	
	del secado de fruta no es una tradición local. Existe un problema netamente productivo relacionado con algunas enfermedades o condiciones climáticas que afectan en gran medida la producción de los frutales	Tener consolidado todo el proceso productivo y altas capacidades laborales. Buscar alianzas que permitan solucionar los problemas productivos	Se debe buscar consolidar toda las capacidades laborales. Organizar una visita técnica de Inadap o Inia	

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva TALLER LIBERTAD (turismo)

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fechas Tentativa
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD				
OFERTA TURISMO	En general la Península Levicán es un sector de gran belleza y la parcela de la Sra. Elcira Aguilá tiene un muy buen aspecto, recibe un cuidado importante y tiene identidad y estilo. Hay ventas individuales de cada socia	Se debería tener una sala común para la venta y degustación de productos con baños para visitantes implementados. Tener asegurado calidad básica de atención de alimentación Tener valorado el conjunto del estilo de vida, las actividades productivas y la originalidad del proceso de secado de frutas	Iniciar oferta en la casa de la Sra. Elcira en coordinación con la Agencia Andes Patagónicas	2004-2005
Servicios de Alimentación	Se han realizado talleres de Sabores de Aysén con comida para el grupo. Existen varios atractivos: la casa de estilo tradicional, el corral, el fogón, los galpones y los distintos sectores agrícolas pero no hay mayor capacidad instalada de guiaje profesional	Tener un camping implementado o alojamiento en casas familiares	Estudiar factibilidad de ofrecer comidas caseras tradicionales a turistas. Se debe estudiar posibilidad de capacitar socas o familiares para realizar visitas guiadas con turistas y implementación Ruta de Los Sabores con Agencia Andes Patagónicas	2004
Servicios de Alojamiento	Se ofrecen áreas para acampar sin comodidades específicas	Tener un camping implementado o alojamiento en casas familiares	Iniciar experiencia de "área para acampar" en predio de Elcira Aguilá	2003 - 2004
INFRAESTRUCTURA para Turismo				
Señalética Exterior	No hay	Tener señalética para cada socia del grupo	Iniciar señalética rústica para llegar al predio de Elcira Aguilá	2003 - 2004
Organización Espacial Exterior	Es organización espontánea	Tener un trabajo organizativo predio por predio	Implementar asistencia técnica especializada para la Sra. Elcira	
Organización Espacial Interior	No se ha visitado sala de proceso.	Tener todo el proceso organizado y detallado en la sala de proceso	Estudiar organización sala proceso y Apoyar Sra. Elcira en implementación recepción de visitas a su casa.	
Estética Exterior	La península y el predio de Sra. Elcira son hermosos en sí.	Tener señalética y desarrollado aspectos estéticos de la localidad	Ver opciones existentes para el apoyo a la renovación de la casa de la Sra. Elcira.	
Estética Interior	No se conoce sala de proceso. La casa de la Sra. Elcira es limpia y agradable.	Tener un estilo tradicional en cosas y sala de proceso reconocido de calidad por la comunidad	Ocupar materiales tradicionales en la sala de proceso.	
DIFUSION				
	Hay reconocimiento de existencia del producto por comunidad local y profesionales de servicios públicos relacionadas con actividad y predio	Tener consolidada la imagen de productos "artesanales" y 100% naturales, hecho a mano, con "las mejores frutas de las tierras soleadas de Levicán lentamente secado al sol de la pampa patagónica".	- Valorar en las acciones de difusión la ubicación excepcional de la producción - Armar una exposición de fotos que entregue explicaciones con respecto al proceso productivo y a la vida en la Península Levicán.	

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Área de Colonización

Península Levican, cuenca del Río Ibáñez durante la primera y segunda década del siglo XX.

Poblamiento

Importantes indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico expresado en la llegada de familias de colonos provenientes de las regiones IX y X a través de Argentina y otras localidades de la región desde la primera década del siglo XX.

Historia de la Empresa

El Taller Libertad tiene una larga historia en Península Levicán. Nació como un Centro de Madres, pasó luego a ser Taller Parroquial y desde hace unos 10 años que sus asociadas le reconocen una orientación productiva, primero relacionada con la elaboración de artículos en lana cruda y posteriormente con la producción de fruta seca.

Relatos

"Al principio fueron muchas las personas que integraron este taller y así se fueron retirando sucesivamente y hasta que llegamos a quedar 4, 5 personas."

"Ese nombre [Taller Libertad] lo elegimos así no más como al azar, o sea no me acuerdo a quién se le ocurrió el nombre de Libertad, pero en un momento todas estuvimos de acuerdo. Este nombre de Taller Libertad lo lleva de cuando nosotros dependíamos de la parroquia de Puerto Ibáñez y nos atendían las hermanas de la Providencia que ahora están en Temuco. Ellas nos ayudaron a buscar el nombre."

El oficio de la producción

Surge así la propuesta de parte de una consultora, Gianella Saini, para que el taller comience a elaborar fruta seca, primero con el objetivo de que fuese un aporte al consumo familiar y poco a poco aumentando la producción para poder comercializar a pequeña escala.

Las socias entendieron y aceptaron de inmediato la propuesta productiva. Como en la localidad existen muchos frutales y una gran parte de la producción de fruta se perdía todos los años, el secado de fruta resultó una solución práctica, fácil y relativamente rápida para conservar una mayor cantidad. Además, la situación económica de las familias que habitan el sector -durante los primeros años de la producción de fruta seca- estaba deteriorada, los animales valían poco, los hombres no tenían trabajo estable (ni lo tienen ahora), por ser una localidad rural. Esto permitió que ellas asumieran de buen grado esta posibilidad porque significaba, por un lado tener alimento para el consumo familiar durante todo el año y por otro generar ingresos complementarios para la familia.

La familia

Actualmente el Taller lo componen mujeres emparentadas entre sí: madres, hijas, primas. Podríamos decir que de ser un taller comunitario, compuesto por la mayoría de las mujeres de la localidad, pasó a ser finalmente un taller familiar.

El uso de la fruta por parte de las familias también contempló antiguamente el secado de algunas de ellas como la manzana, la pera, el membrillo que en ese estado eran consumidos durante el invierno.

"...y siempre existieron árboles frutales y también la fruta seca igual la trabajaba la gente de antes, porque yo me acuerdo que cuando era chica, mi mamá siempre ella por ejemplo hacía esos orejones de manzana así, de pera, colgados en la cocina y en el invierno me acuerdo que por ahí de repente cuando nosotros estábamos con fiebre nos daba una cosita de manzana. Yo pienso que eso siempre ha habido, los árboles siempre han estado y la manera de trabajar las personas antes, guardar esa fruta igual, aparte de guardarla en cajones...por lo menos mi mamá hacía esos orejones."

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

- Falta de orden en procesos de elaboración y envasado (hornos dispersos en varios predios). (O.P)
- No hay señalética (sector extenso). (O.P)
- Falta del sentido estético para los diseños interiores. (O.P)
- Falta de sentido empresarial. (O.P)
- Sus potencialidades de ampliar su comercialización se ve limitada por no estar legalizada. (E.M)
- Por otra parte el abastecimiento de fruta es irregular ya que hay años que el clima perjudica la cosecha lo que no se puede planificar la producción de un año a otro. Sin embargo cada año logran tener un nivel de producción que es factible de comercializar. (E.M)
- Se necesita mejorar la presentación y lograr un nivel de formalidad si se quiere explorar mercados más amplios que el Península de Levicán e Ibáñez los que actualmente han sido gracias a la oficina de fomento productivo de la Municipalidad de Ibáñez. (E.M)

Opciones de Mejoramiento en Producción Limpia :

- Buscar aporte para un sistema propio de suministro y abastecimiento de agua del Lago General Carrera para el riego de frutales.
- Considerar comprar fruta de los pobladores de Pto. Ibáñez cuando el clima es irregular y hay escasez de fruta en el Levicán, para realizar una producción más regular durante la temporada alta.
- Investigar la posibilidad de comprar un congelador para el almacenamiento de materia prima fresca, para asegurar una producción más regular.
- Capacitación en el manejo de los árboles frutales.
- Mantener los secadores por limpiar y pintar la placa negra, para absorber eficientemente los rayos del sol.
- Separar y reciclar las cáscaras y carozos de la materia prima.

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

Las señoras del taller libertad han ido aumentando su participación y compromiso a través del tiempo. Al obtener la resolución sanitaria 2004, se espera un mayor desarrollo de su empresa, pudiendo trabajar en cumplir las metas propuestas.

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Unidas para seguir adelante
- Clima de Levican, belleza escénica
- El secado solar de fruta es original y bueno.
- Larga duración del producto. Frutas naturales preservadas.
- Fruta natural sin pesticidas.
- Desarrollan un producto único en la región y tiene el apoyo de la Municipalidad de Río Ibáñez y vecinos, para traslado de productos.
- Utilizan variedades perdidas, casi desconocidas con características organolépticas diferentes a las comercialmente conocidas.

Oportunidades

- Usar la fruta en otra cosa, darle un valor agregado ej. mistela.
- Su oportunidad es que tienen la posibilidad de trabajar con especies locales, poco conocidas, variedades silvestres como el calafate, morilla, etc. A los cuales pueden sacar un gran valor agregado.

Prioridades

- Tramitación de iniciación de actividades para el taller libertad.
- Les preocupa el costo del contador después de iniciadas las actividades ante SII.
- Necesidad de capacitación en manejo de árboles frutales, cuidado sanitario (INDAP-INIA).
- Plantar árboles por escasez de fruta.
- Capacitación en el uso del secador.
- Cruce de río para el campo de doña Elcira.
- Obras de riego, asegurar el abastecimiento de agua para la fruta.
- Mejorar señalética del taller libertad.

Debilidad

- han sido apoyadas estatalmente (subsidiadas), pero no han mejorado el manejo de su empresa con el tiempo, poseen muy limitante de capital y decisión de trabajo para la compra de fruta en épocas de escasez.
- Escaso conocimiento del producto a nivel regional iniciativa productiva de crecimiento.

Amenaza

- es la baja producción en el último tiempo, no hay presencia en el mercado regional, altos costos de producción (lejanía).
- baja eficiencia en el uso del recurso, debido a la baja producción (Prorratear costos).

Consolidación Especialidad Regional

Propuestas a nivel productivo:

-Es importante definir la procedencia de todas las frutas, para recopilar mayor información, con el fin de realizar un diagnóstico y mejoramiento de la calidad de la materia prima utilizada en el proceso productivo.

-Desarrollar un canal mas directo de abastecimiento de materia prima entre productores y agroindustria, con el fin de lograr estandarizar la calidad de materia prima. Debieran generar un poder comprador de fruta para aumentar su producción.

-Realización de un proyecto de Mujeres Campesinas, para capacitación e inversión en una mayor cantidad de secadores solares y plantaciones frutales para aumentar la producción, realizar la imagen corporativa y etiquetas para los productos.

Propuestas a nivel Comercial:

- Desarrollar imagen Corporativa y etiqueta.
- Generar demanda ofreciendo degustaciones y realizar lazos comerciales a pedido, para solventar e incentivar la etapa productiva.
- Comercializar a través de un tercero mientras obtiene resolución e iniciación de actividades.

RECOMENDACIONES IDENTIDAD REGIONAL

- Realizar pruebas de productos especiales como la morilla, hongo silvestre que es abundante en la localidad. Vender el producto seco en bolsitas, aprovechando la infraestructura y la experiencia en el secado de frutos.
- Potenciar los productos a través del rescate varietal de especies frutales.

"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO PREDIO PUNTA ARENAS - FAMILIA LAGOS - DURÁN - SECTOR SEIS LAGUNAS



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08

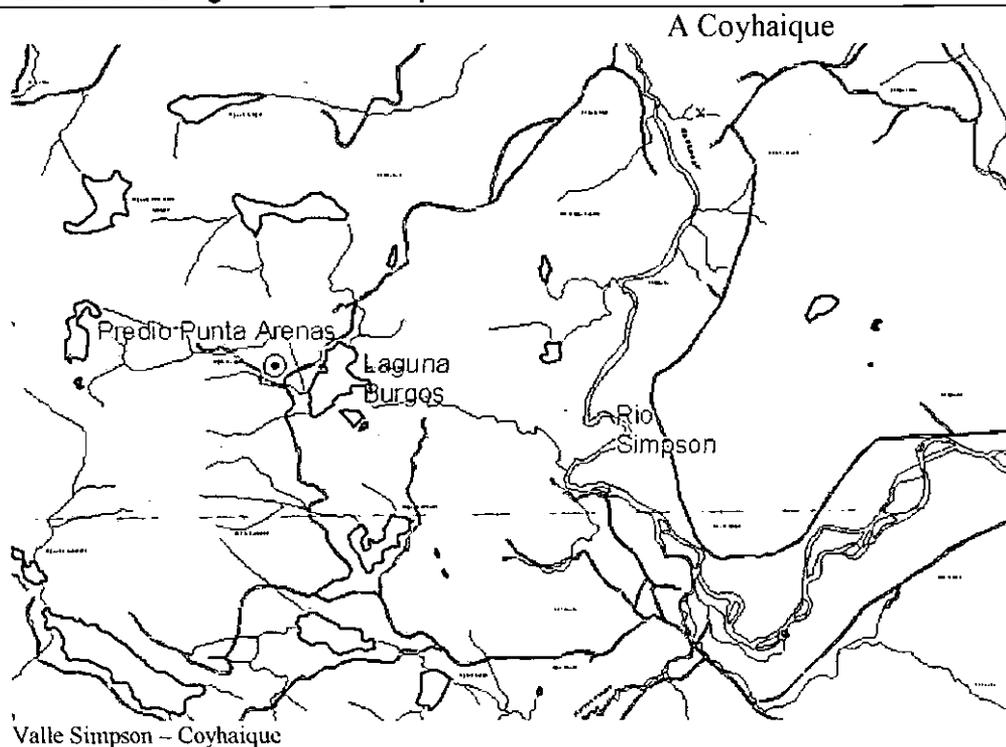


MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Névières 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

PREDIO PUNTA ARENAS

DATOS	Nombre Empresa	: Eduardo Lagos, Predio Punta Arenas
	Razón Social	: Eduardo Lagos Gallegos
	Rut	: 2.736.812-3
	Contacto Comercial	: Familia Lagos Durán
	Dirección Comercial	: Camino - Seis Lagunas Km 27.
	Comuna	: Coyhaique
	Provincia	: Coyhaique
	Teléfono Comercial	: 09-554 98 18
	Rubro Principal	: Miel, Frutillas, Plantas de Frutilla, Grosellas, Mistela, Jugo de Manzanas y Flores.,
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: No cuentan con resolución sanitaria, pero sí tienen iniciación de actividades en horticultura, plantas ornamentales y contratista obras menores. Existe una resolución sanitaria temporaria para la apicultura.
	Sello alcanzado	: no posee sello 2005 para sus productos.

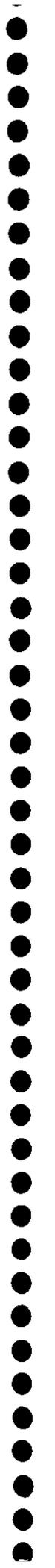
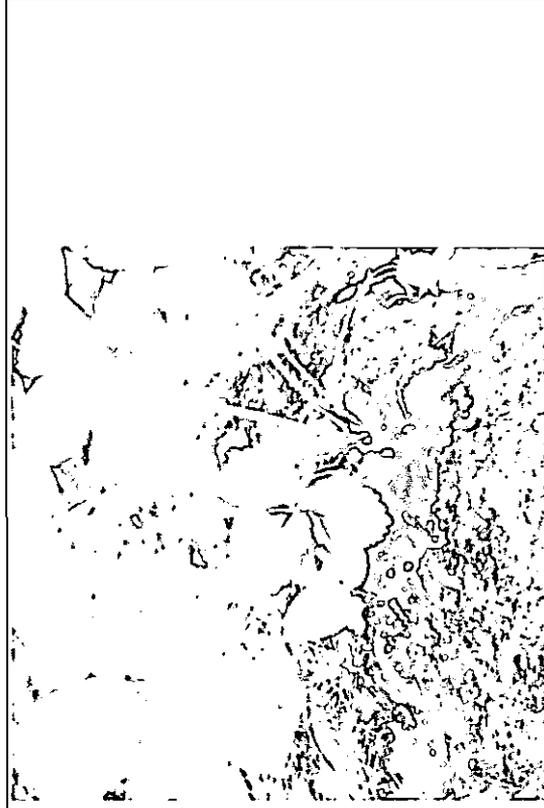
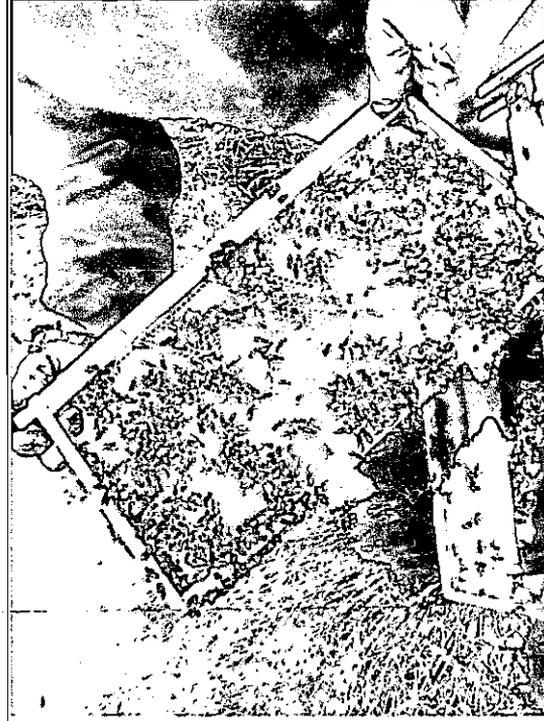
Ubicación Geográfica de la Empresa



PRODUCTOS PREDIO PUNTA ARENAS

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Nivel de Formalidad	Observaciones
Miel	Frasco de vidrio, etiquetados, de 150grs., 250grs., 500 grs., 1000 grs. y a granel	Producción de enero a marzo, a la venta todo el año	15 - 20 frascos semanales. Máxima producción 1000 frascos por temporada	\$1.000 300cc. \$2.000 650cc. kilo con envase \$ 2.500 kilo a granel \$2.000	Ocupan resolución sanitaria del grupo de apicultores Miraflores	
Marcos con miel	Panal de 500 grs.	a la venta todo el año	50 en 2003 y 100 máximo	\$1500	Sin RRSS	
Mermelada de Frutillas, Rosa Mosqueta, Ciruela, Guinda, Ruibarbo, Grosella.		todo el año	Mermeladas: 15 frascos 350cc semanales Mermeladas: 150 frascos de cada una máxima producción.	\$2.000 650 cc. \$1.000 300cc.	Sin resolución sanitaria	
Mistela de Frutillas	Botella vidrio 750 cc	Diciembre a febrero	50 botellas 750 cc por temporada. Máxima producción 150 botellas 750 cc por temporada	\$ 5.000 750 cc	Sin resolución sanitaria y permiso alcohol SAG?	
Colmenas	Alzas, marcos y familia de abeja, todo incluido	Todo el año	15 a la venta en 2003	\$ 100.000		
Colmenas miniaturas	1 artesanía con frasco de miel de 1.8 kg.	Todo el año	30 en 2003 y hasta 100	\$ 6.000	Con iniciación de actividad	
Flores (tulipanes)	Ramos de docena	Noviembre Diciembre	1000 flores/año	\$1.200 la docena	Con iniciación de actividad	
Plantas de frutillas sin bolsa y con bolsa.	Por unidad	agosto a octubre	1.000 plantas con bolsas - Máxima	bolsa \$250, suelta \$ 100 -	Con iniciación de	

Frujillas frescas	Cajas de 2 a 5 Kg.	diciembre a Marzo	producción 10.000 sin bolsas por temporada 20 kilos semanales. Máxima producción. 500 kilos por temporada. 40 litros, por temporada. Máximo	1000	actividades	
Borgoña	Venta directa, en predio y al visitante	Diciembre a marzo		Atención de la casa en degustación	Sin autorización de venta de alcoholes	
Turismo	zona para acampar, visitas guiada, degustación prod. Del predio mñas con queque, galletas. Se ofrece paseos con comidas.	Turismo . diciembre abril	Aprox. 300 en 2002 y 140 en 2003. Máxima capacidad 45 turistas por visita.	Almuerzo completo: 5.000 p/p Once \$3.000 Mínimo 5 personas.	Con iniciación boletas de servicios	



Canales de distribución de la Empresa

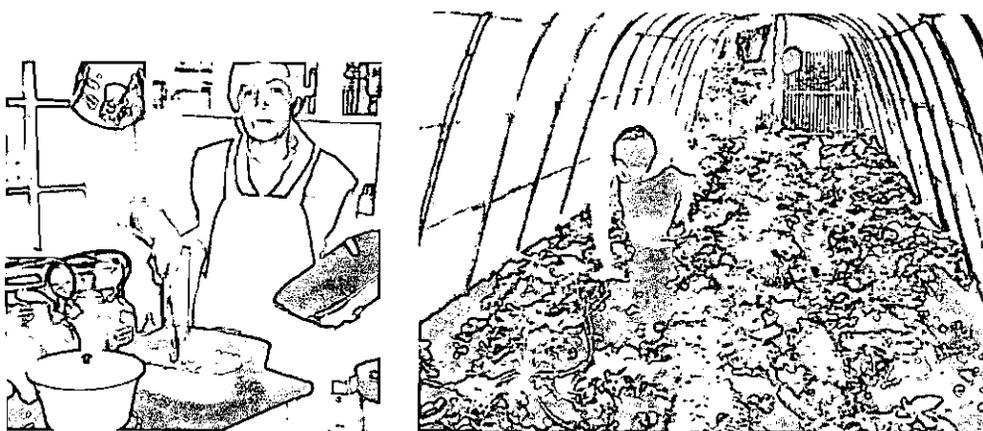
Venta directa a tour operadores (guías, Skorpios, etc.) y a visitantes individuales
Venta ambulante, bancos, municipalidad, INP, SII, AFP
Vía "Grupo Seis", que presta la etiqueta
Restaurantes Histórico Ricer, El Reloj, Casona.

Observaciones Generales Del Mercado

Esta unidad productiva cuenta con una gama de productos que permite diversificar la oferta, sin embargo la gran falencia que presenta es la falta del permiso de salud para la comercialización de sus productos elaborados, lo que limita fuertemente las posibilidades de ampliar sus mercados actuales. Si bien es cierto, hasta ahora han funcionado de manera ambulante o con ventas informales este sistema tiene un límite muy próximo y los condiciona fuertemente.

Esta unidad productiva es una de las que muestra una mayor capacidad instalada para recibir turistas, lo cual resulta muy positivo a la hora de validar la ruta de los sabores como destino turístico. Se recomienda definir un horario de visitas y un itinerario para concretar esta alternativa y definir si se hace necesario contar con más mano de obra, en particular durante el verano (opción de ayuda familiar).

Proceso Productivo

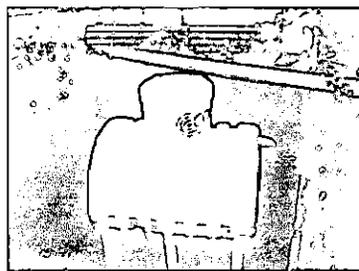


Buenas Prácticas de Producción Limpia

Existen las siguientes buenas prácticas de producción más limpia utilizadas en el predio que aumentan la eficiencia económica y ambiental del cultivo de frutas y su elaboración:

- Captación de agua lluvia del techo para uso en el hogar.
- Compra de frascos usados.
- Recepción de donaciones de frascos usados de La Casona (restaurante local).
- El reciclaje de los residuos orgánicos (restos de poda de las plantas de frutilla, malezas extraídas de los invernaderos, guano de ave) utilizando la lombriz roja (californiana).
- Mantenimiento de la vegetación existente en el predio (ej. no talaron los árboles cuando construyeron su casa y las instalaciones).
- Uso de coligue de la zona (Lago Elizalde) para el marco de los invernaderos.
- Elaboración propia de muebles, cajones y marcos de las colmenas.
- Residuos de aserrín del taller se agregan a la abonera.
- Quema de aserrín para sistema térmico del doblado de coligue.

- Adquisición de árboles de manzana del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Coyhaique.
- En el año 2000, Don Eduardo y la Sra. Eliana aparecieron en el programa de T.V. *Tierra Adentro* donde presentaron su sistema de elaboración de caña doblada para la construcción de invernaderos.
- Venta de la mistela en botellas de vino y pisco reciclados.



Detección de Puntos de Pérdida e Ineficiencias en el Proceso

Agua

El sistema actual no es eficiente, el arroyo provee mucha agua durante la mayor parte del año pero se seca al final del verano, debido a que no existe almacenamiento. Se utiliza un pozo como respaldo que no es suficiente para satisfacer todas las necesidades. No se conoce la calidad del agua.

Residuos Sólidos

Las fosas de disposición de RISES están descubiertas y expuestas al aire libre, presentando condiciones aptas para atraer roedores. La fosa nueva es de mayor dimensión que la fosa anterior y estará expuesta al aire libre por mayor tiempo. Existe la posibilidad de atraer roedores con los residuos expuestos. También entra aguas lluvias a la fosa, produciendo condiciones aptas para la proliferación de bacterias.

La quema de botellas plásticas para generar calor en el sistema de doblado de coligue produce emisiones de humo con partículas peligrosas para la salud de los dueños.

Cumplimiento de la Legislación Vigente

Cuenta con la autorización de Sanidad del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) para la actividad hortícola. Sin embargo la situación no es óptima para la producción agropecuaria ya que la empresa no cuenta con una resolución sanitaria propia sino que "comercializa" sus productos elaborados con un grupo que elabora mermeladas en Villa Mañihuales (Grupo Seis) y con un apicultor de Coyhaique que la posee¹.

El Servicio de Salud de Aysén (SSA) hace visitas al predio para realizar una inspección de funcionamiento de Predio Hortícola. Esta consiste en una inspección de las condiciones y aspectos físicos (riego, abastecimiento de agua, etc.) de la producción hortícola, y evalúa los requisitos básicos de higiene y sanidad (control de vectores) y las instalaciones del predio.

Resultados consolidación Producción más Limpia

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento, acompañadas por una descripción del estado de avance de la implementación y respuestas por parte del empresario. Es necesario destacar que los productos sujetos a la auditoría ambiental y su consolidación son la mermelada, mistela, plantas de frutilla y frutilla fresca. El proceso de elaboración de miel no fue observado.

ACCIONES

¹ Grupo Apicultores Miraflores Ltda.

1. Manejo de Agua

1ª. Los dueños contemplan construir estanque techado de agua para captar y almacenar agua durante los meses precediendo los de enero (20.000 litros).

1b. Durante los meses de menor flujo de aguas superficiales, será necesario buscar un método de utilizar el agua con mayor eficiencia. Se recomienda reemplazar el sistema actual de riego por un sistema de goteo con mangueras perforadas que se colocan en los canales entre las camas de las plantas de frutilla. (Un buen ejemplo es El Jardín de Bosque.)

Ø INDAP aprobó financiamiento para estanque.

Ø No hay interés porque "hay mucha agua".

2. Manejo y Reducción de la Generación de Residuos. Se recomiendan las siguientes acciones para mejorar la higiene del predio:

2.a. Tapar la fosa que está completa con tierra para no dejar la basura expuesta al aire libre. También es recomendable trasladar los residuos que están amontonados sobre la superficie del suelo a la fosa nueva para enterrarlos bien.

2b. Con cada deposición de RR.SS. en la fosa nueva, es necesario tapar con 10-15 cm de tierra para protegerse de la entrada de roedores.

2c. Para evitar la generación los envases Tetra-pak, que se compre la mayoría del vino en botella para la elaboración de borgoña.

2d. Se recomienda vender las latas de aluminio en Coyhaique en la tienda Provisiones Andrea en población las Lengas, calle Juan Carrasco #786 (\$200/kilo).

2e. Vender la mistela en la misma botella de vino, entre otras botellas que reciben de donación.

3. Producción Orgánica

La producción orgánica de frutilla ofrece la oportunidad de evitar la contaminación de los alimentos. Se puede pedir un análisis de la calidad de su abono orgánico (de INIA) producido en el predio para averiguar si sea necesario agregar el fertilizante químico. Además se puede investigar los métodos de producción orgánica que eviten los insectos y gusanos que afectan las plantas de frutilla. Al conocer los insectos exactos que afectan el predio, se puede investigar un plan de manejo orgánico de depredadores (control biológico de plagas y enfermedades de plantas). No prefieren métodos 100% orgánicos. Se ocupa un método orgánico control gusano; uso esporádico insecticida química.

Ø Prefieren no arriesgarse.

4. Mejoramiento de la Oferta.

Es recomendable investigar la posibilidad de convertir la casa donde los dueños habitaban anteriormente a una sala de procesamiento con las instalaciones requeridas, para calificar para la resolución sanitaria para la elaboración de mermelada. Financiamiento aprobado por INDAP.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS FEBRERO-MARZO 2004.

Se realizó una visita el día 17 de Enero para ver la acumulación de agua del Predio (antes de la Contratación-de-esta-Asesoría), en-la-cual-además-se-vió-la-elaboración-de-borgoña-y-clery-con-la-última-producción-de-frutillas-de-la-temporada-2004.

Resumen de la Visita

Se reafirma las acciones identificadas por Cynthia Knowles, las cuales se detallará las aún no ejecutadas:

a.) Manejo de Agua: Los dueños aún no construyen el estanque para captar y almacenar agua durante los meses de merma, esperan tenerlo para Noviembre o Diciembre de 2004.

b.) Mejoramiento de la Oferta: Aunque tienen aprobado un financiamiento INDAP para mejorar una sala y sacar resolución sanitaria, aún no se ha realizado.

Análisis de Calidad

Si los productores requieren sacar Sello de Calidad a los productos alimenticios, es necesario obtener Resolución Sanitaria por el Servicio de Salud, para la elaboración, almacenamiento y venta de los mismos.

Se sabe que el AGUA es el principal alimento de sobrevivencia, por lo que es muy necesario construir un estanque de almacenamiento de agua (lluvia o vertiente), para no correr el riesgo que este vital elemento escasee durante la temporada de riego

Línea de Proceso Mermelada

Actualmente la mermelada se elabora en forma artesanal, en la casa habitación de los empresarios, donde no se cumplen los requisitos establecidos por el Servicio de Salud, especificados en el Reglamento Sanitario de los Alimentos del año 1997 en su TÍTULO I, párrafos I, III, IV y V; aunque se trata de elaborar con las máximas condiciones de higiene y limpieza.

Se menciona que el lugar no posee las condiciones para obtención de resolución Sanitaria por lo que deben habilitar otra construcción, teniendo dos posibilidades

- i. Habilitar la antigua casa habitación, con subsidio de INDAP.
- ii. Ejecutar las acciones pertinentes para desarrollar el Proyecto ya aprobado por CORFO.

Si los productores lograran producir las frutillas en forma totalmente orgánica podrían llegar a certificar sus mermeladas, a mediano plazo, como un producto orgánico, fomentando el Sello Regional, etapa que daría otro plus a sus productos.

Línea de Proceso de Borgoña

La elaboración de este producto es completamente natural (frutilla + licor + azúcar), sin aditivos adicionales como preservantes, y de consumo inmediato, es decir no hay almacenamiento del producto, ya que se ofrece a los turistas en el momento.

El problema de este producto radica que aparte de obtener Resolución Sanitaria, debe tener permiso municipal de venta de alcoholes en el Predio.

HACCP:

- Picado de la fruta: este es crítico debido al aumentar la superficie de contacto con el medio ambiente, se recomienda hacerlo bien temprano o en la noche –baja temperatura ambiente– ya que durante la tarde favorece la contaminación aérea y posterior rápida fermentación de la misma, debido a la alta temperatura ambiente en verano.
- Maceración y Reposo: debe ser en recipientes con tapa hermética, no tapado con paños de cocina, para evitar contaminación y volcamiento del macerado. En la maceración hay que cuidar la temperatura del agua al momento de elaborar el almíbar, la cual debe ser de 100°C y no inferior, y permitir la completa disolución del azúcar antes de ser vertida en la frutilla trozada.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica : Provincia Templada Húmeda Intermedia

Distrito: Ondulado

Descripción general:

El predio "Punta Arenas" consiste en una parcela de aproximadamente 2.5 hectárea que se ubica en el sector Seis Lagunas, por lo que podría ser clasificado como un predio rural. El espacio es utilizado en diversas actividades, existiendo en este lugar un uso múltiple del territorio muy notorio; se desarrollan actividades productivas primarias, agroindustrias a nivel artesanal, artesanía, además de usos de asentamiento y recreación (recepción de visitantes). Las actividades principales son la

producción de miel y el cultivo de frutillas bajo invernadero, con los consecuentes subproductos desarrollados a partir de ellos. En la parcela también se ubica el domicilio permanente del matrimonio Lagos Duran, además de algunos espacios en construcción destinados a la recepción de visitantes en el predio. La condición general es buena con tendencia a mejorar.

Examen predial

La actividad productiva puede ser definida como agricultura intensiva tecnificada ya que gran parte del cultivo se realiza bajo invernadero. Los cultivos reciben un alto nivel de fertilizantes, así como un buen nivel de protección a insectos y enfermedades (uso de pesticidas). El riego es por surcos y por tendido siendo el déficit hídrico generalmente bajo. Vale la pena mencionar que en veranos secos el suministro de agua puede secarse y existir déficit hídrico en los cultivos. La biotecnología utilizada se basa en un buen nivel de información, existiendo un buen conocimiento empírico. El nivel de cuidado es bueno y la condición y tendencia marcan estas mismas características. Se cultivan principalmente frutillas, en menor escala hortalizas y flores.

Diagnostico predial rápido

Funcionalidad La parcela es pequeña y funcional considerando la cantidad de actividades que ocurren. Sin embargo, esta misma característica crea algunas dificultades de traslado de las personas y los insumos entre espacios. Puede ser interesante analizar las conexiones peatonales, hídricas y viales y proyectarlas a futuro de modo más funcional. Es necesario desarrollar una sala apícola para la obtención de la resolución sanitaria. Esta infraestructura deberá contar con centrífuga y cocina a leña; el mismo espacio podría ser utilizado para la elaboración de mermeladas y mística.



Asentamiento y Recreación

El Predio Punta Arenas recibe visitantes regularmente, ya sea a través de viajes organizados o individuales. En la actualidad las actividades que se desarrollan son de visita del campo, degustaciones y venta in situ de productos. No existe un espacio establecido para la actividad, ya que ocurre en la casa habitación. En ocasiones acordadas con anterioridad, Eliana Durán ha ofrecido servicio de comida. Se espera poder recibir a futuro a los visitantes en un espacio que está siendo habilitado para ello, en el cual se han establecido baños, y se está construyendo un sector de camping. Existe señalética que le entrega al visitante un muy buen "contexto".

Estética Es un predio con particular estilo e identidad proveniente de la diversidad de actividades que allí se desarrollan y de la personalidad y el esfuerzo de sus dueños. Existen procesos de construcción y movimientos de tierra ocurriendo "permanentemente", por lo que algunos sectores se ven afectados estéticamente. Sería deseable sembrar pasto

en los lugares en que se efectuaron movimientos de tierra. Algunas construcciones (en particular la planta apícola) desentonan con la estética general del predio y los espacios naturales circundantes.

Fortalezas: : Existe una gran diversidad de actividades y puntos de interés atractivos para el visitante. Hay una vista paisajística y una localización privilegiada en este sector de "seis lagunas", cerca del Río Simpson (atractivo para la pesca con mosca) y en la ruta que une el Lago Atravesado y el Lago Elizalde, sectores turísticos regionales importantes.

Prioridades :

Se ha acordado que la obtención de la resolución sanitaria es la primera prioridad del predio. Esto representa una inversión en materiales (linóleo, \$100 000 mínimo) y equipos (cocina a leña, \$100 000).

Se considera necesario un mejoramiento del aspecto general del predio y en particular el sector camping (se considera necesario un trabajo de movimiento de tierra).

Las prioridades del predio acordadas en abril 2003 contemplaban:

- Mejorar la infraestructura para el turismo
- Implementar una sala de procesamiento así como la adquisición de material de trabajo (ej. La centrifugadora para la cosecha de miel)
- la consolidación de la promoción turística

La unidad de gestión considera relevante en un futuro próximo consolidar la imagen de una unidad productiva familiar en un entorno natural y bello donde se pueden observar y vivenciar actividades agrícolas variadas.

En primer lugar se considera prioritario consolidar las producciones de miel y mermeladas obteniendo las resoluciones correspondientes con el fin de poder potenciar plenamente la comercialización de estos en los mercados regionales, y eventualmente en el mercado nacional para la miel.

Respecto e desarrollar en mayor medida la acogida de visitantes, se recomienda planificar y ordenar el predio considerando esto como un criterio prioritario, en particular con lo que se relaciona con el estilo y sentido estético de los elementos del predio. Se considera importante desarrollar el sector de camping y alero para las visitas sin que esto afecte a la actividad productiva (interrupción del trabajo, riesgos sanitarios, etc.). Es por otra parte de gran relevancia desarrollar un "circuitito autoguiado" con la implementación de señalética y la habilitación de senderos, para que el visitante puede conocer las actividades agrícolas y los procesos productivos.

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – PREDIO PUNTA ARENAS

TEMÁTICA	SITUACIÓN ACTUAL	SITUACIÓN DESEABLE	PROPUESTAS ESPECÍFICAS (¿Cómo?)	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Una parcela de la familia Lagos Duran, con mucha identidad y gran sentido del trabajo y acogida al visitante.	Hacer de este lugar un espacio de descanso y aprendizaje para jóvenes agricultores y visitantes.	Desarrollar estilo y estética exterior para destacar lo atractivo del predio: Cercos de calidad, letreros, senderos, mejoramiento de pasarelas, etc. Proyecto social con Raleigh Internacional.	
IDENTIDAD TERRITORIAL				
ID. Geográfica o Territorial	Provincia Boreal Húmeda Intermedia, Valle Simpson. Laguna Mercedes.	Tener una unidad productiva en armonía con en el medio natural regional.	Potenciar el cultivos de especies nativas, destacar los elementos paisajísticos relevantes	
ID. Productiva				
Materia Prima	Miel de flores de praderas, principalmente trébol, Frutillas de diversas variedades clásicas.	Raza de abejas seleccionadas y miel de flores nativas Variedades de frutillas específicas Otras frutas nativas?	Ubicar colmenas cerca de sectores de bosques nativos. Especificar variedades de frutillas, favorecer aquellas de mejor sabor y adaptadas a las condiciones del sector	
Insumos	El azúcar y frascos son importados	Ocupar en mayoría insumos locales	Explorar la factibilidad de desarrollar recetas de mermeladas con miel del predio.	
Métodos Prod Específicos	La producción de mermeladas es casera y la cosecha de miel tradicional.	Buscar especificar métodos productivos de mermeladas. Fortalecer las características de la actividad apícola y obtener un sello orgánico.	Terminar salas de proceso y obtener resolución sanitaria.	
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL				
Tipo y/o Estilo de Empresa	Empresa agrícola familiar	Lograr ingresos más estables y trabajadores contratados	Consolidar contratación de un empleado	
Estrategia Comercial	Contactos directos	Predio ubicado como destino turístico. Venta de miel y mermelada de alta calidad en mercados regionales y nacionales especializados	Fortalecer procesos productivos básicos para poder iniciar promoción de los productos. Fortalecer imagen de predio atractivo turísticamente.	
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA				
Tecnologías duras	Centrifugadora prestada y utensilios para la elaboración de las mermeladas de aluminio.	Sala de proceso de la miel completa. Sala de elaboración de las mermeladas separada de la cocina familiar.	Proyecto CORFO en ejecución.	2003 – 2004
Tecnologías blandas	Conocimiento productivo de toda una vida.	Tener conocimientos profesionales actualizados.	Cursos y capacitaciones CORFO en ejecución.	2003-2004

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – PREDIO PUNTA ARENAS (Turismo)

TEMÁTICA	SITUACIÓN ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS (¿Como?)	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD					
OFERTA TURISMO	Se recibe visitantes regularmente ya sea a través de viajes organizados y visitas individuales espontáneas. Se han dado las ventas en el predio desde 1997.	Tener una sala de venta y degustación implementado con baño para visitantes.	Desarrollar la actividad de degustación sin cobro y como incentivo a la compra		2003
Servicios de Alimentación	Se han organizado comidas para grupos.	Tener una sala amplia y exclusiva para eso con servicios de alimentación completo para 25 así como un sistema de reservas consolidado	Tener tours pre-organizados con operadores turísticos. Implementación de un programa con Andes Patagónicos		2003
Servicios de Visitas Guiadas, Educativas y recreativas	Eduardo Lagos recibe visitantes y realiza los recorridos explicativos	Tener planificado y ordenado el predio para las visitas con senderos y señalética	Tener a disposición de los visitantes un plano de la parcela para las visitas.		2003
Servicios de Alojamiento	Se esta implementando un sector de camping con baños completos.	Tener un sector dedicado a la actividad turística de gran belleza y comodidades, con estilo y función definida.	Desarrollar sector de camping nivelando y limpiando sector para carpas y alero		2004
INFRAESTRUCTURA					
Señalética Exterior	Existe un letrero pero no esta muy visible por la vegetación	Tener una entrada implementada y con letrero grande y visible	Cortar vegetación para poder ver el letrero		
Organización Espacial Ext.	Existen varios sectores de actividades distintas sin separación completamente definida.	Tener sectores totalmente identificados con estéticas o colores propios para un mejor entendimiento del visitante	Limpiar y Organizar el sector del Sauce para recibir a los visitantes en los días de buenas condiciones climáticas		2003
Organización Espacial Interior	Se ocupa el living de la casa familiar para los visitantes, cada invernadero y construcción tiene un objetivo definido	Tener un alero para las comidas con grupos grandes			
Estética Exterior	Existen numerosos sectores de actividades y debido a la carga de trabajo no se ha podido desarrollar cada uno con la estética deseada	Tener una parcela de gran belleza y organización.	Embellecer sector de harno y árbol milenario.		
Estética Interior	En el living y casa familiar faltan solo algunas pinturas y terminaciones	Generar un estilo propio con uso de madera nativa y artesanía del predio para decorar	Terminar pinturas interiores	paredes	2003
DIFUSIÓN					
	Se ha hecho una difusión personal e invitaciones a los funcionarios públicos visitados y conocidos durante eventos o ventas de productos	Tener publicidad en los medios locales y agencias de viajes.	Tener un folleto de presentación propio sobre la base del elaborado por el Proyecto Sabores de Aysén.		2003

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

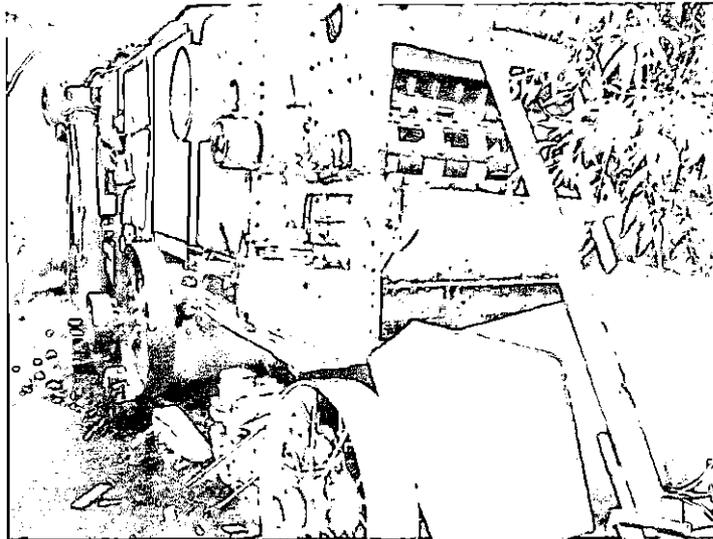
Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Coyhaique, cuenca del Río Simpson durante la primera y segunda década del siglo XX.

Poblamiento

Indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico, siglo XX, asociado a instalación de gran empresa ganadera a principios de este siglo, Sociedad Industrial del Aisén, SIA. Poblamiento espontáneo de sectores aledaños a los límites de la Empresa, en especial el Valle Simpson.



Trilladora Case, año 1930

La Historia de la Empresa

La historia del matrimonio de Eduardo Lagos y Eliana Durán no es cualquier historia. Está marcada por la fuerza y el empuje. Ambos ya de edad, siguen aún manteniendo sueños y trabajando día a día para cumplirlos. **Predio Punta Arenas** es uno de esos sueños hecho realidad, aquí muy cerca de Coyhaique.

Este lugar nació un día de octubre de 1997. Habían ya decidido dejar atrás Punta Arenas, ciudad que los acogió largos años de su vida y que vio el desarrollo de sus más importantes proyectos familiares, una industria de muebles y grandes invernaderos con producción de hortalizas.

Durante todo ese año abrigaron la idea de echar raíces en Aysén, y optan por adquirir un pequeño terreno de algo más de 2 hectáreas en el sector denominado Seis Lagunas. Les era cada vez más difícil soportar las condiciones climáticas en Magallanes y ya conocían las condiciones mucho más benignas de nuestra región.

Ha sido tal la vitalidad de Eduardo y Eliana que dos años después de llegar a Seis Lagunas son visitados por el programa televisivo más importante relacionado con el mundo rural del país: Tierra Adentro, que muestra a todo Chile sus logros, inventos, sueños y proyectos.

En Coyhaique también son reconocidos. Sus deliciosas mermeladas se venden en importantes lugares. Siempre hay quienes van a visitarlos, incluso muchos empresarios turísticos llevan a sus clientes al predio Punta Arenas, para que disfruten de las maravillas que ofrecen.

Eliana tiene estudios en administración de empresas y actualmente se encarga de vender sus productos (frutillas cultivadas, hortalizas, mermeladas) en Coyhaique y de atender a quien quiera conocer el Predio Punta Arenas, el hermoso sueño construido por ellos a pocos kilómetros de Coyhaique.

El letrero de bienvenida al predio resume la historia de la familia:

*" El Arribo de los Lagos Duran. En otoño desde Magallanes emigran las Golondrinas en busca de continentes más cálidos.
En su vuelo sin escalas, luchan con tormentas y algunas nunca volverán. Los cóndores con su pareja buscan la altura silenciosa de las montañas, allí encuentran el alimento, la paz y son libres.
Emulando a las aves, Eliana y Eduardo encontraron este rincón junto a la montaña y el nido para vivir en plenitud este desafío generando creatividad con la poca fuerza que aún queda pero confiando plenamente en Dios"*

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

El matrimonio Lagos Duran no han continuado su participación, alejándose del proyecto después que el equipo técnico constató que utilizaban el sello de calidad en forma indebida para su producto miel.

Identificación y Recomendaciones de opciones de mejoramiento

- Gran diversificación de las actividades, dificultad en atender algunos aspectos con mayor intensidad. Aspecto estético general deficiente (movimientos de tierra, orden). (O.P)
- La prioridad para esta unidad productiva es solucionar la resolución sanitaria y posteriormente poder contar con un etiquetado que mejore la presentación de sus productos. (E.M, P.L).
- Desarrollar un plan de trabajo a corto y mediano plazo donde se concentran esfuerzos según rubros y por orden de afinidades y prioridades definidos con cada oficio (1-miel, 2-artesano para la apicultura, 3- mermeladas 4-turismo 5- flores).
- Valorar las sendas para visitar la unidad productiva ("el camino al cielo" y "camino de la montaña" o el "sendero de la miel" de 6km) (O.P).
- Para el los visitantes se desearía tener una vitrina con una gama de productos

Identificación De Opciones De Mejoramiento de Producción más Limpia

1. Abastecimiento de Agua Permanente
2. Manejo y Reducción de la Generación de Residuos.
3. Producción Orgánica

La producción orgánica de frutilla esta al alcance de esta unidad productiva. Esto solo requería de un análisis (de INIA) de la calidad del abono orgánico producido en el predio para averiguar su calidad así como investigar los métodos de producción orgánica que eviten los insectos y gusanos que afectan las plantas de frutilla (con el fin de implementar un plan de manejo orgánico de depredadores, con control biológico de plagas y enfermedades de plantas). Sin embargo Don Eduardo estima no relevante por el momento trabajar en este sentido ya que la comunidad regional (su mercado actual) no estaría dispuesto a pagar más por dicho producto.

Se recomienda no usar insecticida para eliminar las tijeretas en los colmenares para no afectar la optima calidad de la miel.

4. Mejoramiento de la Oferta

Es recomendable investigar la posibilidad de convertir la casa donde los dueños habitaban

Acciones prioritarias que se podrían implementar en el marco del Proyecto "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Unidos
- Innovadores, creativos, acogedores, trabajadores, optimismo.
- Variedad de productos y rubros complementados entre sí.
- Productos bien hechos, elegidos, cuidando al cliente.
- Poesía, organización del lugar, campo hermoso.
- Es una pareja emprendedora de insuperable voluntad considerando la edad, con una gran vocación y empuje, con un carisma especial para recepción de visitantes, versatilidad en productos y servicios para el visitante y denota un tema casero.

Oportunidades

- se encuentra en el desarrollo de una línea de productos en el tema frutillas y miel regional, han generado infraestructuras muy importantes, que les permitirá mantener su nivel productivo y desarrollarlo de manera más eficiente y ordenado, una vez que terminen las inversiones fuertes, para lograr resolución sanitaria.
- Existe una gran oportunidad en el trabajo de producción de núcleos de abejas para la venta, libre de enfermedades, interesante internamente en la región y para exportar al resto del país, a un precio interesante.

Prioridades

- Implementar un registro de pasajeros para adaptar la oferta según las proyecciones de este mercado.
- Terminar sala de proceso para obtener la resolución sanitaria.
- Desarrollar el etiquetaje.
- Planificar las acciones que se desarrollan en el predio durante el año.
- Implementar una acción de mejoramiento estético y funcional del predio en particular en el sector Camping (quizás con la ayuda en voluntarios de la Operación Raleigh).
- Construir un estanque de agua de 20m³.
- Valorar el sitio denominado la "roca" como lugar de Interés turístico, con la construcción de un quincho y un horno.
- Desarrollar turismo con catamarán, laguna, pesca y belleza.
- Buscar mayores antecedentes históricos respecto a la trilladora CASE que se encuentra en el predio (tomar contacto con la fábrica en USA).
- Implementar un folleto con el plan del predio para las visitas y los guías en turismo.
- Desarrollar las indicaciones entregadas por el folleto la Ruta de los Sabores, en específico para llegar al predio.
- Efectuar análisis de la calidad de las aguas.
- Ampliar la antigua casa habitacional y futura sala de procesamiento con un cobertizo con piso de cemento.
- Contactarse con la empresa norteamericana CASE para pedir mayor antecedentes sobre la trilladora.
- Adquirir dos trajes de apicultor adicionales para poder desarrollar visitas guiadas y acciones de educación en torno a la actividad apícola. (\$20 000 por traje).
- Adquirir una centrífuga para la miel (valor \$200 000)
- Mejorar sectores donde se ubican los colmenares en particular en vista de proteger a las familias en invierno.
- Adquisición de envases.

Debilidades

- Es el escaso capital de trabajo para la contratación de una mano de obra permanente, encontrando a alguien dispuesto a llegar todos los días a trabajar, encontrarse a trasmano para

la comercialización de sus productos y la edad avanzada, limitándose cada vez la capacidad de trabajo.

Amenazas

- Es la enfermedad de la Sra. Durán que la limita cada vez en su trabajo.

Consolidación Especialidad Regional

Propuestas a nivel Estético y Funcional:

- Frontis de la unidad debiera presentar letrero en madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén.
- Establecer un sector de estacionamiento que ordene la llegada de vehículos, con letrero y marcación con piedras o contorno de setos. Instalar en este espacio un letrero con un esquema ilustrativo y orientativo del predio.
- Trasladar el invernadero de la entrada (Nº 17 en el esquema predial), a sector de invernaderos Nº 28, con el fin de abrir y alivianar el espacio de recepción a turistas e independizar en parte, la casa habitación de los dueños.3.4. Incorporar éste 3.3. al sector del sauce donde se realizan los asados, generando mayor amplitud, además desarrollar lo estético de este espacio (Contención de talud con piedras o troncos (que a su vez puedan incorporarse terrazas con plantas ornamentales), mayor número de mesones y bancas, constituir el fogón de piedras, habilitar una especie de toldo para los días lluviosos, pudiendo utilizar el tipo de construcción de invernaderos pero de mayor altura (carpa).
- Generar un espacio recreativo entre el sector de estacionamiento y quincho al aire libre, principalmente pensando en niños.
- Proyectar la implementación de una terraza en la línea de entrada a la casa, que goza de un buen soleamiento y vista del predio, generando un espacio intermedio entre la casa y el quincho, implementado con algún asiento o sillón rústico para tomar aperitivo, té o realizar degustaciones.
- Señalética en los senderos, identificación áreas funcionales y productivas.
- Establecer un sector de estacionamiento en el interior justo a la entrada.

Propuestas a nivel Productivo:

Frutillas

Programación de labores y calendarización de actividades, registros de insumos y rendimiento.

- Aumentar producción de especies de mayor sabor y aroma, como la variedad Blanca, Leñadura y frutilla silvestre (compra), con el fin de producir Mistela, producto muy atractivo como souvenir y regalo; se propone venta al turista en botellas de menor tamaño, facilitando su transporte.
- Vender frutilla con valor agregado mistela, mermelada y potenciar en gastronomía casera como kuchen, tarta y postres en asados. Enfatizar las 2 primeras, que generan un mayor margen en las ventas y rentabilidad a la larga, dejando como último recurso la venta en fresco del fruto (menor margen de ganancia).
- Concretar la construcción de la sala multipropósito (mermeladas y miel) es urgente.
- Priorizar la producción orgánica, el uso de camas altas permite un excelente desarrollo y producción de las frutillas, no requiriendo fertilización artificial. La aplicación de líquidos preventivos caseros cada 15 días es deseable (cartilla huerta orgánica CODEFF).
- Erradicar arañita roja de túneles 29-30 de propagación, todas las plantas debieran ser eliminadas, realizar rotación de cultivo en el suelo, Ej Sembrar papas. Esta plaga es de difícil control orgánico, romper el ciclo de reproducción a través de la eliminación del huésped es lo aconsejable.
- En los invernaderos se propone instalación de calefactores de aserrín para alargar la temporada productiva de las frutillas y hortalizas (más temprana en primavera y tardía en otoño).

- Intercalar especies vegetales entre las frutillas en todos los invernaderos, rotar cultivo de frutilla, eliminando naves de tercer año de producción, descansar al menos un año y producir diferentes hortalizas dentro de él, para reestablecer el frutillar con plantas nuevas.
- Implementar riego por cintas, es de bajo costo y simplifica la labor de los dueños (que son de edad) al no tener mano de obra contratada segura.
- Mejorar el trabajo de establecimiento de las plantaciones nuevas de frutillas (plantación en Septiembre, poda de flores y estolones permanente, hasta lograr 4 a 5 coronas por planta al otoño, abril), así aumentar producción.

Miel

- Prioridad uno es tener la sala donde cosechar con R.R.S.S.
- Aumentar N° de colmenas para aumentar la producción.
- Producir miel con filosofía orgánica (no utilizar aditivos como azúcar, harina de soya u otros).
- La venta de núcleos vislumbra ser un negocio con proyecciones, debido a que al encontrarnos en una región libre de enfermedades apícolas importantes, existe interés por productores de otras regiones por comprar material limpio.
- Realizar un estudio de la composición botánica de la miel, con el fin de vender el producto con mayor información al consumidor (Gloria Montenegro).
- Explorar sectores con mayor cantidad de flora nativa melífera, para obtener una miel con características locales (espino negro, yaki, arrayán, chapel, vautre, diente de león (introducida pero importante para desarrollo temprano de abejas), calafate, michai, entre otras).
- La venta de material apícola, si bien es un ingreso, se debe analizar la conveniencia económica de los subrubros de este rubro. A priori se recomienda dejar este trabajo más para autoconstrucción de material que para su venta, como identidad productiva es más atractivo la miel y sus subproductos.
- Realizar ensayos de recolección de polen y propóleo, con el fin de desarrollar subproductos caseros de la miel (miel con polen, miel con propóleo, miel con polen y propóleo). Realizar capacitación en este tema.

Otros Frutales para mermeladas y plantas ornamentales

- Realizar plantaciones frutales en contorno de cercos y delimitando áreas de desarrollo, senderos u otros, en parte para ordenar el entorno y autoabastecerse de fruta para mermeladas, desarrollar tipo huerta/jardín con fines paisajísticos y productivos. Especies como guindas/grosella/ruibarbo son interesantes.
- En el desarrollo paisajista de los jardines y entorno, diversificar especies ornamentales a modo de exposición, identificarlas con letreros, con el fin de "vender en verde" (propagar por encargo).
- Los fondos necesarios para realizar las mejoras de los huertos y hacerlos producir de manera correcta, se puede canalizar a través de INDAP, en el programa de Modernización Agrícola Ganadera, para recibir asesoría permanente, financiar proyectos de riego, equipamiento para manejo integrado de plagas, fertilización orgánica, poda, raleo, etc. O bien con proyecto de Mujeres Campesinas de INDAP.

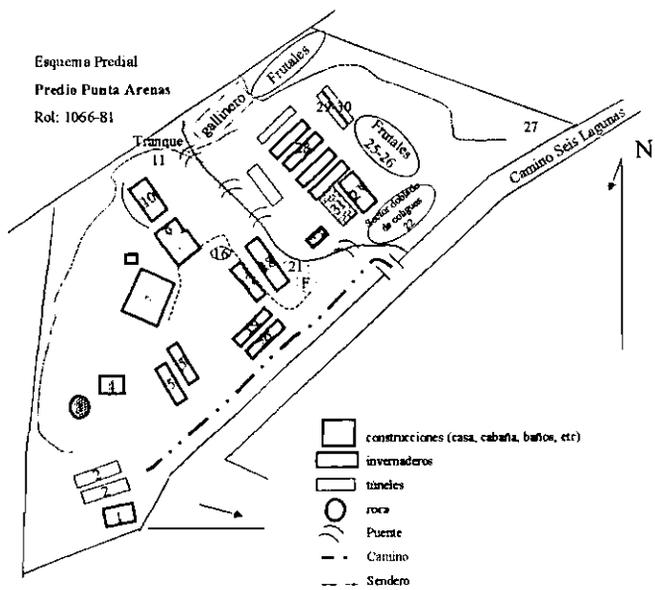
Propuestas a nivel comercial:

- Concentrarse en la frutilla y sus subproductos de mayor valor agregado, para que de esta manera se logre la mayor rentabilidad y realizando un uso eficiente del tiempo. Esto más que vender en fresco el producto, ya que existen varios productores de frutillas pero no elaboradores de subproductos.
- Apuntar hacia una producción orgánica que es más llamativo y aceptado por los turistas.
- Potenciar la gastronomía casera en base a frutillas.
- Desarrollar una imagen corporativa y etiquetas.

Identidad Territorial / Especialización

Mayor desarrollo de la imagen corporativa, confección de etiquetas y presentación del producto.

- Generar productos elaborados a base de frutillas como la mermelada y la mistela, sería suficiente para esta unidad productiva. Concentrarse en estos, que implican la obtención de un margen de ganancia mayor, considerando la situación de edad particular de los propietarios, optimizando el uso de sus esfuerzos y tiempo.
- La producción de miel orgánica, desarrollar algunos subproductos de esta actividad y la venta de núcleos.
- Mistela y mermelada preparada con miel.
- Al concentrar la actividad en la obtención de productos de mayor rentabilidad, debiera ser posible la contratación de una pareja que ayude a ambos en sus actividades, para aumentar la producción y así la rentabilidad de la unidad. Esta pareja puede vivir en el lugar, abastecerse de hortalizas y así los sueldos no debieran significar un gran desembolso por los propietarios.

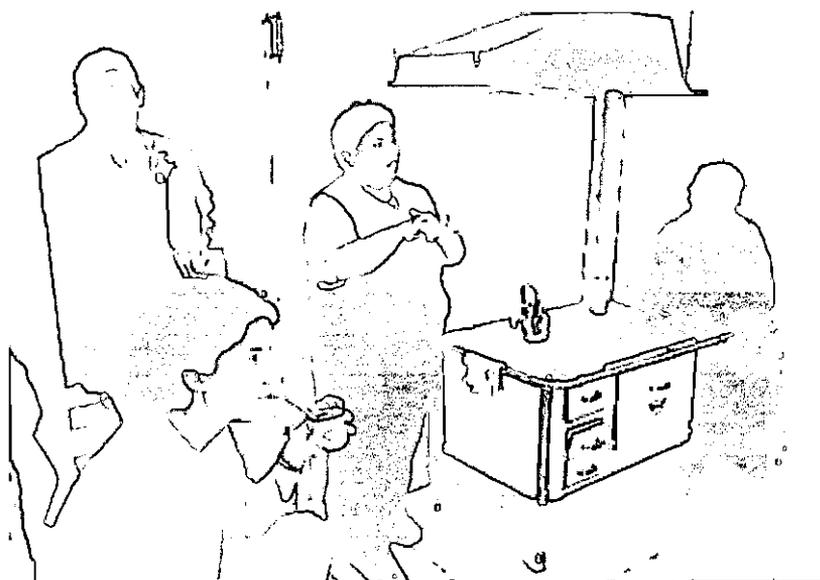


"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

TALLER LAS DELICIAS DE IBÁÑEZ



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350 COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08

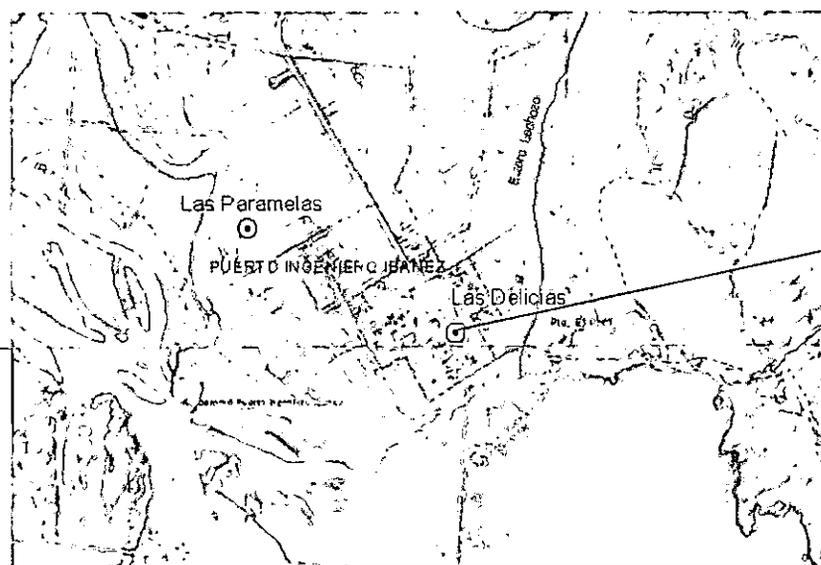


MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Névières 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

LAS DELICIAS DE IBÁÑEZ

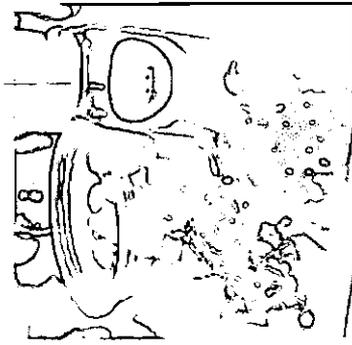
DATOS	Nombre Empresa	: Las Delicias de Ibáñez
	Contacto Comercial	: Angélica Bustamante, Teresa Millalonco, Mónica Asensio.
	Razón Social	: Teresa Millalonco y otras.
	Rut	: 50.924.230-5
	Dirección Comercial	: Chacra 39, Puerto Ibáñez
	Comuna	: Río Ibáñez
	Provincia	: General Carrera
	Teléfono Comercial	: 67 - 42 31 16, 42 31 52 I. Municipalidad Río Ibáñez 42 33 41 casa Sra. Angélica B. Coyhaique 23 99 95 Angélica B.
	Rubro Principal	: Mermeladas y chocolates artesanales.
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl delicias_33@hotmail.com
	Nivel de formalidad	: Cuenta con Resolución Sanitaria SS Aysén 494 del 22/11/00 e iniciación de actividades. Funcionan desde 1999, con chocolates desde enero del 2001 (necesitan ampliar el giro a chocolates artesanales).
	Sello alcanzado	: no posee sello 2005 para sus productos.

Ubicación Geográfica



PRODUCTOS LAS DELICIAS

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Observaciones
Mermeladas de saúco, corinto, calafate, ciruela, rosa mosqueta, zanahoria, grosella, membrillo, damasco, albaricoque, ciruela-damasco, pera-manzana, ciruela-pera, pera-mosqueta y pera-damasco.	Frascos de vidrio de 250 y 500 g. Aproximadamente.	Producción, enero – abril. Mosqueta, ciruela, ciruela-pera alcanza todo el año, calafate se acaba rápido (hay poco)	3.800 Kg.	Puesto en Ibáñez Frasco 250 cc a \$650, 500 cc a \$1500 y 1000 cc a \$2.800 a pedido no hay en stock	Posee sello de calidad.
Bombones de Chocolate rellenos con: mosqueta, calafate, grosella, guinda y ciruela	potes plásticos con 50 unidades triángulo plástico para 15 unidades rectángulo: 20 unidades pueden ser surfidos o de un sabor van en cápsulas se hacen barras artesanales con frutos secos, envueltas en las cápsulas.	Todo el año se hace a pedido, no hay stock	Todo el año se hace a pedido, no hay stock		



Canales de distribución de la Empresa

Mermeladas:

En la escuela de Puerto Ibáñez
Local de venta de artesanías en Aeropuerto de Balmaçeda
Hipermás(que generalmente fija el precio)
Manos azules, Artesanía Regional
Sabores del campo (actualmente no)
Sala de venta en Unidad productiva
Kiosco ubicado en el Muelle donde recalca Barcaza Proveniente de Chile Chico

Chocolates:

Hotel Parador El Reloj
A pedido
Restaurant Histórico Ricer
No hay en stock

Observaciones Generales del Mercado

Esta es una empresa que si bien nació bajo el amparo del financiamiento estatal ha sabido autogestionarse, cuentan con iniciación de actividades y permiso de salud.

Las Delicias de Ibáñez cuenta con un producto de excelente presentación y estandarización de calidad lo que aumenta sus potencialidades de comercialización, no sólo a nivel local sino también regional y nacional. Una de las debilidades más importante y con la que se enfrentan la mayoría de los productores es la inconstancia del abastecimiento de algunas frutas, ya que su producción está supeditada a los cambios climáticos de la región. Sin embargo, logran tener una producción que les permite mantener un stock.

Como es la tónica de los productores regionales el flete encarece sus productos (ellas no cuentan con movilización propia); sin embargo, han sabido aprovechar las oportunidades que el mercado local les ofrece encontrando interesantes compradores en su localidad como es la escuela, un kiosco ubicado en el muelle que funciona las temporadas de verano y también la venta directa a turistas y servicios públicos. Además de los canales de venta que manejan en Coyhaique.

Proceso Productivo

1. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN AMBIENTAL

Se identifican los aspectos tanto positivos como negativos de la actividad productiva.

Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia:

- Compra de fruta a los pobladores del mismo sector de procesamiento (Puerto Ibáñez).
- Frutas cultivadas bajo condiciones orgánicas.
- Uso de congelador permite mayor seguridad en la adquisición y mantención de materia prima durante más tiempo.
- Se utilizan cáscaras y carozos para la producción de pectina.
- Se regalan los carozos a señoras de la zona para reutilizar en el teñido de lana.
- Se limita el uso de productos químicos en el aseo.
- El aseo se programa diariamente (dos veces al día).
- Mantención de la sala de procesamiento en condiciones higiénicas de alto estándar.
- Uso de ampollitas fluorescentes.

Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presenta de nuevo la opción de mejoramiento acompañada por el estado del avance de la implementación.

Basado en la problemática ambiental, se recomendó la siguiente opción de mejoramiento:

- Mejorar la seguridad de los insumos (saco de azúcar y cajas de frascos) en la bodega por mantenerlos elevados, sin hacer contacto con el piso.
- Ø Las Señoras cumplieron satisfactoriamente con el mejoramiento en el mes de Abril de 2003. Ahora se almacena el azúcar adentro de un tambor plástico de 150 k de capacidad.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS FEBRERO-MARZO 2004.

Análisis de Calidad

La temperatura y humedad alcanzadas durante el proceso de elaboración de mermelada en paralelo con la desinfección húmeda de frascos alcanza alrededor de 43°C con un 90% de humedad relativa en el interior de la sala.

El proceso se desarrolla sobre cocina a leña, con una amplia campana. La agitación y el envasado es manual.

HACCP:

- --- Debido a la-alta temperatura de proceso alcanzada-en la etapa de elaboración es muy peligroso para la salud, debido a que fomenta una fuerte y brusca deshidratación de las personas que laboran, lo cual puede llevar a una descompensación del organismo, llegando a producir alzas de presión y mareos con posibles desmayos.
- El envasado se considera peligroso, por las quemaduras con vapor -proveniente de la esterilización húmeda de los frascos- y con mermelada caliente.

Resultados y Consideraciones

- Se debe estimar implementar una ventilación de aire semi forzada en la campana.

- Para reducir costos de calefacción, se recomienda elaborar más de una olla a la vez, para ahorrar energía.
- La repisa de almacenamiento debe estar cerrada, no abierta, para que la mermelada no pierda color por entrada de luz solar.

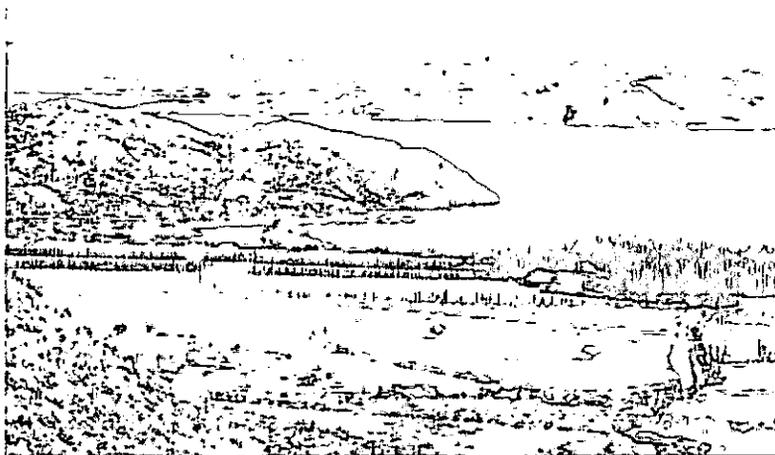
Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica: Provincia Estepárica Fría de la Patagonia Occidental.

Descripción general: El taller Las Delicias, es un taller localizado al interior del pueblo de Puerto Ibáñez, por lo que debe ser clasificado como una unidad **semi urbana**. Este taller se abastece a través de la compra de la producción de frutas de las huertas familiares y campos circundantes a la localidad. Por lo tanto el taller debe ser considerado como la unidad de transformación agroindustrial, y los predios circundantes como las unidades de producción de la materia prima.

Actividad agrícola

Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Estepárica Fría de tendencia Seco Estival de la Patagonia Occidental**. Las **actividades productivas primarias** se desarrollan en las huertas familiares de la localidad, siendo los principales cultivos, frutales mayores (cereza, manzana, pera, damasco, membrillo, ciruela, guinda, etc...) y menores (corinto, grosellas, frutillas, etc...). Cabe mencionar que para cada uno de los cultivos aquí nombrados existen diversas **variedades** de frutales, cuyo nombre u origen ya no es conocido por los habitantes de la localidad. Así existen por ejemplo diversas variedades de ciruelas resultando en sabores claramente distintos de las mermeladas. La actividad agrícola puede clasificarse como tradicional/familiar de baja escala, de buena condición y cuidado, cabe mencionar que es una clasificación general, y las condiciones individuales de cada chacra pueden variar.



Puerto Ibáñez

Taller Las Delicias

El taller Las Delicias se sitúa en la calle principal de la Localidad de Puerto Ibáñez, lo que le da un muy buen **acceso y ubicación** comercial. Sin embargo, tras la caída del letrero por viento, no se ha vuelto a señalar la localización del taller en la calle.

La unidad cuenta con tres **espacios** generales: la sala de venta, la sala de recepción de frutas y almacenamiento de productos y la sala de elaboración de productos.

En cuanto a aspectos **funcionales**, las productoras han diagnosticado algunos problemas de acopio, refrigeración, ventilación, etc., debido a la disposición de las salas. En los periodos de mayor producción, hace falta espacio para almacenar materia prima y productos.

Este taller cuenta con una **sala de venta** dedicada, lo que representa una importante ventaja en la comercialización de los productos y la integración del taller a la Ruta de los Sabores de Aysén. Sin

embargo, dicha sala de venta tiene un gran potencial hasta ahora no aprovechado. Desde la perspectiva de la **venta in situ**, se puede presentar en la sala de venta una descripción fotográfica y escrita de los productos ofrecidos.

Diagnostico rápido

Servicios turísticos propuestos:

Un servicio básico al visitante es la "venta in situ" que ya se ofrece en la sala de venta. La **descripción visual** de los productos y su proceso es fundamental en esta actividad, así como también las **degustaciones** pueden dar muy buenos resultados. Es posible pensar en el futuro ampliar la recepción de los visitantes con una visita de alguna de las unidades productivas de frutas. Para ello se puede escoger alguna huerta familiar que tenga un estilo claro, sea un lugar agradable y estético, y cuyos dueños estén dispuestos a recibir visitantes. Allí el visitante podría conocer de dónde provienen los frutos de los productos que se le ofrecen, probar o comprar fruta fresca, y de existir el interés de los propietarios, incluso se podría ofrecer un servicio de once en la huerta o en la casa familiar con los productos del Taller.

V.1.3 Tabla consolidación de la identidad predial y productiva LAS DELICIAS DE IBÁÑEZ (Identidad)

TEMÁTICA	SITUACIÓN ACTUAL	SITUACIÓN DESEABLE	PROPUESTAS (¿Como?)	ESPECÍFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Una unidad productiva artesanal con productos naturales abierto para la venta de productos	Mejorar la atención al comprador así como organizar visitas excepcionales al proceso productivo			
IDENTIDAD TERRITORIAL					
ID. Geográfica o Territorial	Provincia Estepárica Fría de la Patagonia Occidental, Estepa, Cerro Pirámide, Río Ibáñez, Lago General Carrera, Chacras	Obtener sello de Denominación de Origen controlado		Destacar estos elementos en el material de difusión y promoción de los productos (fichetas, etc.)	
ID. Productiva					
Materia Prima	Frutas procedentes de chacras de terceros. Se destacan el calafate y las guindas	Tener registrada la procedencia de la materia prima que se adquiere		Implementar cuaderno de registro de compra de frutas	
Insumos	Azúcar blanco y frascos precedente de subsidios públicos y compras por la empresa	Tener producto 100% natural sin aditivos o preservantes		Estudiar la posibilidad de utilizar azúcar rubia o miel y/o disminuir el % de azúcar blanca con frutas más maduras	
Métodos Prod. Específicos	Elaboración de mermeladas sin aditivos algunos en cocina a leña	Hacer de este producto un producto único, que se destaca de los demás por alguna característica particular del proceso productivo		Destacar la tradición del proceso productivo Cuidar la homogeneidad del proceso y los productos resultantes	
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL					
Tipo y Estilo de Empresa	Microempresa asociadas Grupo de mujeres	Tener empresa consolidada a largo plazo		Destacar en la difusión el hecho de ser una empresa de mujeres	
Estrategia Comercial	Sentido de su trabajo – Trabajo artesanal de calidad – Relaciones directas con los compradores	Posicionamiento comercial claro del producto. Definir y consolidar el mercado objetivo		Consolidar los mercados de Ibáñez y Coyhaique y desarrollar el mercado relacionado con el turismo	
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA	Básica, cumplen todas las normas en vigencia, tanto en el ámbito de espacios, revestimientos y circulaciones y el uso de cocina a leña	Mejorar control de nivel de azúcar según grado de madurez de la fruta Mejorar revestimientos interiores. Mejorar la seguridad de los insumos y eficiencia del proceso en cuanto a circulaciones según etapa del proceso		Compra de cosímetro/ azúcar Hacer pinturas interiores nuevas Comprar Ollas Acero Inoxidable Estudiar facilidad de entrar insumos y materia prima por sector cocina.	<ul style="list-style-type: none"> • 2004 • Nov. 2003 • 2004 • 2004

V.1.3 Tabla consolidación de la identidad predial y productiva LAS DELICIAS DE IBÁÑEZ (Turismo)

TURISMO USO MULTIPLE OFERTA TURISMO	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUESTAS ESPECIFICAS (¿Cómo?)	Fecha Tentativa
Venta y Degustación	Existe una sala de venta con mesón y mueble.	Tener sala de venta y degustación. Buscar generar un entorno agradable y luminoso donde la gente pueda probar y escoger los productos a la venta. Desarrollar oferta	Se pueden tener a la venta otros productos de Sabores de Aysén o productores locales (artesanías de Ibáñez).	Dic. 2003
Servicios de Alimentación	No hay		Probar con degustación asociando a esta venta café y té	analizar para 2004
Servicios de Visitas Guiadas, Educativo y recreativo	Existe de manera ocasional e informal	Fortalecer dicha opción disminuyendo los riesgos de contaminación del proceso.	Estudiar opción ya que podría ser un atractivo mayor e iniciar actividad implementado una exposición de fotos con las distintas etapas del proceso.	finales 2003 y 2004
Servicios de Alojamiento	No hay	Desarrollar en forma externa	Estudiar asociar con servicio ya formalizado	
INFRAESTRUCTURA Turismo				
Señalética Exterior	Existe señalética : la muralla de la fachada lleva pintado el nombre de la empresa	Tener empresa muy visible desde la calle	Instalar letrero en la vereda Desarrollar visibilidad y asociar a sello o Ruta "Sabores de Aysén"	Oct. 2003 2004
Organización Espacial Ext.	Existe un acceso para público y entrega de materia prima, otro acceso privado no es de uso autorizado para servicio.	Separar accesos público y utilitario.	Estudiar facilidad de habilitar acceso insumos por sector cocina.	2004
Organización Espacial Interior	Existen muebles y estantes de madera con función de stock	Tener sala de venta totalmente implementada. Hacer más distintivos los espacios de Cocina, Lavado y Degustación. Implementar un baño para visitantes.	Implementar muestrario en sala de venta. Para la degustación de productos instalar mesa y sillas para los visitantes. Estudiar organización espacio en caso de aumento de producción.	según priorización económica
Estética Exterior	Edificio de Color Azul y blanco con pintura ya antigua.	Tener pinturas y estilo exterior que identifique empresa y a la vista muestrario de productos.	Estudiar pintar e instalar terminaciones de madera. Implementar vitrina.	2004
Estética Interior	falta de desarrollo estético de los interiores	Tener un estilo personalizado, local o tradicional	Estudiar desarrollar un estilo de interiores, pinturas y terminaciones, con madera nativa, incluyendo imágenes y fotografías del proceso en las paredes	Dic. 2003
DIFUSION	Existe buen grado de difusión, hay folleto y pendón de la Unidad Productiva, premios de la Expo Mundo Rural 2001.	Favorecer difusión productos a través de los mecanismos del Proyecto Sabores de Aysén.	Fortalecer documento de difusión de la unidad y buscar fondos para impresión.	2004

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Río Ibáñez, cuenca del Río Ibáñez durante la primera y segunda década del siglo XX. Puerto Ibáñez, años veinte y treinta.

Poblamiento

Importantes indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico expresado en la llegada de familias de colonos provenientes de las regiones IX y X a través de Argentina y otras localidades de la región desde la primera década del siglo XX.

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Historia

El taller **Las Delicias** se formó en noviembre del año 1999. Tres mujeres, dueñas de casa y con diferentes actividades laborales, forman un grupo para producir mermeladas de forma artesanal aprovechando por una parte las instancias de apoyo a las iniciativas locales que ha puesto en marcha la Municipalidad de Río Ibáñez en los últimos años; y por otra, la abundancia de fruta que se produce año a año en el pueblo de Puerto Ibáñez y sus alrededores.

Antiguamente en Ibáñez no había frutales. Los árboles llegaron con las familias que se instalan en el poblado desde principio de los años treinta en el siglo pasado. Ellos traen patillas desde el norte, de la X y IX regiones. Junto a la ropa y a los muebles viajan las primeras plantas. El permanente viento es el responsable de obligar a los colonos a rodear sus casas con árboles, cortinas naturales que permitan contener su fuerza.

Esos frutales, tan antiguos como las familias que formaron el pueblo, son los que entregan la fruta para elaborar **Las Delicias de Ibáñez**. Niños y adultos se encargan de cosecharlos en sus propias casas y los ofrecen al taller, donde se convierten en las ya conocidas mermeladas o en el exquisito relleno de las diversas variedades de chocolate que la señora Teresa y sus socias preparan.

Relatos y el oficio de la producción

La señora Teresa, de profesión Manipuladora de alimentos, ha aportado el conocimiento en la preparación de las mermeladas, en el logro de los especiales sabores que ofrece la empresa. La señora Angélica, con estudios en contabilidad y administración de empresas y con años de experiencia en comercio, ha aportado principalmente en la administración de la empresa y en la comercialización de sus productos.

El grupo valora mucho el afiatamiento que han logrado en estos años y piensan que el secreto de ello está en la confianza mutua y en la comprensión de la forma de ser de cada una:

Durante la primera temporada de producción, el Taller comenzó a difundir en el pueblo que requería comprar fruta. La reacción fue inmediata -nos cuentan-. Los niños empezaron a llegar al taller cargando diversos recipientes y con la fruta en el estado que se encontrara. Las familias del pueblo se dieron cuenta que esta pequeña empresa les permitiría obtener algún ingreso con la cosecha de sus frutales, actividad que por décadas ha estado limitada al consumo familiar, lo que significaba una gran pérdida de fruta.

"Nosotros cuando empezamos, comenzamos a recibir a los niños chicos la fruta. Dijimos un día nosotros vamos a comprar fruta y llegaron todos los niños con bolsas, bolsos, carretillas.

Fue bien bonito cuando empezamos porque los niños chicos eran como una novedad de ellos llegar allí y contaban las monedas cuando iban saliendo. Nosotros pusimos aviso en la radio, avisábamos en el pueblo también.

Igual la iniciativa de nosotros fue por eso para aprovechar la fruta y a la vez también ayudar a la gente del pueblo para que vendan su fruta y tengan alguna entrada extra."

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

Elas han mostrado compromiso con el proyecto permanente participando activamente de las actividades que ha desarrollado Sabores de Aysén. Sin embargo, como

Identificación y Recomendaciones de Opciones de Mejoramiento

Han realizado todas las opciones de mejoramiento propuestas por producción limpia

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Excelente ubicación en la calle principal del pueblo.
- implementación sala de venta,
- sentido de su trabajo y de las necesidades comerciales.
- han sido ampliamente capacitadas y han mejorado el manejo de su empresa con el tiempo.
- Se abastecen del mismo lugar sin costos de fletes de la fruta y presentan facilidades de traslado hacia centros urbanos de mayor demanda, sin mayor costos, a pesar de no poseer movilización propia.

Oportunidades

- tienen la posibilidad de trabajar con especies locales, poco conocidas, variedades frutales tradicionales perdidas en el tiempo, por lo que existe un rescate varietal que amerita un valor agregado extra.

Debilidades

- el escaso capital de trabajo para la contratación de una mano de obra permanente.
- encontrarse a trasmano para comercializar el producto.
- poco capital para la compra de materia prima.

Amenazas

- es la baja producción en el último tiempo, quintas frutales que abastecen de materia prima son viejas y requerirían realizarse nuevas plantaciones manteniendo las variedades traídas por los colonos. Sin embargo se está realizando plantaciones frutales nuevas con otras variedades y se corre el riesgo de que se reemplacen variedades antiguas por nuevas en las huertas familiares.

Prioridades

- mejoramiento estética y estilo de sala de venta.

La empresa debe tomar decisiones estratégicas y priorizar esfuerzos para salir adelante.

Propuestas a nivel Estético Funcional:

- Frontis debe presentar un letrero de madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén, adornar la entrada con arbustos/flores y plantas.
- Hacer un ambiente cálido y patagón de la recepción o sala de venta, sillas y una mesa donde se puedan realizar las degustaciones, tomarse un mate y compartir. El mesón vitrina está muy encima de la entrada y es muy grande, acomodar para "restar" importancia a la venta detrás del escaparate. Decorar con artesanías regionales. Se sugiere contar con el apoyo de un/una diseñador interior.
- Implementar un letrero abierto /cerrado, da la sensación que siempre está cerrado. Generar un ambiente exterior que invite hacia el interior.
- La distribución general se debiera modificar en el orden que sigue: sala de ventas, sala de recepción de fruta y elaboración y sala de etiquetado y bodegaje, por un tema de asoleamientos (frescura de los espacios y asoleamiento de frascos en repisas), iluminación general para trabajar, espaciamiento mas cómodo y línea de producción. Se aconseja una reestructuración o rediseño según estas necesidades.
- Se sugiere cambio en el tiempo de la materialidad de las ollas de aluminio a acero inoxidable.
- Instalación de un ventilador en el tubo extractor de la cocina eólico.
- Repintar con óleo las paredes, no se aconseja el uso de la melamina como forro interior, debido que con la humedad desde el piso, ésta se abre.
- Presentación de la mermelada en frascos mas pequeños 220 gr, 145 gr y 100 gr. Esto facilita la compra por turistas como regalo de souvenir y permite llevar una mayor variedad de mermeladas para el viajero, sin tanto peso. Además, es una estrategia para ganar un margen mayor por kg de mermeladas fabricada.
- Probar ofrecer cajas hecho de canastos de mimbre (Don Ulises), cajas de madera o greda, con pequeños frascos de 2 o 3 tipos de mermeladas. Incluso se puede probar envasar en greda, o realizar degustaciones utilizando cerámica utilitaria de Pto. Ibáñez.
- Ofrecer participar en la cosecha de la fruta, visitar huertos familiares donde pueden tomar onces ricas con kuchen preparados con la fruta fresca y pan casero con mermeladas. Este es un buen enganche para que los dueños de los huertos vean una posibilidad más comercial de explotación de sus chacras que hoy no les rentan, trabajarlas mejor productiva y turística mente.

Propuestas a nivel productivo:

Abastecimiento y Materia Prima

- Mejorar sistema de abastecimiento de la fruta, realizando una acción logística más eficiente. Salir a buscar, no quedarse esperando a que llegue, con el fin de mantener la fábrica funcionando al 100% dentro de las posibilidades de las mujeres, buscar a recolectores, ir a los huertos y hablar con dueños o encargados; para esto es importantísimo registrar de Donde proviene la fruta, así se individualiza y prioriza por cantidad recibida, con quien estratégicamente se debe negociar y canalizar acciones complementarias o paralelas.

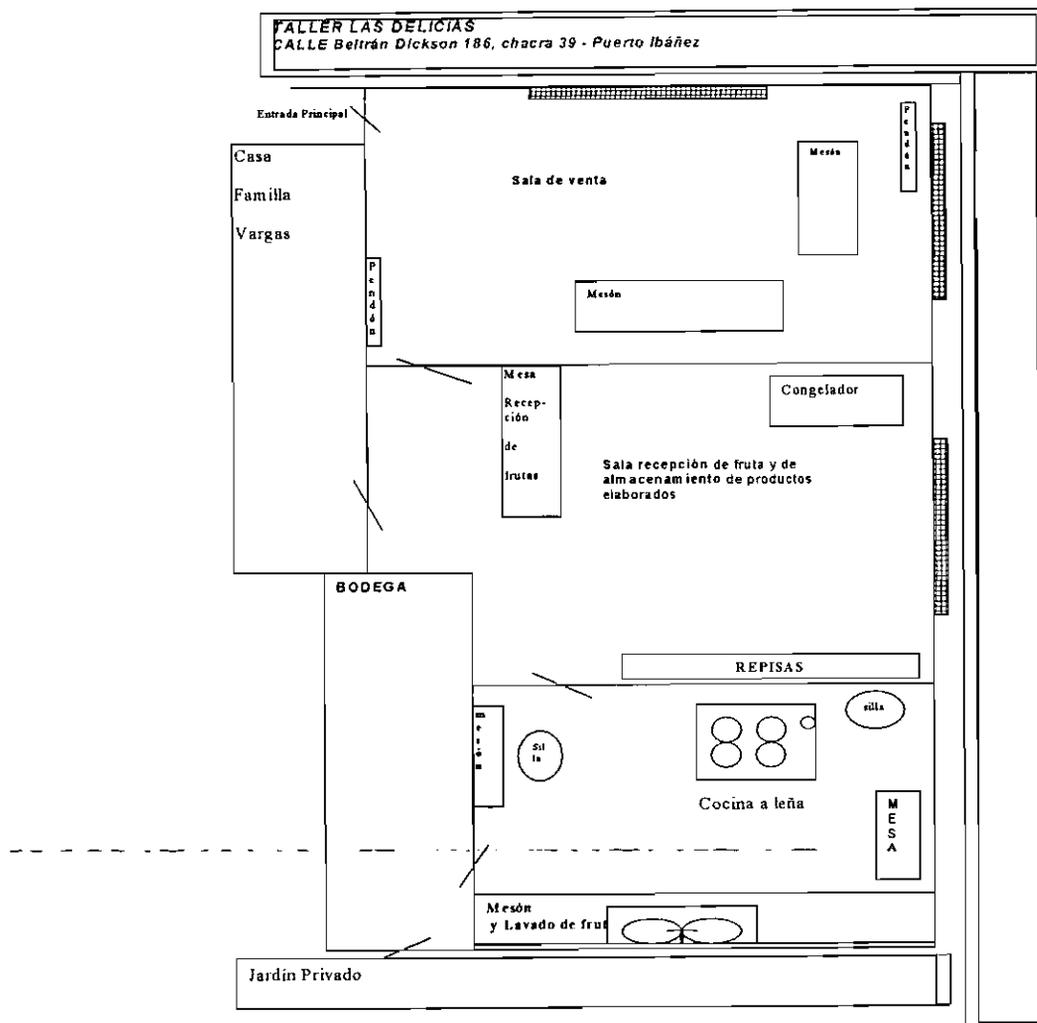
- Establecer una relación directa con los dueños de las huertas frutales e incentivar el mejor aprovechamiento de estos, motivando a manejarlos de mejor manera, optimizando la producción y demostrar con números la rentabilidad potencial que existe en ellos. Generar un compromiso personal con ellos, bajo una visión de desarrollo local, "todos para el mismo lado". Esto permitirá obtener una calidad de Materia Prima más homogénea, pudiendo establecer el momento óptimo de cosecha, según la madurez de la fruta (medición de Grados Brix)
- Realizar un diagnóstico del estado y situación de los huertos frutales detallado, evaluación del potencial productivo v/s rentabilidad, estudio de variedades acabado, idealmente con identificación botánica de las especies involucradas y estudiar la posibilidad de recuperación de variedades existentes. Esta acción se podría coordinar con INIA.
- Los fondos necesarios para realizar las mejoras de los huertos y hacerlos producir de manera correcta, se puede canalizar a través de INDAP, en el programa de Modernización Agrícola Ganadera o bien a través del Departamento de Fomento Productivo de la Municipalidad de Río Ibáñez, para recibir asesoría permanente, financiar proyectos de riego, equipamiento para manejo integrado de plagas, fertilización orgánica, poda, raleo, etc.
- Implementación la recepción de la fruta por la parte posterior de la Unidad, ya que al utilizar para estos fines la entrada principal donde se encuentra la sala de recepción de visitantes y local de venta, se entorpece el trabajo, conversarlo directamente con SSA, que aparentemente son los que ponen el problema. Esto permitiría implementar a futuro, un sector para el lavado la de fruta específico, de doble fondo o profundidad (muchas veces confundido con el de doble fuentón), para una mayor comodidad y eficiencia de ese proceso en particular, esto significará una franca mejora en la línea de producción.
- Proceso Productivo
- Trabajar en lo posible con fruta fresca, evitando la congelación de ésta ya que las características físicas de la fruta se ven afectadas (deshidratación), lo cual incide en pérdida de la apariencia de la fruta al momento de consumir el producto.
- Aplicar Maceración de frutas por lo menos 6 horas antes de comenzar la cocción, con el fin de mantener la forma y turgencia de la fruta en el producto final.
- Implementar un refractómetro para medir grados Brix en fruta, con el fin de calcular la cantidad de azúcar según su madurez, esto incide en un producto final más homogéneo en el tiempo.
- Procesar en cantidades no superiores a los 5 kg por vez, esto permite que el proceso sea mas artesanal y casero, disminuye el tiempo requerido para llegar a ebullición, la mermelada bulle mas pareja, se controla mejor el tiempo preciso para dar el punto (no debiera ser mayor a los 20 – 25 minutos), y por ende se logra un producto final mas homogéneo, con mayor color, sabor e identidad de la fruta.
- Implementar un sistema de extracción de vapores y ventilación eficiente sobre la cocina. Un extractor con un ventilador eólico externo que succione los vapores, es de bajo costo y fácil de implementar, ya que las condiciones en las cuales el proceso se lleva a cabo, ponen en riesgo la salud de las manipuladoras y la calidad del producto, es un real baño turco, por el cual no es pertinente llevar turistas a presenciar el proceso productivo y que si SSA estuviera presente no permitiría su funcionamiento.
- Se propone la práctica de esterilización de frascos en el horno, ya que el método actualmente utilizado tiene una alta incidencia en la humedad ambiental de la cocina, en el momento de cocinar las mermeladas.
- Implementar una línea de producción en una dirección, evitando cruces y contra direcciones en el proceso productivo, esto ayuda a organizar mejor el trabajo, da eficiencia y evita riesgos de accidentes. Recepción – clasificación – lavado – picado/limpieza/otro – maceración – cocción – envasado – etiquetado – bodegaje – sala de venta.
- Implementar un sistema de colado mas eficiente, práctico y rápido, como un molinillo casero.
- Evitar procesar demasiado la fruta, potenciar la fruta como tal, mas entera, lo que produce un mayor atractivo al consumidor, esto además, tiene implicancias en un menor tiempo de procesamiento y disminuir posibilidades de inoculación de patógenos.

Propuestas a nivel Comercial:

- Ofrecer un paquete de distintas mermeladas en presentación pequeña, en una presentación llamativa sin perder lo artesanal, aumentando valor agregado del producto y facilidad para el turista en llevar souvenir a más personas.
- Planificar producciones en base a la demanda de los comercializadores.
- Comercialización cruzada con otros productores regionales.

RECOMENDACIONES IDENTIDAD REGIONAL

- Focalizar la producción de mermeladas de frutos silvestres como el calafate y otras especies llamativas y poco comunes como el sauco, guinda, corinto, grosella, albaricoque y mosqueta.
- Realizar pruebas de productos especiales como souvenir, en cajas o canastos de mimbre, hechos en la localidad, aumentando su valor agregado. (pequeño y fácil de llevar).
- Ofrecer un tour a huertas frutales, participación de la cosecha de frutas, onces familiares en las casas de los dueños de las quintas.
- Potenciar los productos a través del rescate variedad de especies frutales.



"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

PRODUCTOS NYCRA, COYHAIQUE



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350, COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08
info@saboresdeaysen.cl



MAGELLAN consultants

Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Névières 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

PRODUCTOS NYCRA

Producto	Presentación	Período	Producción	Precios	Observaciones
Filetes de salmónido ahumado en conserva de aceite + laurel + pimienta.	1 Frasco de vidrio de 150, 200, 500 y 1000 g. etiqueta en papel Kraft, atractivo a la vista, buena presentación	Todo el año	Producción máxima 70 frascos diarios Con capital de trabajo a nivel normal 20 a 25 frascos diarios.	Frasco 150 g. \$ 1.000, frasco de 200g. \$ 1.500, 500g. \$ 2.500, y 1000 g. \$ 4.500 + IVA.	Posee sello de calidad
Filetes de salmónido ahumado al vacío	1 Kg. bolsa sellada al vacío, etiqueta en papel reciclado blanco con logotipo azul.	Todo el año		Salmón ahumado: Facturado +IVA Kilo de filete: \$2.500, \$ 1.700 con piel y espinas. Se hace descuento por cantidad 5 a 10 %.	
Salmón Marinado	250 g. Laminado al vacío	Todo el año.	Producción máxima 100 Kg./mes		
Liebre ahumada en aceite	Frasco de vidrio de 1000 g.	Temporada de proceso en mafadero	Sin estimación por producción que se esta iniciando.	\$ 4000 + IVA /Kg.	
Cecinas las franqueras	Longaniza a granel. Parrillera de metro al vacío. Queso de cabeza (envase laminado 250g. al vacío) Patatas de cerdo ahumadas (par aliñado a la chilena).	Todo el año		\$ 2000 c/ IVA \$ 2300 c/ IVA /Kg.	

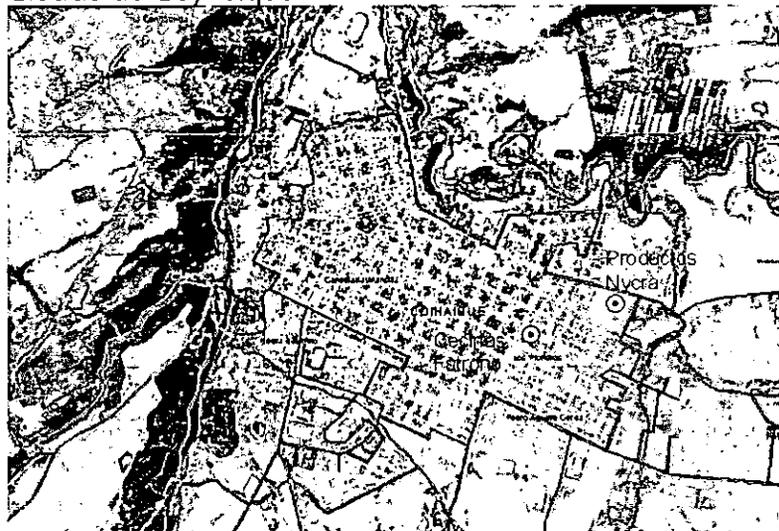


PRODUCTOS NYCRA

DATOS	Nombre Empresa	: Productos Nycra
	Contacto Comercial	: Juan Aracena
	Razón Social	: Juan Aracena Muñoz
	Rut	: 6.360.180-2
	Dirección Comercial	: Independencia 40
	Comuna	: Coyhaique
	Provincia	: Coyhaique
	Teléfono Comercial	: 093554514
	Correo Electrónico	: salmonsilvestre@ze.cl
	Página Web	: ze.cl/salmonsilvestre (no está operativa)
	Rubro Principal	: Fábrica y conservas de pescado ahumado.
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Cuenta con iniciación de actividades, no posee resolución sanitaria SSA para su nuevo local y resolución subsecretaría de pesca 9471505/01 (único en la región).
	Sello alcanzado	: no posee sello 2005 para sus productos.

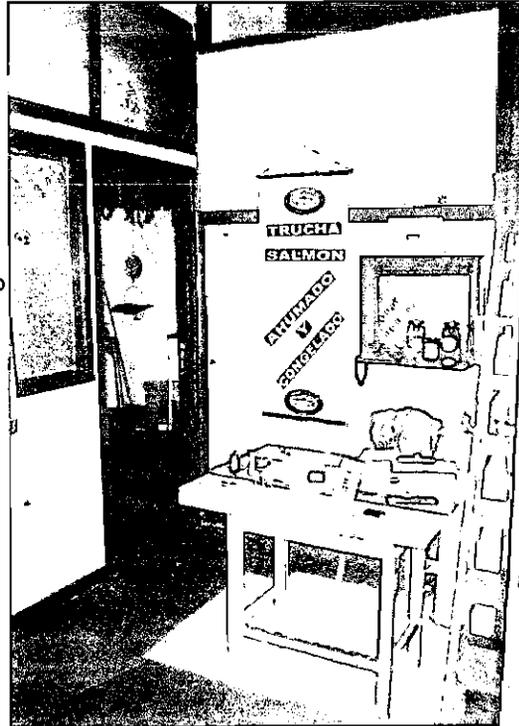
Ubicación Geográfica

Ciudad de Coyhaique



Canales de distribución actuales

1. Supermercado Hipermás (actualmente no)
2. Aeropuerto Balmaceda (actualmente no)
3. Restaurantes: Histórico Ricer, La Cascada (actualmente no).
4. Feria de artesanos Coyhaique
5. Venta directa Coyhaique y Santiago



Observaciones Generales del Mercado

El producto salmón ahumado en frasco siempre tiene buena acogida ya que es versátil y viene listo para comer. Su envase permite un fácil transporte, no sólo para los turistas, sino también para consumidores locales (que llevan como presente cuando salen de la región). La presentación es de excelente calidad (envase vidrio que permite que se vea el producto, etiqueta) lo que ayuda a la predisposición para su compra. Este producto cuenta con todos sus permisos vigentes lo que aumenta sus potencialidades para la comercialización.

Sus posibilidades de mercado no sólo es local sino también nacional e internacional. En estos dos últimos casos es necesario coordinar el ítem transporte y cobro.

Cabe destacar que para lograr un buen nivel de producción, que permita responder a los pedidos, es necesario contar con el capital de trabajo que así lo permita.

Proceso Productivo Evaluado en Independencia 40, Coyhaique

1. EVALUACION DE LA SITUACION AMBIENTAL

Se identifican los aspectos tanto positivos como negativos de la actividad productiva.

Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia:

- Agrega valor a un producto local desechado (salmónido de plantas procesadoras), que aún tenga valor alimenticio sano.
- Disminuye los desechos de las salmoneras.
- Compra filete para reducir residuos en el proceso productivo.
- Utiliza residuos orgánicos de la materia prima pescado HG y entero, fuera del proceso.

- Para el proceso de ahumado se utiliza el aserrín sin costo, un desecho para la industria local de madera.
- Se usa malla mosquitero en las ventanas para evitar la entrada de vectores, permitiendo a la vez la ventilación.

Oportunidades o ejes de mejora que se busca fortalecer

En materia de Condiciones Sanitarias:

- Higiene en el procesamiento (manipulación, transporte, almacenamiento) de materias primas y productos terminados.
- Manejo higiénico del basurero interior, utensilios, paños y equipos.
- Fumigación contra tijeretas.
- Aseo permanente.
- Ahorro de agua.
- Ventilación.

Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Se presentan de nuevo las opciones de mejoramiento, acompañadas por una descripción del estado de avance de la implementación de cada una y respuestas por parte del empresario. Dado que no se observó el proceso productivo, no fue posible terminar la consolidación de la auditoría ambiental.

1. Prácticas Higiénicas del Procesamiento

§ Asegurar que bandejas de transporte de materia prima y almacenamiento del producto final se mantengan limpias y libre de suciedad. En lo posible, cambiar las bandejas para recipientes que se puedan limpiar con facilidad.

Ø Se instaló un fuentón para lavado de bandejas y se usa agua fría y cloro para que se suelte la mugre. Sin embargo, aún se observa mugre pegado en las bandejas amontonadas en la sala de procesamiento de salmón. También se observó una bandeja con frascos recién lavados y secándose. La superficie horizontal se observó limpio. Sin embargo, las paredes se observaron con mugre pegado. El salmón marinado se reposaba mínimo dos días en una bandeja sucia al aire libre.

§ Utilizar paños limpios para el sellado de frascos y protegerlos de superficies sucias (piso, mesón sucio).

Ø Se comprarán pinzas al futuro.

§ Guardar la tabla de madera en posición elevada en la cocina después de su uso y evitar que haga contacto con el piso. Otra opción es cambiar la madera para tabla de mármol.

Ø Ya no se encuentra la tabla de madera en el piso así que el productor cumple con la recomendación. Sin embargo, una observación hecha producto de esta evaluación es que la tabla de cortado no es suficiente de largo ni limpio para asegurar que la materia prima no hiciera contacto con gérmenes y residuos sucios encima de la mesa de trabajo (naranja) al lado del lavaplatos. La falta de higiene en el cortado y fileteo resulta cuando el salmón no cabe encima de la tabla. La materia prima ya lavada hace contacto con dicha mesa del lavaplatos y esto corre riesgo de hacer contacto con gérmenes y otros residuos. Por ejemplo, encima de la mesa el productor colocó el fuentón dedicado para el salado de filetes; dicho fuentón se sentaba encima de una combustión vieja, sucia y sin uso, y lleva residuos sucios a la mesa. La escasez de espacio complica al productor y su capacidad de guardar y utilizar en forma higiénica los materiales, herramientas y

aparatos. Además, la tabla de madera, aunque ya no se observó en contacto con el piso, se cuelga por la pared, la que merece una limpieza profunda.

§ Limpiar con detergente el lavaplatos antes de filetear los pescados HG y entero.

Ø El procesamiento de filetes de salmón se inició antes a la hora indicada, aunque el equipo de evaluación llegó a tiempo. Por eso no fue observada la preparación (limpieza) de la mesa de trabajo (naranja), el lavaplatos ni el secador, de la cocina. Sin duda el productor hace limpieza a la mesa, sin embargo, se agrega una observación. Se observó que el productor colocó un fuentón encima a la mesa después de haber colocado encima la materia prima fresca. Se guarda dicho fuentón encima de una combustión sucia y sin uso y por eso la parte abajo del fuentón está sucia.

§ Lavar las rejillas del horno con frecuencia regular para retirar los residuos acumulados (mejorar el aspecto).

Ø Aún se observaron residuos de pescado y hollín acumulados, producto del ahumado. Durante el proceso de remover los trozos de la rejilla, se quedó pegado residuos de salmón. Dichos residuos se acumulan, sigan ahumando cada vez que se usa el horno y hacen contacto con materia prima fresca.

§ No dejar las rejillas nivel de piso cuando el horno no esté en uso.

Ø Implementada.

§ Tapar el tacho interior herméticamente.

Ø No se observó.

§ Reemplazar la fumigación química con una solución natural, o programarla cuando no haya procesamiento de productos.

Ø No tengo datos con respecto a esta acción.

§ Limpiar y remover la suciedad de las bandejas para asegurar que los frascos que se secan boca abajo (remojadas en solución cloro) no vuelvan a ensuciarse.

Ø Se observó limpio el fondo de la bandeja blanca donde se secaban frascos recién lavados (para el envasado de filetes en aceite). Sin embargo, se observó mugre pegado a las paredes de la bandeja.

§ Almacenar el producto final en un estante elevado, aparte de la sala de proceso, donde las bandejas no harían contacto con el mesón de trabajo.

Ø No se observó.

§ Instalar cubre canto encima del borde del mesón de trabajo en la sala de proceso (para que sea lavable la parte actual de madera).

Ø No se cumplió.

§ Planificar el aseo de las salas a través de una programación de tareas. Preparar una lista de tareas diarias de limpieza y aseo y cumplirla.

Ø No se observó una lista de tareas diarias de limpieza y aseo.

2. Manejo de Insumos

Ø Cerrar la llave en el lavaplatos y no dejar el agua correr.

Ø Implementada.

3. Separación Residuos Líquidos y Sólidos

Ø Instalar rejilla con canasto en el lavaplatos para captar los trozos de grasa y aceite espeso.

Ø No se observó.

9

4. Separación Insumos de Áreas de Procesamiento

Guardar los productos de limpieza en un lugar fuera del sector de manipulación de materias primas (cocina).

Ø Implementada.

5. Condiciones de Ventilación

Ø Reparar el firaje del horno para evitar que entre humos de la combustión de aserrín en el taller.

Ø Implementada. Se mejoró la ventilación.

6. Observaciones Adicionales Producto de la Visita de Consolidación

Ø Efectuar limpieza profunda del piso entero y mantenerlo libre de suciedad.

Ø No se observó.

7. realizar una limpieza profunda de los paños con agua caliente y detergente desengrasante biodegradable (por ejemplo Quix) en las siguientes superficies:

- Mesones de trabajo y sus bordes;
- Lavaplatos y secador;
- Tabla de madera usada en la fileteo;
- Utensilios usados en el proceso;
- Paredes de la sala de proceso de salmón y sección lavaplatos;
- Bandejas usadas en el proceso (ya se efectúa con cloro; AGREGAR agua caliente para despegar la mugre); y
- Piso entero.

Manejo de Insumos

❖ Cerrar la llave en el lavaplatos y no dejar el agua correr.

Observaciones: Se cumplió a través de dejar la llave cerrada cuando este no esté en uso. Sin embargo, se observó la llave con goteo.

Recomendaciones: Es necesario reparar el goteo de agua de la llave para no incurrir mayores gastos económicos de agua que no se ocupa en el proceso.

Separación de Residuos Líquidos y Sólidos

❖ Instalar rejilla con canasto en el lavaplatos para captar los trozos de grasa y aceite espeso.

Observaciones: Se cumplió.

- Observaciones Adicionales Producto de la Visita de la Consolidación

❖ Efectuar limpieza profunda del piso entero y mantenerlo libre de suciedad.

Observaciones: Se observó el piso en estado sucio y con grasa. No se nota que se efectúa una limpieza después de cada sesión de procesamiento.

Recomendaciones: Efectuar una limpieza profunda con agua caliente y desengrasante biodegradable para que la mantención diaria sea de mayor facilidad.

Acciones De Tecnología Dura

Ø Cambiar la cocinilla para una cocina de gas de mesa que sea estable.

Ø Existen planes de comprar una cocinilla estable. (No se ha hecho).

B. PRODUCTO: Salmón Marinado

Observaciones:

Al realizar las visitas de la evaluación, se encontró en proceso de reposo un filete de salmón marinado. El filete fue colocado dentro de una bandeja con mugre pegado por las partes interiores y exteriores de las paredes. Esta observación se ve repetida en el caso del producto filetes de salmón ahumado en conserva de aceite.

Además, el proceso de reposado en sal y azúcar se realiza dentro de una caja larga plumavit que no se encuentra en condición sanitaria, con muy mal olor. El olor de los residuos pegados, aunque se ven como manchas, indica una posible descomposición.

Recomendaciones:

Cambiar la caja plumavit por una que no absorba ningún tipo de residuo, y que permita una limpieza fácil. Esta podría consistir de una caja plástica, y sin muchos espacios abiertos (al contrario de la bandeja que el productor usa, por ejemplo, que no es fácil de limpiar sin ocupar agua caliente y una escobilla). Al observar las bandejas que salen de la solución de agua fría y cloro no es suficiente para sacar el mugre pegada.

Si el productor cumpla con limpiar las bandejas y sacar la mugre con cada uso, se podría quedar con las mismas sin riesgo.

C. PRODUCTO: Filete de salmónido ahumado al vacío

Debido a la falta de un aparato para el envasado al vacío del salmón ahumado, este producto no recibió el sello de calidad de Sabores de Aysén para 2003. El empresario se encuentra en el proceso de comprar una maquina de envasado al vacío. Al mejorar el proceso productivo con ella, puede volver a la consideración del sello de calidad de 2004. Sin embargo, las recomendaciones presentadas para los productos salmón ahumado en conserva en aceite y salmón marinado también sirven para salmón ahumado al vacío. Las recomendaciones se enfocan en la higiene del proceso para los tres productos.

ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA-INGENIERO EN ALIMENTOS

Visitas a esta Empresa desde el 25 de febrero al 03 de marzo de 2004. Instancias en la cual se observó el desarrollo del salmón ahumado en aceite y el salmón marinado.

La evaluación de calidad fue desarrollada en el local ubicado en Independencia # 40 de la localidad de Coyhaique.

Análisis de Calidad

.. II.1. Salmón Ahumado en Aceite_

Se sigue manteniendo el mismo proceso ratificado y mejorado el año 2000 sin modificaciones radicales de origen, es decir sin cambiar, reemplazar o eliminar alguna operación unitaria, ya evaluada.

Se observó la estandarización de la materia prima, al recepcionar filete de una misma calidad desde una industria regional aprobada por SERNAPESCA.

El proceso de ahumado, mejoró su tecnología al implementar un nuevo ahumador con doble pared aislado con fibra de vidrio, con una capacidad de 50 kg .

II.2 Salmón Marinado

El filete del centro se macera en seco durante 9 días, en bandejas plásticas, como se indica en la tabla.

Proporción sal : azúcar	Nº días	Temperatura
40:60 3		< 10°C
50:50 3		< 10°C
60:40 3		15°C

Posteriormente el filete de salmón es lavado, ahumado, laminado manual, envasado, etiquetado y congelado a -18°C.

El proceso es artesanal, realizándose todo en forma manual, no existiendo sellado al vacío previo al congelado.

HACCP: Salmón Ahumado en Aceite

- Un punto débil del proceso es la carencia de stock de aceite. El productor se respalda por su falta de capital.
- Aseo e higiene personal, se debe ser más pulcro y constante, ya que es un foco permanente de contaminación.
- Temperatura del aceite de envasado, debe ser la recomendada sobre 85°C, para obtener el sellado al vacío de los frascos.
- Esterilización: tiempo y temperatura de proceso. La marmita es pequeña para el volumen producido.
- Ahumado: es crítica la abertura que tiene el ahumador desde la salida del quemador de aserrín hacia la entrada del humo a la cámara. Se presenta mucha pérdida de calor, lo cual hace aumentar el tiempo de ahumado en caliente.

HACCP: Salmón Marinado

- El laminado es crítico ya que es manual, por lo que su grosor y longitud dependen de la pieza (filete del centro) y de la prolijidad de la persona, el cual varía de 1 a 2 mm de espesor.
- Al no existir un envasado al vacío se debe hacer muy rápido la operación de envasado y congelado, evitando la aireación del mismo, es decir contaminación atmosférica de los trozos de salmón marinado.
- Para la distribución del salmón

III. Resultados y Consideraciones

III.1 Salmón Ahumado en Aceite

- En el Sector Trozado salmón se debe instalar un extractor de aire y pintar las paredes
- Se debe mantener el estricto orden en el interior de la sala de proceso, diferenciando el sector administrativo del sector productivo.
- Inculcar bajo capacitación el correcto aseo de las manos antes, durante y después del proceso, con el fin que se implemente un sistema riguroso de higiene en el local y personal.
- Se debe cerrar la parte inferior del quemador, para evitar tanto pérdida de humo como de calor, para así maximizar el proceso y poder disminuir el tiempo de ahumado.
- Se recomienda desarrollar un proceso alternativo en el cual esterilice los frascos llenos, en un olla común, no en una marmita, teniendo la precaución de llenar los frascos con aceite a $92^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$ antes de taparlos. Así evita la gran inversión de una marmita grande, y pueda adquirir una olla baja de aluminio de mayor diámetro (\varnothing 60 cm o más).

III.2 Salmón Marinado

- El salmón debe ser congelado posterior a su envasado, en forma inmediata, con el fin de mantener su calidad por mayor tiempo.
- EL corte manual debe ser rápido, en lugar seco y minimizar la manipulación.
- Debe usar guantes al momento de realizar el corte del salmón marinado.

Ordenación Predial

Categoría climática y geomorfológica: Provincia Templada Húmeda Intermedia (Cabe señalar sin embargo, que la materia prima no proviene de este sector climático, por lo tanto en este caso la clasificación climática no afecta la producción de la materia prima).

Unidades Espaciales

Se pueden definir tres unidades espaciales en el recinto. La unidad productiva, la casa familiar y el terreno vacío. Dicho terreno eventualmente puede ser integrado a un proyecto mayor de recepción o atención de visitantes.

Funcionalidad

La unidad productiva es funcional, sin embargo es factible mejorar la separación de las faenas relativas a cada producto en espacios distintivos y buscar mayor separación del sector de proceso de pescado con lo de la carne con el fin de no mezclar físicamente, visualmente u olfativamente los procesos ya que eso podría inducir percepciones negativas por parte del comprador que llega a la unidad productiva.

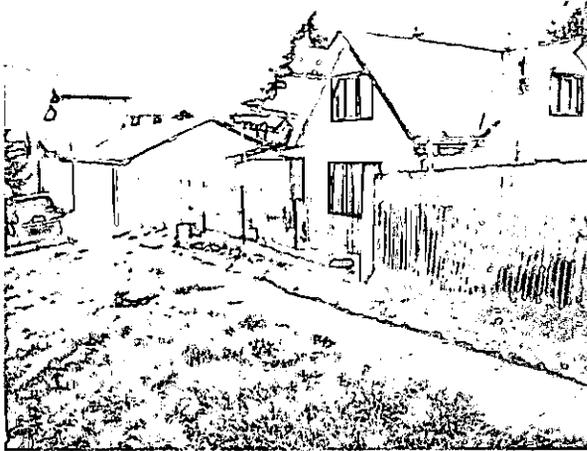


Recreación Y Estética

Existe la posibilidad de desarrollar servicios secundarios como atención al visitante y visitas de la unidad productiva, sin embargo como se trata de una actividad que recién se está perfilando, se deben desarrollar las condiciones para hacerlo:

- contar con los elementos básicos de vestimenta para visitantes (higiene)
- mejorar "atractivo" y "entendimiento" para el visitante (espacios bien definidos y rotulados) junto con desarrollar un "orden de visitas".
- Si las visitas a la unidad productiva tendrán como objetivo el aumento de las ventas in situ, deberá desarrollarse más el sector destinado a la venta y la degustación de productos.

- Mejorar ciertos elementos de estética general tanto exteriores como interiores (terminaciones, resaltar la temática del ahumado, poniendo en valor el ahumador y fotografías con etapas del proceso) .



Fortalezas destacables:

- sentido de su trabajo
- sentido de las necesidades comerciales y adaptabilidad a los mercados

Prioridades de implementación recomendados:

- mejorar diseños y señalética exterior
- desarrollar sector de comercialización o sala de venta,
- mejorar definición de espacios interior y rotulación de los mismos.

Las prioridades del predio acordadas en abril 2003 contemplaban:

- afinamientos del ahumador y controles de procesos
- adquirir un sellador al vacío con el fin de mejorar el proceso del salmón al vacío (requiere recursos económicos no actualmente disponible)
- mejoramientos de tipo comercial para consolidar el aspecto "producto para el visitante extranjero"
- antes que nada se considera importante asegurar ventas al supermercado y necesidad de aumentar las ventas a través de acciones comerciales con clientes capaces de hacer un pago anticipado en el momento del pedido.

La unidad de gestión considera relevante en un futuro próximo consolidar la imagen de la unidad productiva en torno a un estilo "artesanal" donde se producen "productos 100% regionales" esto pudiendo ser realizado mediante :

- un trabajo del estilo estético
- potenciar la venta de productos de producción limitada o a pedido
- mejorando la infraestructura y materiales de trabajos (utensilios en acero inoxidable, equipos de esterilización de frascos, cocinas modernas, etc.)
- mejoramiento del control de proceso y planificación de limpiezas y practicas higiénicas
- potenciar explicaciones que se puedan entregar al comprado y visitante con respecto al proceso productivo y sus particularidades

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva- PRODUCTOS NYCRA

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS (¿Como?)	ESPECIFICAS	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Unidad productiva "artesanal" de transformación de productos del mar y de carnes	Consolidar un estilo artesanal donde se elaboran "productos del mar 100% regionales"		Fortalecer en forma prioritaria actividad productiva de transformación del salmón	2004
IDENTIDAD TERRITORIAL					
ID. Geográfica o Territorial	No hay especificidad	Seleccionar un producto regional			
ID. Productiva					
Materia Prima	Salmónidos, trucha, salmón del pacifico, salmón coho y otros	Tener precisamente especificado el tipo de salmónideo ocupado		Elegir una línea de productos de alta calidad y otra de producción estándar	2003 -2004
Insumos	Laurel, pimienta, sal aceite maravilla y otros	Ocupar condimentos regionales y aceites seleccionados para optimo sabor y calidad		Iniciar regla de uso constante de aceite de soja, habiendo este mostrado buenos resultados	2003
Métodos Prod. Especificos	Proceso de Ahumado artesanal	Consolidar caracterización y aspecto único del proceso		Ocupar en forma sistemática aserrín de variedad de frutal seleccionado como mas optimo en sabor resultante	2003
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL					
Tipo y/o Estilo de Empresa	Micro empresa individual	Pequeña empresa regional de productos de calidad		Consolidar empresa escogiendo una línea de productos del mar y un producto de mayor rentabilidad (filete y marinado)	
Estrategia Comercial	Acuerdo con supermercado y restaurante RICER, compras espontáneas por visitantes y clientes particulares	Acuerdos comerciales con varios compradores estables		Buscar un nuevo comprador frecuente	2003-2004
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA					
Tecnologías blandas	Control de procesos e higiene no estable	Tener un control y planificación total del proceso		Selección de aserrín de frutales. Implementación de planilla de control de higiene.	2003
Tecnologías duras	Infraestructura mínima	Tener maquinaria moderna		Comprar sellador al vacío, sistema de esterilización de frascos, cocinilla nueva, etc.	2004

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva- PRODUCTOS NYCRA (turismo)

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROPUUESTAS ESPECIFICAS (¿Cómo?)	Fecha Tentativa de Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD	Se venden productos al turista pero no se entregan servicios en la unidad productiva	A lo menos implementar sala de venta para a futuro poder recibir visitas al proceso		
OFERTA TURISMO				
Venta y Degustación	Se puede comprar en el lugar	Tener sala de venta y degustación implementado con horarios de atención y baño para visitantes.	Renovación de sala de recepción y ventas.	temporada 2003 - 2004
Servicios de Alimentación	No hay	Existe posibilidad de hacer un quinceho para eventos asociado a parcela familiar	Valorar experiencia en banquetería	
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	No existe	Puede ser un plus asociado a la promoción de un producto de alta calidad	Iniciar con exposición de fotos de cada etapa del proceso.	2003-2004
Servicios de Alojamiento	No existe	no se ve posible		
INFRAESTRUCTURA				
Señalética Exterior	En tramite	Tener la unidad productiva identificada y visible del exterior	Empezar por pintar nombre y logotipo de la empresa en muro exterior	
Organización Espacial Ext.	No corresponde	Asociar con parcela familiar colindante		
Organización Espacial Interior	Existen espacios medianamente individualizados	Separar en forma más clara los sectores de procesados si se mantiene doble línea de producción (carnes y pescados)	Mejorar separación visual y técnica (extractores de aire, paredes) de los espacios productivos.	
Estética Exterior	Regular	Buscar un estilo visible para el comprador visitante	renovar fachada ocupando materiales regionales (tapas, etc)	2004
Estética Interior	Regular	Debe existir una sala de recepción, venta y degustación así como salas de proceso de optima calidad visual	Iniciar con renovación de sala de recepción	idealmente para verano 2003- 2004
DIFUSION				
	Se da a conocer empresa personalmente y públicamente con promoción. Sabores de Aysén	Se debería posicionar empresa con reconocimiento regional completo	desarrollar difusión radial	
	Existen etiquetas, pendón y folletos artesanales	Tener gama completa de material de promoción	Consolidar difusión con dúplico descriptivo de la empresa	2004

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Coyhaique, cuenca del Río Simpson y Río Coyhaique, Valle del Río Simpson durante la primera y segunda década del siglo XX. Ciudad fundada en sector denominado Pampa del Corral el año 1929.

Poblamiento

Indicios de poblamiento prehistórico. Poblamiento histórico, siglo XX, asociado a instalación de gran empresa ganadera a principios de este siglo, Sociedad Industrial del Aysén, SIA. Poblamiento espontáneo de sectores aledaños a los límites de esa Empresa.

Historia

Juan Aracena comienza a conocer el mundo del ahumado del salmón y otros pescados, a principios de los años ochenta, inmediatamente después de haber arribado a la región de Aysén el año 1982.

Su empresa posee la certificación correspondiente para sus productos, resolución sanitaria desde el año 1991 y la de la subsecretaría de pesca cuya tramitación le demoró dos años lográndola obtener finalmente después de hablar personalmente con el ministro de economía en una visita a la región.

Su empresa se llama NYCRA que simboliza un esfuerzo por destacar que sus productos son **nacidos y criados en la región de Aysén.**

La importancia que obtiene así el nombre de sus productos, **Nycra**, se relaciona tanto con los propios salmonídeos que son usados como materia prima, los que provienen –de acuerdo a la ley– de las empresas productoras establecidas en la región; como con el nacimiento mismo de la empresa de Juan, producto de la perseverancia de este esforzado santiaguino que decidió quedarse en Aysén. Pero esta marca, Productos Nycra es también resultado de todo el proceso de desarrollo del producto salmón ahumado. Primero los frascos sólo se llamaban **“Salmón ahumado. 100% natural”**. Luego aparece el nombre **“Salmón Silvestre”**, que finalmente es objetado por los servicios sanitarios, pues podría entenderse que se trata de salmones libres obtenidos en ríos y lagos de la región –según nos explica Juan. En definitiva, la empresa logra definir una marca y un lago para identificar sus productos.

Lo ha difundido en los diversos estamentos de consumidores dentro de la región y a escala nacional.

“Siempre he soñado con colocar mi salmón ahumado en el extranjero”

Relatos

Desde los primeros años en la región sale a pescar junto a amigos a diversos ríos y como era posible extraer gran cantidad de ejemplares, había que congelarlos o buscar otras formas para conservarlos.

“Yo empecé ahumando en Aysén, siempre he trabajado en lo que es cocina, primero como hobby, bueno y ahora que lo tengo como profesión. Entonces empecé a experimentar, me gustó el tipo de salmón y comencé a recabar antecedentes de cómo lo hacían la gente de las islas; en las islas se ahuman muchos pescados, especialmente el róbalo, el rollizo, la merluza incluso”.

El oficio de la producción

Después de largo tiempo trabajando con las técnicas tradicionales, Juan descubre uno de los secretos del proceso del ahumado se encuentra en el tipo de madera que debe usar para producir el humo necesario para cocer el pescado,

"deben ser de maderas nobles donde el aserrín que se quema no produzca resinas que den un sabor amargo al salmón".

Grado de compromiso con Sabores de Aysén

Juan Aracena ha presentado un compromiso constante desde los inicios del proyecto, participando de los talleres y visitas periódicas a las oficinas donde se ejecuta el proyecto.

Identificación de opciones de mejoramiento

- Desarrollo de estética exterior e interior de la unidad productiva. (O.P)



Estrategia Económica

- Desarrollar capital de trabajo para aumentar la producción (planificarla y flujos de caja que permita prever la reinversión necesaria para la producción futura. (E.M)

Opciones de Mejoramiento en Producción Más Limpia:

1. **Inversiones en Tecnología Blanda** (cambios a bajo costo de tipo "prácticas de higiene y limpieza")

Área Mejoramiento de la Higiene en el Proceso Productivo

1. Salmón Ahumado en Conserva de Aceite

Descripción de las Acciones de Mejoramiento

1. Durante de lavado de la materia prima, se observó que el filete hace contacto con el lavaplatos y la llave. El tamaño pequeño del lavaplatos no es adecuado para facilitar un buen lavado del filete, que generalmente es más largo que el ancho del lavaplatos.

- ❖ Obtener y utilizar una fuente plástica para el lavado de la materia prima, para evitar contacto directo entre la materia prima y el lavaplatos y la llave. La fuente tendrá que ser más grande que los filetes para facilitar un lavado completo.
- ❖ Instalar una pistola con control de presión a mano junto con manguera larga para efectuar un lavado de materia prima sin hacer contacto con la llave actual. Esto facilitará un lavado bajo condiciones más higiénicas.

2. Se observó el uso de los mismos guantes para manejar la caja de marinado por la parte inferior sucia y luego para el envasado a mano de los trozos de salmón en frascos con aceite.

❖ Cambiar guantes después de manejar cajas o aparatos que hayan hecho contacto con superficies que no sean mesones limpias, y antes de hacer contacto con la materia prima, frascos y otros envases.

3. Se observó el uso del mesón sin lavarlo después de haber colocado encima una caja (plumavit) de marinado con la parte inferior en estado sucio. El productor colocó la rejilla encima de mesón al retirarla de horno. Trozos del salmón ahumado hicieron contacto con el mesón. (Ver fotografía #10.)

❖ Limpiar el mesón de trabajo después de que esto haya hecho contacto con las cajas de marinado de plumavit, las bandejas donde se reposa al aire libre el salmón marinado, y la materia prima.

4. Aún existe falta de atención a la higiene en el proceso productivo. Falta de mantención adecuada de limpieza de las salas de proceso.

❖ Participar en un curso de manipulación de alimentos y la elaboración de salmón ahumado para re-observar mejor los aspectos de higiene y sanidad en la elaboración de su producto.

Salmón Marinado

1. El proceso de reposado en sal y azúcar se realiza dentro de una caja larga plumavit que no se encuentra en condición sanitaria, con muy mal olor.

❖ Cambiar la caja plumavit por una que no absorba ningún tipo de residuo, y que permita una limpieza fácil. Esta podría consistir de una caja plástica, y sin muchos espacios abiertos (al contrario de la bandeja que el productor usa, por ejemplo, que no es fácil de limpiar sin ocupar agua caliente y una escobilla).

Área Mejoramiento del Aspecto y Calidad del Producto Final y Subproductos:

1. Existen posibilidades de ampliar el rango de productos.

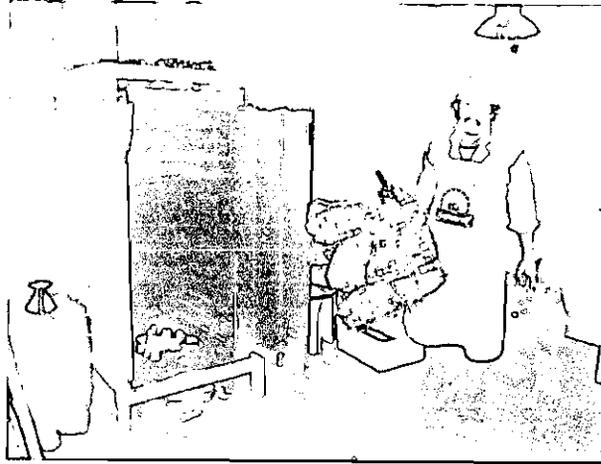
❖ Probar la elaboración de charqui de salmón ahumado.

2. Cortar y separar las secciones grasosas de carne de la orilla del filete (cerca del estómago) del salmón en conserva de aceite.

❖ Elaborar una pasta de salmón con salmón de alta calidad mezclado con las secciones grasosas (que el salmón desmenuzado no sólo aparezca en los frascos pero que se aprovecha de elaborar un producto adicional).

2. **Inversiones en Tecnología Dura (mejoramiento de los equipos de procesamiento)**

No se han realizado inversiones en tecnología dura.



3. Prácticas amigables con el medio ambiente

Separación de residuos líquidos y sólidos:

- Instalar una rejilla con canasto en el lavaplatos para captar los trocitos de grasa y aceite espeso.

Plan de acciones priorizadas para la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Nombre Nycra
- Creación de nuevas líneas.
- Realizar degustaciones, capacidad de promocionar.
- Acuerdo comercial con supermercado Hipermas.
- Optimismo, perseverante.
- Producto típico de recuerdo de la región (producto atractivo).
- Ocupara mano de obra con apoyo del estado.
- Son empresarios emprendedores, su fuerte es el ahumado y son profesionales en ese tema.

Oportunidades

- Aumentar la producción (implementación, mejorando la calidad).
- Necesidad de capital de inversión.
- Valorar la calidad del salmón.
- Liebre.
- Tienen la posibilidad de trabajar a pedido, sin requerir tanto capital de trabajo para ello, además se disponen a realizar pruebas con otras materias primas tales como, faisán, caiquén y avutardas, estas 2 últimas son especies silvestres, lo que presenta un potencial de oferta de un producto mas regional y silvestre aún.
- Otro potencial; es desarrollar un producto local regional, a base de cerdos criados con nalca, pudiendo resultar bastante original y llamativo.

Debilidades

- No posee resolución sanitaria para su nuevo local impidiendo comercializar.
- Debe realizar los cambios de tecnología blanda sugeridos en el diagnóstico de producción Limpia y deben invertir en un sellador para ampliar y diversificar la oferta del salmón, mejorando su presentación.

- La mayor parte de los insumos utilizados en el salmón en aceite y otros productos como la longaniza (carnes para longaniza de agrosuper), no son regionales. Por otra parte, al utilizarse nuevamente el aceite de soya (un cultivo con alta manipulación genética), cuyos resultados son muy satisfactorios, se hace difícil pensar en la obtención de un sello orgánico o con certificación de origen.

Amenaza

- no posee el capital necesario para realizar las mejoras y no siempre han demostrado una apertura clara en la intervención de la unidad de gestión del Proyecto, para concretar acciones de mejoramiento sin mediar demasiada inversión, sino más bien voluntad.

Consolidación Especialidad Regional
--

Propuestas a nivel Estético Funcional:

Exterior:

- El frontis de la unidad debiera pintarse, arreglar un jardín con especies ornamentales, césped y presentar un letrero en madera con el nombre de la empresa, su logotipo y el de Sabores de Aysén.

Interior:

- Hacer un ambiente cálido y patagón de la recepción o sala de venta, sillas y una mesa donde se puedan realizar las degustaciones, tomarse un mate y compartir. Se sugiere contar con el apoyo de un/una diseñador interior.
- Presentación personal intachable con delantal blanco impecable, ya que la imagen que uno proyecta genera confianza en el producto que se ofrece.
- Implementar un letrero abierto /cerrado, da la sensación que siempre está cerrado. Generar un ambiente exterior que invite hacia el interior.
- Tener una entrada principal armónica y luminosa, donde disponer un espacio de recepción de visitas donde exista un mesón de atención, libro de registros, espacio para degustación, venta de productos y guardarropía donde dejar delantales y gorros para los visitantes. Además de presentar fotografías del proceso productivo y el historial de la empresa.
- Adjunto a lo anterior, se debiera encontrar la oficina de administración, absolutamente independiente de la sala de procesado al menos separado por una mampara o puerta batiente.
- La recepción de insumos debiera ser independiente de la entrada principal, al igual que el sector de acopio.
- De la sala de procesamiento, como anteriormente se mencionó, la separación de espacios a través de mamparas, debidamente rotuladas son necesarias para un mejor funcionamiento y presentación. Realizar acciones de manutención del lugar para una mejor armonía, como terminaciones, pintura blanca, abrir espacios de luz (ventanas), ventilación general, mejoramiento del piso (bastaría un afinado de cemento con color), y realizar labores de aseo después de cada procesado y diarias, aunque no se utilice el recinto, además de la mantención de los utensilios en buen estado físico y desinfectados, cubriéndolos con un paño limpio o guardándolos en un lugar cerrado, mientras no se utilicen. Es importante recalcar el aspecto sanitario de todo.
- De los Receptores, la presencia del personal es fundamental para dar una imagen confiable del producto, una presentación impecable de las personas, genera una muy buena impresión al visitante y a Servicio de Salud, deben demostrar un buen aseo personal y siempre vestir un delantal blanco incólume. En la medida que el aspecto y

la imagen del personal sea intachable, el producto tendrá la misma connotación ante el consumidor.

Propuestas a nivel productivo:

Abastecimiento y Materia Prima

- Mejorar sistema de abastecimiento de salmón, idealmente fresco refrigerado y no congelado, realizando una acción logística más eficiente. Registrar los volúmenes y por proveedor, relacionarlos con los productos finales a través de códigos, con el fin de evaluar sensorialmente el salmón de mejores características. (Método de crianza y alimentación).
- Presentar un proyecto evaluado económicamente al banco para obtener capital de trabajo y poder disponer de un stock para suplir la demanda, que aumentará con la promoción y comercialización de los productos Sabores de Aysén (Apoyo Ing. Comercial).
- Implementar un sector de entrada de los productos específicos, que no sea la entrada principal a la Unidad, por donde se reciban los visitantes o compradores.
- Establecer un sistema coordinado de encargo y compra de insumos a Las Paramelas (connotación de insumos locales).
- Proceso Productivo
- Trabajar en lo posible con salmón fresco, evitando la congelación de éste ya que las características físicas se ven afectadas (deshidratación).
- El salmón recibido en la noche debe mantenerse en refrigeración, aunque venga con golpe de frío en cajas de aislapold, procesar a primera hora en la mañana, no dejar que pasen más de 24 horas hasta que el producto esté finalizado desde su cosecha.
- Las cajas de aislapold se deben lavar inmediatamente y dejarlas ventilar colgando boca abajo.
- Trabajar la higiene profunda, todo el recubrimiento interior debe ser de azulejo, al menos al 1,2 mt de altura y las superficies de trabajo de acero inox o melamina en buenas condiciones. Usar pintura blanca para el resto y mantener todo impecable, lavado y desgrasado con agua caliente (Debido al componente graso del salmón, el uso de vinagre es una opción ecológica de desodorizar y limpiar junto con el uso de escobilla o esponjas o virulana).
- Fondo de lavado de mayor volumen y profundidad.1.10. Tabla de proceso de mayor tamaño.
- Se propone la práctica de esterilización de frascos en el horno, ya que el método produce mucha humedad ambiental.
- Mejorar y orden en la manutención de los condimentos (bien cerrados y limpios), conservación de calidad aromática y libre de agentes contaminantes.1.13. Uso de mascarillas y traje apropiado limpio y lavado después de cada faena. Sobre el delantal blanco se sugiere uso de pechera plástica.
- Utilizar otro recipiente para el marinado (Acero-Inoxidable) y mantener en refrigeración el proceso.
- Sacar todo implemento, mueblería, equipo ajeno al proceso, liberar espacios vagos, incorporarlos a la cadena productiva.
- Separar ambientes de recepción de clientes, oficina y lugar de degustación del espacio de procesado por mampara e ideal es trabajar la hermeticidad del ahumador (instalar un extractor eólico). Es importante eliminar la alfombra que incuba y mantiene ácaros y es de difícil aseo.
- Los filetes deben ser homogéneos dentro de los frascos, de otra manera se engaña al consumidor mostrando los mejores por fuera y por dentro los chicos y delgados.

El filete de baja calidad se puede utilizar para hacer una pasta en aceite, con el fin de no perder materia prima. Con esto gana prestigio y puede vender el producto a mayor valor. Es importante eliminar el borde graso en los filetes de calidad y dejar esto para la pasta.

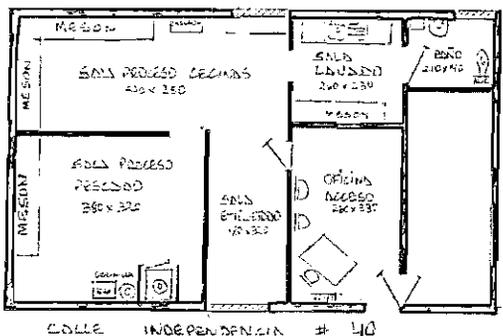
- Utilizar siempre la misma marca de aceite de maravilla. Existe la opción de retronar al uso de aceite de soya o uso de oliva e indicarlo en la etiqueta cobrando el extra que esto significa (Diversificación de producto simple y precios).
- El uso de una selladora al vacío permitiría ampliar las posibilidades comerciales del producto. Proceso más sencillo, rápido y de menor valor comercial, se gana por volumen.
- La ventilación forzada del espacio es primordial junto con el uso de mallas mosqueteros.
- Implementar una línea de producción en una dirección, evitando cruces y contra direcciones en el proceso productivo, esto ayuda a organizar mejor el trabajo, da eficiencia y evita riesgos de accidentes. Recepción –refrigeración – lavado – picado / limpieza / otro – maceración – ahumado – envasado – autoclave – etiquetado – bodegaje – sala de venta.
- Para cumplir con el punto anterior se sugiere: Levantar un tabique continuando la pared de la actual oficina hacia los refrigeradores, dejando una mampara de acceso; abrir una puerta hacia el patio por donde se pueda ingresar la materia prima, por la misma línea del tabique; esto dejaría la actual cocina fuera del espacio de procesamiento (lugar no apto por estar al lado del baño, oscuro e incómodo de trabajar, pudiéndose acondicionar para uso de baño a visitas y degustación). Desde esta entrada nueva comienza la línea de producción en una dirección como se menciona en el punto anterior.
- Ofrecer servicios de ahumado para aumentar los ingresos.
- Trabajar a pedido.

RECOMENDACIONES IDENTIDAD REGIONAL

- Priorizar el trabajo con especies aromáticas de producción local (Las paramelas), frutos silvestres decorativos (calafate/maqui/frutilla silvestre/michai).
- Realizar ensayos de conservación con almíbar de miel (%).
- Realizar pruebas de ahumado con materias primas como el Faisán, "Caiquén", "Avutardas", desarrollando productos regionales silvestres nuevos.
- Utilizar especies aromáticas silvestres como la Paramela (*Adesmia boronioides*), Apio de campo (*Osmorhiza chilensis*).
- La falta de capital para el desarrollo, crecimiento y fortalecimiento, de este negocio debiera canalizarse a través de la formulación de un proyecto con evaluación económica, que respalde una buena rentabilidad del negocio, pudiendo ser presentada con mayor seriedad a un banco, CORFO o algún socio capitalista u otra fuente de financiamiento.
- Realizar pruebas con aceite de oliva puro y en mezcla con maravilla (1 a 1) y utilizar especies aromáticas y decorativas tales como: _ _ _ _ _
- Producción local: albahaca, tomillo, eneldo, chascudo, menta, mejorana, salvia, hinojo, comino alemán, ajo; Importado: azafrán cardamomo; Nativo: *Osmorhiza chilensis* (apio de campo o panul), *Adesmia boronioides* (paramela), *Chenopodium ambrosioides* (paico), *Aristolelia chilensis* (Maqui), *Berberis sp.* (calafate, michai)
- Buscando la identidad regional y utilización de insumos locales para posibilitar una denominación de origen o de sello verde, se propone realizar pruebas de conservación en mieles regionales, dado a la concentración de azúcares, sabor suave y uso de este ingrediente, en la preparación de salsas en platos de salmón en lodges de pesca.

Plano Unidad Productiva:

<p>Jardín Casa Familiar</p>	<p>Sector Casa Familiar,</p>	<p>Sector Terreno libre, para posible quincho</p>	<p>C A L L E 21 D E M A Y O</p>
<p>CALE INDEPENDENCIA # 40</p>			





NOVIEMBRE 2004.

Juan Aracena Muñoz PRODUCTOS NYCRA - COYHAIQUE

TERCERA CLASIFICACIÓN DE CALIDAD PARA LA OBTENCIÓN DE SELLO DE CALIDAD SABORES DE AYSÉN 2005

A continuación se evalúan los siguientes productos

- Filete de salmónideo ahumado en conserva de aceite
- Filete de salmónideo ahumado
- Salmón marinado fresco

PRE REQUISITOS

FIRMA CARTA DE COMPROMISO PARA UNA PRODUCCION DE CALIDAD	CUMPLE
FIRMA CONVENIO DE COOPERACION PRODUCTOR CODESA	CUMPLE
POSEER RESOLUCIÓN SANITARIA o AUTORIZACION S.A.G.	NO CUMPLE
REALIZACION DE DIAGNOSTICO INTEGRAL DE UNIDAD PRODUCTIVA	CUMPLE

RESULTADOS DE LA EVALUACION

Los productos no obtienen el sello de calidad por una reestructuración integral de la unidad productiva y falta de la nueva resolución sanitaria.

Se indican notas pertinentes en nueva situación.

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	Productos Nycra		
	Filetes de Salmonideo ahumado en conserva de aceite + laurel + pimienta	Filetes de salmonideo ahumado	Salmón Marinado
1.- SALUD (R.R.S.S.)	En tramite Desde abril 2004	En tramite Desde abril 2004	En tramite Desde abril 2004
1.2. Continuidad en línea de proceso	-	-	-
1.3. Recepción de materia prima (incluye abastecimiento)	-	-	-
1.4. Hábitos e higiene en el proceso (incluye BPM)	-	-	-
1.5. Higiene en el lugar de trabajo	-	-	-
1.6. Hábitos e higiene del personal	-	-	-
1.7. Controles de proceso	-	-	-
1.8. Registro de los procesos	-	-	-
1.9. Envasado	-	-	-

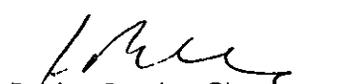
1.10. Almacenamiento	-	-	-
1.11 Eliminación de los residuos RILES	-	-	-
1.12. Eliminación de los residuos RISES	-	-	-
2.- PRODUCCION MAS LIMPIA REGLAS DE CALIDAD			
2.1. Acciones Tecnología Blanda	-	-	-
2.2. Acciones en Tecnología Dura	-	-	-
3. COMERCIALIZACION			
3.1. Iniciación de actividades y patente municipal	-	-	-
3.2. Respuesta a pedidos de muestra	50	50	50
3.3. Respuesta a pedidos de compras	50	50	50
3.4. Promoción cruzada	-	-	-
3.5. Información al consumidor (rotulación y presentación)	90*	90*	90*
3.6. Aceptación Regla Comercial del 10%	100	100	100
4. CALIDAD E IDENTIDAD TERRITORIAL			
4.1. Uso materia prima regional	75	100	90
4.2. Uso Variedades Silvestres	No se puede aplicar	No se puede aplicar	No se puede aplicar
4.3. Uso Variedades Introducidas Antiguas	50	50	50
4.4. Uso Métodos Tradicionales (Regionales)	75	100	75
4.5. Uso Métodos Específicos (Receta Familiar)	35	35	75
4.6. Identidad Turística del producto	70	70	70
5. PARTICIPACION O DISPONIBILIDAD			
5.1. Disposición para Control de Calidad	-	-	-
5.2. Nivel de recepción (Turismo, visitas, servicios)	0	0	0
5.3. Participación Talleres, Eventos, Reuniones	67	67	67
6. CALIDAD ORGANOLEPTICA			
6.1. Evaluación Expertos	70*	69*	72*
6.2. Evaluación Pública	80	80	80
SUMATORIA – TOTAL	/	/	/

* PUNTAJE OBTENIDO POR EL PRODUCTO PROCESADO EN LA UNIDAD PRODUCTIVA ANTERIOR
 - LA NUEVA UNIDAD PRODUCTIVA NO HA SIDO EVALUADA EN ESTE CRITERIO

NO SE OTORGA EL SELLO DE CALIDAD 2005 PARA LOS PRODUCTOS NYCRA.


 Mónica Gallardo-Massa

Encargada proceso de evaluación de calidad
 Proyecto Sabores de Aysén


 Fabien Bourlon Ch.
 Supervisor Técnico
 Proyecto Sabores de Aysén


 Susana Silva F.
 Control de Calidad
 Proyecto Sabores de Aysén


 Mauricio Osorio Pefaur
 Coordinador General
 Proyecto Sabores de Aysén

1. Sanitarios

- **Cumplir con las normas de Calidad Sanitaria y Nutricional vigentes.**
Desde abril 2004 este productor no cuenta con la nueva Resolución Sanitaria, la correspondiente a la anterior unidad productiva en calle Independencia N° 40
- **Continuidad en la línea de proceso.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Recepción de materia prima (se incluye el abastecimiento).**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Hábitos e higiene en el proceso (incluye Buenas Practicas en Manufactura B.P.M.).**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Higiene en el lugar de trabajo.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Hábitos e higiene del personal.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Controles de proceso**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Registros de Proceso.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Envasado.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Almacenamiento.**
- **Eliminación de Residuos Líquidos (RILes).**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Eliminación de Residuos Sólidos (RISeS).**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.

2. Producción más Limpia

- No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Acciones desarrolladas en Tecnología Blanda.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.
- **Acciones desarrolladas en Tecnología Dura.**
No se ha evaluado para la nueva unidad productiva.

3. Comercialización,

- **Cumplir con normas comerciales (Patente municipal, Iniciación de actividades).**
No se tiene conocimiento de nueva PATENTE.

- **Respuesta a Pedidos de Muestra.**
Se ha respondido con mediana prontitud a pedidos de muestra, **procedentes de unidad productiva anterior**, para ventas, eventos de degustación y panel de evaluación sensorial. El Puntaje se basa en apreciación de la encargada de la sala de muestra y eventos: 50.
- **Respuesta a Pedidos de Compra.**
Se han concretado algunas ventas al inicio y posteriormente se retiraron de sala de muestra por ausencia de RRSS : 50
- **Promoción cruzada entre productores de Sabores de Aysén.**
No se ha podido concretar la incorporación de productos de otros integrantes del grupo Sabores de Aysén en la unidad productiva, ni implementado servicio de recepción de clientes en esta, por no estar funcionando oficialmente.
- **Información al consumidor.**
Antiguas etiquetas cumplan en un 90% con exigencias del servicio de salud. Para nuevas rotulaciones se recomienda informarse sobre aplicaciones del D.S. 977/96, artículo 107 del Servicio de Salud Aysén.
- **Asignar un porcentaje de las ventas al desarrollo de sello de calidad o de mejoramiento productivo propio**
Existe un acuerdo de principio a contar del fin del financiamiento de parte del FIA, aportar con un 10 % de sus ventas para la continuidad del funcionamiento del concepto y equipo Sabores de Aysén. Sin embargo no se han podido concretar ventas ni aplicado proceso aún. Existiendo voluntad se asigna una nota de 100.

4. Calidad e Identidad Territorial.

- **Uso de materias primas regionales en más de un 50%.**
Se usa salmón regional pero en el caso del salmón en aceite se ocupan aceites importados como materia prima. En el caso del salmón ahumado natural es 100% materia prima local y en el caso del marinado existen aliños no regionales.
 - **Uso de variedades silvestres.**
Por ley no se pueden ocupar como materia prima salmón silvestre. Por lo que se ha decidido no aplicar criterio por falta de posibilidad.
 - **Uso de variedades introducidas antiguas.**
El salmón es una especie introducida antiguamente sin embargo como materia prima solo se ocupa salmón de cultivo. Se entrega una nota de 50 por ser parcial el cumplimiento del objetivo.
-
- **Uso de métodos tradicionales (regionales).**
El ahumado es considerado como un método productivo tradicional. Sin embargo no es así con el envasado en aceite o el marinado. Por lo que se entrega 100 puntos en el caso del salmón ahumado natural y 75 en otros casos.

➤ **Uso de métodos específicos (receta Familiar).**

El ahumado no es parte de una receta con tradición familiar pero si es algo tradicional. En el caso del marinado, la receta es una idea del dueño por lo que se asigna un puntaje de 75, en ambos otros casos se asigna una nota de 35.

➤ **Identidad turística.**

El producto en si es un producto llamativo para el visitante sin embargo no existe oferta de visitas a la unidad o fichas descriptivas de los productos y la materia prima para información del consumidor extranjero. Por lo que se asigna una nota de 70 en todos los casos considerando la necesidad de mejoría para obtener una nota mayor.

5. Participación o Disponibilidad.

➤ **Disposición en los controles de calidad.**

No se han aplicado controles de calidad por no existir una unidad en funcionamiento.

➤ **Nivel de Recepción (turismo, visitas y servicio).**

No hay posibilidad de participar de la ruta o implementaciones en unidad para recibir a turistas. No cumple alguno de los 4 criterios para una atención turística (venta productos: no; servicio de alimentación: no; visitas guiadas con explicación proceso: no; oferta de alojamiento: no)

➤ **Participación talleres, eventos y reuniones.**

Ha existe una gran disponibilidad y ha participado de la siguientes actividades:

- Evento, Entrega Sello 2004, 06 de Agosto 2004: si participó
- Taller 9, sensibilización y posicionamiento en marketing territorial "sabores de aysen", 05 de octubre de 2004: si participó
- Reunión Mañihuales, 25 de octubre de 2004: no participó

6. Calidad Organoléptica

➤ **Evaluación de Expertos**

Se entrega nota de evaluación de expertos realizado en abril 2004.

• **Evaluación Pública**

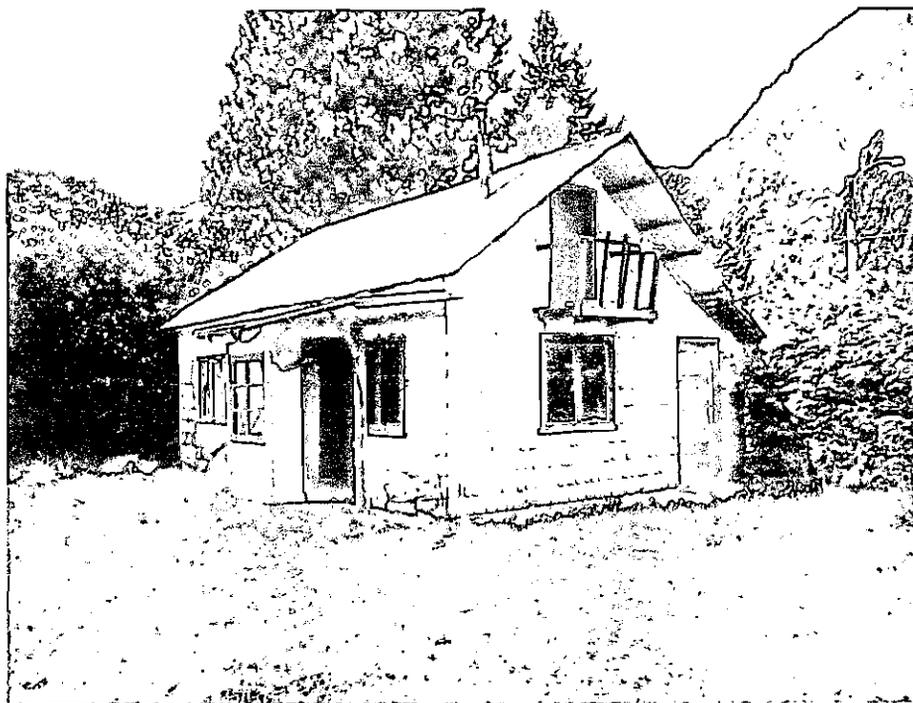
No se evaluado en evento Hiper más el 26 de noviembre de 2004. Se evaluó en evento de Italia en Octubre 2004, donde el producto tuvo una muy buena aceptación y obtuvo en promedio una nota de 80 puntos.

"LOS SABORES DE AYSÉN"

PROYECTO PILOTO DE VALORIZACION TERRITORIAL
EN BASE A LOS PRODUCTOS LOCALES DE LA REGION DE AYSÉN

INFORME ACTUALIZADO

LA BAGUALA



Noviembre de 2004

CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo Sustentable de Aysén
Calle Prat 350 COYHAIQUE, Región de Aysén, CHILE
codesachile@entelchile.net fonofax 00 56 67 23 72 08
info@saboresdeaysen.cl

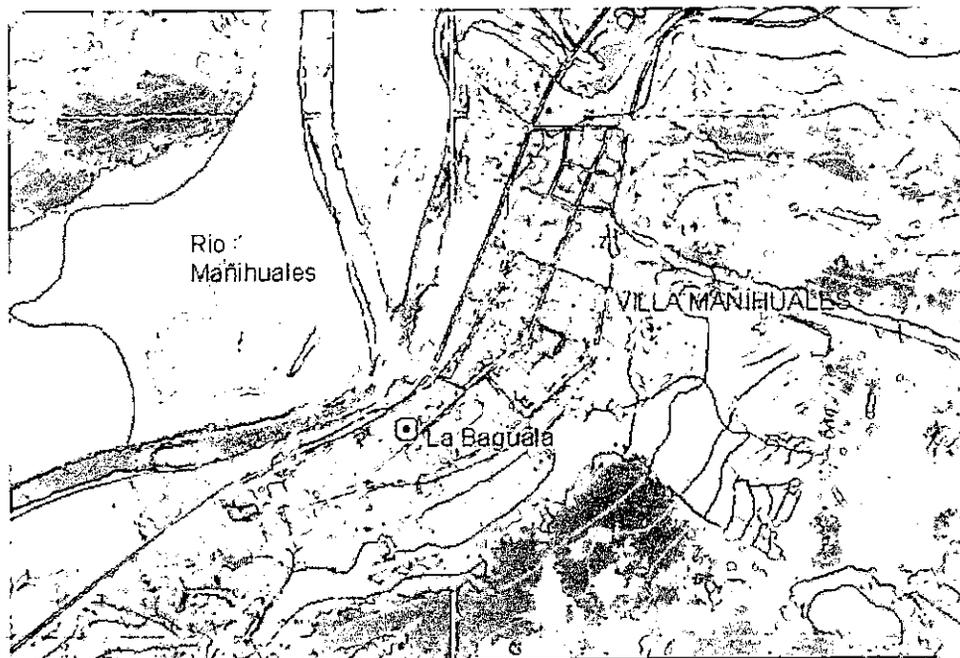


MAGELLAN consultants
Association pour le développement local et le tourisme durable
Les Névières 05230 Chorges - FRANCE
magellanconsultants@free.fr tel 00 33 4 92 50 53 93

LA BAGUALA

DATOS	Nombre Empresa	: La Baguala
	Contacto Comercial	: Víctor Schwenke
	Razón Social	: Víctor Schwenke Carrasco
	Rut	: 5.735.269-8
	Dirección Comercial	: Diego Portales 220, Villa Mañihuales
	Comuna	: Aysén
	Provincia	: Aysén
	Teléfono Comercial	: 67 - 23 23 63, 43 13 36
	Rubro Principal	: Mermeladas, Miel y Frutas en Conservas.
	Otros Contactos	: Sabores de Aysén 67 - 23 72 08 codesachile@entelchile.net info@saboresdeaysen.cl
	Nivel de formalidad	: Cuentan con resolución sanitaria SSA 330 del 31/05/83. Tiene iniciación de actividades desde 1978.
	Sello posible de alcanzar	: no poseen sello 2005 para sus productos.

Ubicación Geográfica de la Empresa

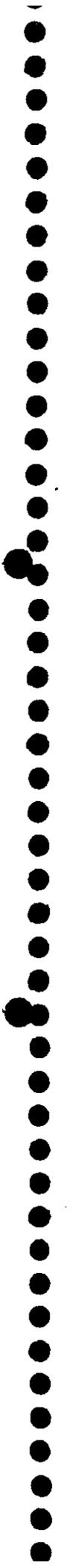


Productos de la Empresa LA BAGUALA

Productos	Presentación	Período	Producción	Precios*	Observaciones
Mermeladas de zarzaparrilla, calafate, guinda, ciruela, cereza, rosa mosqueta, ruibarbo, grosella, damasco, nalca, frutilla y frambuesa	Frascos de vidrio hexagonal de 190, 500 y 1000 g. aproximadamente envases souvenir: 6 frascos/160 g. (delicias de la Patagonia) y 2 frascos de 160g. (mermeladas caseras).	Se cuenta con stock todo el año, sin embargo las fechas de producción de las Mermeladas son: octubre a abril o mayo	Mermeladas: con 6.000 frasco de 250 anual.	Presentación de 250 g. De ciruela o damasco \$ 750, grosella y ruibarbo \$ 850, cereza o guinda \$ 900, mosqueta o zarzaparrilla \$ 950, nalca \$ 1.000, frutilla silvestre \$ 1.100. Presentación de 1000 g. Ciruela o damasco \$ 2.800, grosella o ruibarbo \$ 3.000, cereza o guinda \$ 3.200, mosqueta o zarzaparrilla y nalca \$ 3.500. Set. Met. Caseras (2x160 g.) \$2.000. Maletín Madera (merm. Y miel ½ Kg.) \$3.800. Jaba madera delicias de la Patagonia (6 merm. X 160 g.) \$5.500	Posee sello de calidad. Embalajes frascos de 250 g con 24 unidades y de 1 Kg. Con 12 unidades.
Pulpa de Frutas de grosella, ruibarbo, zarzaparrilla, mosqueta, ciruela, damasco, nalca	Envase plástico 500 g. Pulpa congelada.	octubre a abril, mayo. Se cuenta con stock todo el año.	4.000 potes (limitada capacidad de frío)		Posee sello de calidad

<p>Conservas naturales de Fruta: Membrillos, Membrillos laminados, ciruelas, cerezas, guindas, peras, banquete de frutas (peras, cerezas, duraznos y manzanas).</p>	<p>Envase de vidrio de 500 g.</p>	<p>octubre a abril, mayo. Con 3.500 frascos de ½ Kilo. Se cuenta con stock todo el año.</p>	<p>350 frascos al año.</p>	<p>Conservas de ciruela, pera, membrillo, cereza, guinda y banquete frutas. Desde \$1.300 a 1.600 la unidad</p>
<p>Miel</p>	<p>Línea económica: envase encerado 500 y 1000 g. Línea envase de vidrio hexagonal de 250, 550g, 1000, 1100 y 1.350g. Línea grandes consumidores: bidón plástico 5 y 8 Kg.</p>	<p>Cosecha de diciembre a marzo. Se cuenta con stock todo el año.</p>	<p>12.000 Kg. anuales Más vendido saquete encerado. Máxima producción puede llegar a los 15.000 Kg.</p>	<p>Miel en saquete 500 g. Embalaje de 24 unid. \$ 1.000 Miel en saquete 1 Kg. Embalaje 12 unid. \$ 1.900 Miel frasco vidrio 600 g. \$1.500, 1.100 g. \$ 2.400, 1.350 g. \$2.750</p>

* todos estos valores no incluyen IVA.



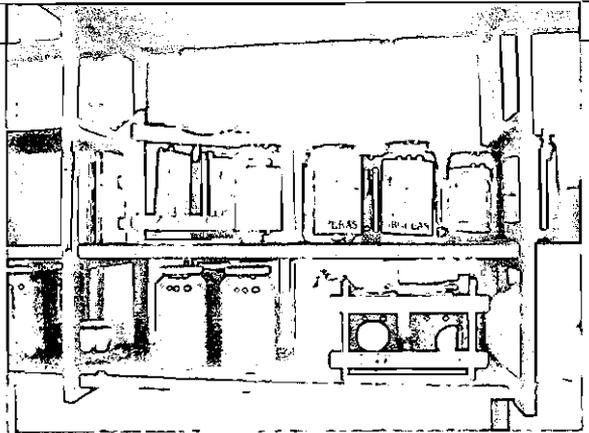
Canales de distribución de la Empresa

Vigentes

Supermercado Hiper más
Supermercado Vyhmeister : salida a Puerto
Varas
Manos azules
Restaurant: Histórico Ricer, San Sebastián,
Capri
Termas Puyuhuapi
Supermercado El Pelé
Rotisería Hayani
Punta Arenas y Santiago a veces.

Canales suspendidos:

José Fliman (dueño del huerto), Falabella



Observaciones Generales del Mercado

Esta es la empresa que se encuentra en evidente ventaja competitiva respecto a las otras, tanto en aspectos de infraestructura como de trayectoria.

Tiene una capacidad productiva y una estandarización de calidad de sus productos que los hacen competitivos y factibles de comercializar a niveles superiores que el local.

Cabe destacar que se cuenta también con vehículos con capacidad de carga para el transporte de la mercadería lo que representa una ventaja respecto de su competencia.

Sin embargo esta empresa presenta un problema muy común: la comercialización de los productos. Sus dueños también son los productores por lo que cuesta coordinar ambas funciones, la del marketing y comercialización con la de la producción propiamente tal.

Por otra parte tiene productos que no se han explotado comercialmente como es el caso del concentrado de jugo congelado, esto se debe en gran medida a que no se cuenta con la infraestructura necesaria para su almacenaje. Además adquirieron una cámara de frío que permita mayor capacidad de acopio.

Proceso Productivo

1. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN AMBIENTAL DE LA ELABORACIÓN DE MERMELADA

Se identifican los aspectos tanto positivos como negativos de la actividad productiva.

Fortalezas

Buenas Prácticas de Producción Más Limpia:

- Existe compromiso con las frutas regionales, se abastece de los sectores Mañihuales, Puerto Ibáñez y Chile Chico.
- Se aprovecha la luz natural y existe una buena ventilación en la sala de procesamiento.
- Manutención de la sala de procesamiento, las instalaciones y el baño es de alto estándar higiénico.
- Sala de procesamiento muy agradable para trabajar.
- No se depende de los productos químicos en el aseo, principalmente se ocupan paño y agua.
- Reciclaje de residuos orgánicos a través de la producción de abono orgánico con residuos orgánicos del descarozado y pelado de frutas y con pasto del predio.
- Sistema de drenaje y filtración subterráneo de los residuos líquidos.



Oportunidades o ejes de mejora que se buscan fortalecer

- El saco de azúcar se mantiene en el piso en la sala de procesamiento sin estar bien cerrado.
- No se utiliza un sistema de control de medición de la cantidad de azúcar, según la condición de la fruta.
- Existe una interrupción de un día para otro en la cocción de la fruta.
- Existe supervisión subjetiva en los puntos críticos del proceso productivo.
- No existe acopio para los frascos; se mantienen al lado de la puerta de entrada a la sala de procesamiento.

- Las bandejas de recepción y transporte de materias primas se mantienen afuera al aire libre.
- Existen cuatro congeladores que resulta en un alto consumo, y por eso costo económico, de energía eléctrica.
- Se encuentra el pasto alto y sin manutención cerca de la sala de procesamiento.

Resultados consolidación Producción más Limpia

Estado De Implementación De Las Opciones De Mejoramiento

Acciones De Tecnología Blanda

1. Almacenamiento de Insumos y Producto Terminado

§ Mantener los sacos de azúcar elevados y bien cerrados (elevación mínimo de 15 cm). Enero 2004 Ahora el azúcar se compra en bolsas de 5 kg ("más práctico y económico" para la Productora). Será necesario guardar el envase encima de la paleta.

2. Mantención Exterior del Local

§ Mantención del pasto cortado para no atraer roedores y mejorar la imagen y aspecto del local.

3. Supervisión Proceso Productivo

§ Se sugiere planificar la supervisión del proceso productivo, por ejemplo en la medición del azúcar, según la condición de la fruta.

§ Realizar el envasado del producto cocido el mismo día de su cocción.

§ La Productora asegura que hay supervisión del proceso y que la medición depende de la condición de la fruta.

§ Se procesa en el día sólo la fruta que pueda. No hay riesgo de fermentación.

4. Uso Eficiente de Insumos

§ Se recomienda iniciar una campaña de recolección de frascos usados de mermeladas para reutilizarlos en el envasado. Así se ahorra una porción de la inversión en la compra de frascos en Santiago.

X Esto es descartado a causa que cree que existe riesgo de contaminación bacteriológico al reutilizar los frascos de vidrio.

Acciones De Tecnología Dura

§ Instalar bodega para el acopio de insumos (ej. azúcar y frascos), bandejas de recepción de frutas, y productos terminados. 2004-2005

La instalación está planificada para después de la ampliación de la sala.

§ Cambiar los congeladores por cámara de frío, uno que sea eficiente en el consumo de energía.

ü Se compró una cámara de frío de 14m³.

§ Cambiar los balones de gas de 15 kg por los de 45 kg. El beneficio es mayor generación de calor, hasta 29 Mcal / hora a 0o C (el de 15 kg genera hasta 17 Mcal / hora a los 15 o C). Los balones de 45 kg funcionan mejor ubicados en el exterior.

X No están de acuerdo con la inversión que esto requiere.

**ANÁLISIS PUNTOS CRITICOS DE CONTROL. SUSANA SILVA INGENIERO EN ALIMENTOS
FEBRERO-MARZO 2004**

El proceso se realiza en cocinillas a gas, con agitación manual permanente. Todas las operaciones son manuales.

En el patio, frente a la sala de proceso se encuentra instalada a 80 cm del suelo, una Cámara de frío de 14 m³ de capacidad, la cual al momento de la visita estaba funcionando al 100% de su capacidad de frío, con corriente monofásica, y con un 15% de su capacidad instalada ocupada.

Se realizó una degustación de cinco sabores de mermelada y de cuatro sabores de jugos concentrados, preparados al momento.

III. Análisis de Calidad

· No se observó una línea de proceso continua ni completa, sólo etapas parcializadas de algunos procesos descritos en los antecedentes.

· La adición de azúcar, al proceso no se encuentra estandarizada para cada tipo de fruta o en general, este aditivo es primordial al momento de certificar calidad, por durabilidad del producto. Este punto, podría ser subsanado con la utilización de un instrumento adecuado, con el fin de cerciorarnos de la concentración de azúcar del producto final.

· Se destaca el proceso previo de filtrado de la fruta "sancochada" para obtención de pulpa y eliminación de cáscaras y semillas. Etapa característica de estos microempresarios, intervención que da identidad a la mermelada.

H.A.C.C.P.:

- Filtrado: se consideró esta etapa como riesgosa, desde el punto de vista productivo, ya que el material eliminado arrastraba mucha pulpa que puede ser reutilizada, tanto en jugos frescos de temporada, como en salsas u otros.
- Azúcar: al desconocer el contenido estándar para cada una o todas los diversos sabores de mermelada, se obstaculiza el Control de Calidad del Producto final, además que no permite realizar una análisis de costos y durabilidad.
- Envasado: esta etapa es crítica por los siguientes aspectos:
- Quemaduras: accidentabilidad laboral, debido a las altas temperaturas que se manejan ya que la operación es manual.
- Velocidad: es importante crear una rápida acción para disminuir la contaminación microbiana de los productos envasados.
- Creación de Vacío: la velocidad de envasado reacción también conlleva disminuir la contaminación microbiana de los productos envasados.
- Esterilizado de frascos: esta labor no se realiza ya que con la misma temperatura que arrastra la mermelada, sirve de esterilización de frascos.

Resultados y Consideraciones

· El estado de madurez de la fruta es primordial para determinar el grado de concentración final de azúcar en la mermelada. El tener claro este parámetro, permitirá reducir el costo de esta materia prima en el proceso productivo. Este punto, es fuertemente superado con la adquisición de un refractómetro; instrumento que ayudará a realizar un Control periódico y empírico del producto final.

· Durante el envasado de frascos, La Baguala los invierte inmediatamente, punto favorable para la esterilización interna de la tapa y formación del vacío, pero se recomienda reinvertirlo cuando su contenido está "tibio" o después de 40 minutos, así no se enfriará el contenido creando un vacío en el fondo del frasco, aspecto negativo frente al consumidor.

- Es necesario crear una línea física de proceso continua, sin forma contaminaciones cruzadas durante el procesamiento.
- La sala de proceso debe estar separada de la zona de almacenamiento, con el fin de evitar condensaciones en la bodega de almacenamiento. A la vez que ésta debe ser necesariamente oscura para evitar oxidación por luz y pérdida del color.
- Se debe estandarizar y controlar el contenido de azúcar, en forma permanente, llevando un registro de cada olla en proceso.
- El bagazo eliminado, posterior al prensado posee un alto contenido de carga comestible, por lo cual se recomienda diversificar los productos, reutilizando este bagazo, ya sea en jugos frescos, durante el verano; salsas concentradas sin azúcar para aderezos de platos preparados; salsas concentradas con azúcar para adicionar a postres; entre otros.
- Existe la posibilidad de elaborar jaleas con el bagazo, utilizando como pectina, la pulpa de manzanas, en abundancia en el sector de Mañihuales.
- Se recomienda elaborar planillas de "Registros del Proceso", para las diferentes etapas productivas, con el fin de llevar un respaldo y verificar fácilmente el probable origen de una falla, al momento que esta ocurra.

Ordenación Predial

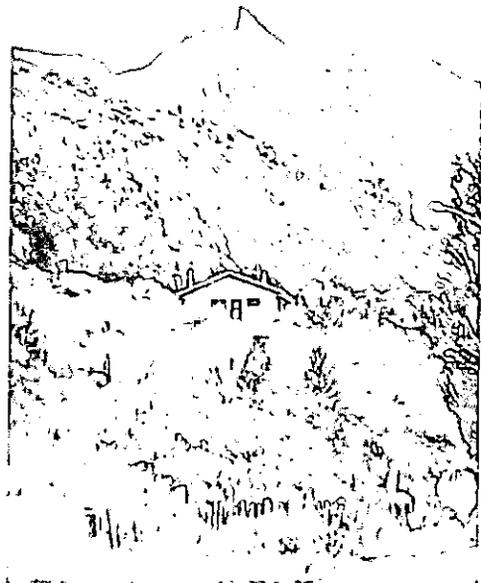
Climáticamente, el predio se ubica en la **Provincia Templada Húmeda Intermedia**. Las pendientes la describen como perteneciente a un **distrito ondulado**.

Descripción general:

El predio "La Baguala" consiste en una parcela de aproximadamente 2 hectáreas que se ubica en el interior de Villa Mañihuales, por lo que podría ser clasificado como un predio **semi urbano**. El espacio es utilizado principalmente para actividades agroindustriales artesanales, como el procesamiento de la miel y la elaboración de productos en base a frutas naturales (conservas, mermeladas y jugos). La parcela se ubica en el faldeo del valle, gracias a lo que posee una vista privilegiada de la villa y el valle Mañihuales.

Examen predial

El uso del territorio es múltiple, coexistiendo en la parcela actividades productivas, de investigación y vivienda y recibiendo visitas esporádicas de turistas. Es una parcela bien cuidada, la condición general es buena a excelente. No se desarrollan actividades silvoagropecuarias propiamente tales en la parcela, sólo existen algunos sectores plantados con árboles frutales mayores y menores. Se pueden definir 11 unidades espaciales distintas. Existen diversos tipos de construcciones, 5 construcciones principales, y 4 construcciones de tipo galpón, bodegas o garaje. Además de las construcciones ya descritas, existen sectores destinados al cultivo de frutales mayores y menores, colmenas y un antiguo gallinero



(ver esquema). El nivel de información disponible es excelente, y el nivel de cuidado y mantención es bueno.

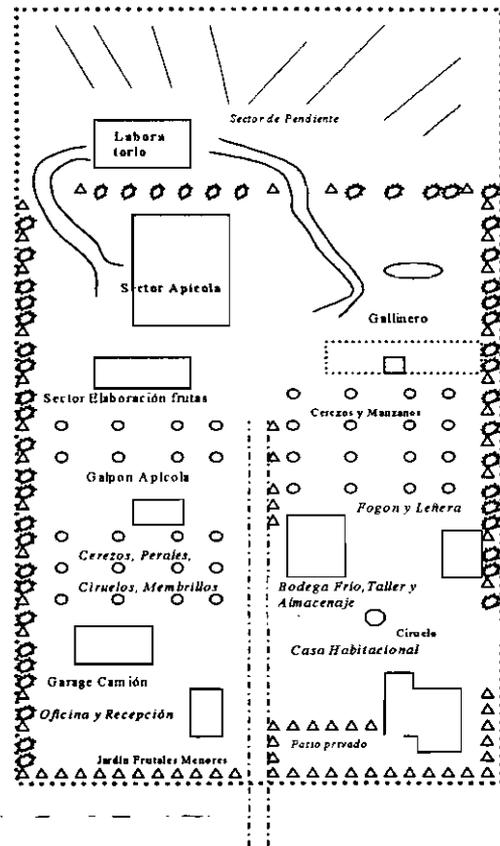
Diagnóstico predial rápido

Funcionalidad La parcela es pequeña, y los distintos elementos que la componen son producto de distintos eventos y tipos de ocupación del terreno no necesariamente relacionadas en sus objetivos. Pese a esto, el predio es funcional y las conexiones de los espacios son apropiadas. Los propietarios han establecido sus prioridades en la creación de una cámara de frío y la construcción de una bodega para los frascos y otros insumos.

Estética: El cuidado proporcionado a la parcela, la hace estéticamente atractiva, dándole una apariencia ordenada y limpia. La casa tiene un estilo e identidad muy particular que puede ser aprovechado y puesto en valor. Sin embargo, las construcciones adicionales han utilizado materiales distintos y estilos dispares. Es deseable homogeneizar su aspecto.



ESQUEMA DEL PREDIO



Servicios Turísticos Propuestos : Es factible desarrollar servicios turísticos de tipo visitas de campo, degustaciones, y venta in situ de productos. Estos pueden desarrollarse en la casa habitación o en la planta de procesamiento de conservas. Es factible habilitar la pequeña cabaña (oficina recepción) para este uso, con el fin de evitar la presencia de visitantes en el sector de procesamiento de los alimentos. Sin embargo esto requiere una inversión, y por lo tanto debe ser priorizado por los propietarios.

Fortalezas: Actividades productivas bien enfocadas y desarrolladas, alto sentido del orden e higiene, entorno natural hermoso, vista privilegiada al valle Mañihuales.

Debilidades : Disparidad estética entre edificaciones.

Prioridades : Cámara de frío, Bodegas de Almacenamiento.

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – PRODUCTOS LA BAGUALA

TEMÁTICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fecha Tentativa de Ejecución
IDENTIFICACION Y DESCRIPCION GENERAL	Esta empresa familiar compuesta por Victor Schwenke y Zulia Garay desarrollan actividades agroindustriales artesanales, como el procesamiento de la miel y la elaboración de productos en base a frutas naturales.	Posicionar la empresa como líder en productos regionales de alta calidad y como "un proyecto de vida" de la familia Schwenke – Garay".	Obtención de sellos Sabores de Aysén, sellos orgánicos y material de promoción de alta calidad así como optimizar la organización predial.	
IDENTIDAD TERRITORIAL				
ID. Geográfica o Territorial	El proceso se realiza en el Valle Mañihuales pero los insumos son en gran parte externos.	Aumentar producción con certificado de origen geográfico para cada producto.	Iniciar con indicaciones de procedencia y tipificación de materia prima (miel "nativa").	2004
ID. Productiva	Procesos semi-industrializado de calidad	Registrar la procedencia de la materia prima		
Materia Prima	Procedentes de varios sectores productivos de Aysén, en particular de Puerto Ibáñez.			
Insumos	Azúcar y frascos	Disminuir al máximo insumos externos a la región y buscar reciclar frascos	Estudiar factibilidad bajar nivel de azúcar en producto final, ocupar azúcar rubia o miel.	2003-2004
Métodos Prod. Específicos	Selección y lavado manual de la materia prima.	Tener recetas productivas únicas, elaborar productos en a lo menos 80% manualmente	Describir de manera detallada proceso productivo actual y estudiar alternativas	2003-2004
ESTILO EMPRESARIAL Y COMUNICACIONAL				
Tipo y/o Estilo de Empresa	Pequeña empresa familiar	Empresa semi-industrial de productos de alta calidad	Especificar proyecto a mediano y largo plazo para el crecimiento de la empresa	2003-2004
Estrategia Comercial	Ventas directas, ventas en pequeños negocios regionales y aprox. 5 acuerdos comerciales de tipo "exclusivo."	Consolidar mercado local y tener ventas nacionales e internacionales consolidadas.	Lograr primeras ventas nacionales e internacionales	2004
INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA				
Tec Duras	Medianamente industrializado. Edificios de materiales livianos (zinc).	Principales Edificios productivos en materiales durables y con buenas terminaciones.	Inversiones en cámara de frío Mejoramiento aislamiento sala proceso de frutas.	
Tec Blandas	Proceso controlado en un 90% por los dueños	Control de calidad permanente	Capacidad profesionales de planta especializados en calidad	

Tabla consolidación de la identidad predial y productiva – PRODUCTOS LA BAGUALA (Turismo)

TEMATICA	SITUACION ACTUAL	SITUACION DESEABLE	PROYECTOS ESPECIFICAS (¿Como?)	Fecha Tentativa Ejecución
TURISMO O USO MULTIPLE UNIDAD	Se reciben excepcionalmente visitas de compradores.	Organizar la acogida de visitas y compradores	Mayor dedicación al tema comercial, implementar sala recepción y promover atención en sitio.	2004
OFERTA TURISMO				
Venta y Degustación	Se vende en forma excepcional productos en sitio	Tener sala de venta con implementación para degustación y ventas y baño para visitantes.	Habilitar oficina y sala de recepción	2003 - 2004
Servicios de Alimentación	No hay	Tener organizado opción de alimentación para visitas VIP o turistas	Iniciar asociando oferta a estructura especializada de la Villa Manihuales en especial para atender turistas de operador Andes Patagónicos	2003 - 2004
Servicios de Visitas Guiadas Educativas y recreativas	No hay oferta pero ambos dueños han acompañado compradores y visitas puntuales para conocer la empresa.	Tener implementado oferta para visitas de tipo educativa y establecidos acuerdos con operadores o establecimientos educacionales	Organizar visitas en verano con ayuda de hijos y hacer ensayos con Andes Patagónicos, Implementar documento con explicaciones técnicas, paso a paso, de los procesos productivos.	2003-2004
Servicios de Alojamiento	No hay	Poder recomendar un alojamiento cerca de la Villa	Elegir un establecimiento que además ofrezca productos La Baguala	2004
INFRAESTRUCTURA Turismo				
Señalética Exterior	No hay	Tener señalado acceso al predio desde el camino pavimentado	Tener letrero en entrada del predio	
Organización Espacial Ext.	Construcciones con directa relación con la multiplicidad de actividades productivas del predio pero sin organización planificada	Planificar la organización del predio para que esta sea inmediatamente entendible por el visitante.	Desarrollar plano predial iniciado por la unidad de gestión de Sabores de Aysén	
Organización Espacial Interior	Organización buena para la miel pero no consolidada para el procesamiento de la fruta	Tener optimizado el uso del espacio con las necesidades de todos los procesos, accesos, minimización del desplazamiento, etc.	Establecer planos de espacios interiores	
Estética Exterior	El predio es ordenado pero no se destaca alguna línea estética particular.	Mejorar el aspecto estético del conjunto predial y productivo y que sea directamente asociado a la idea de producto de calidad	Se debe acordar opciones con dueños	
Estética Interior	La casa familiar y algunas bodegas tienen un estilo "regional".	Tener una calidad de los interiores agradables para los trabajadores y para las visitas.	Estudiar posibilidad de pintar paredes y incorporar terminaciones de madera nativa	
DIFUSION				
	La empresa tiene una marca e identidad corporativa desarrollada	Consolidar la imagen de calidad y profesionalismo de La Baguala	Elaborar folleto descriptivo de la actividad	
	Se promociona directamente los productos	Tener marca reconocida en mercado nacional y ubicado en mercados internacionales	Iniciar difusión de material de promoción a compradores potenciales nacionales.	

Aspectos Históricos Culturales de La Empresa

Ubicación Geográfica Cultural

Área de Colonización

Villa Mañihuales, cuenca del Río Mañihuales durante la tercera y cuarta década del siglo XX.

Poblamiento

Poblamiento histórico asociado al asentamiento de familias de colonos campesinos durante los años treinta del siglo XX.

Historia de la Empresa

El interés por la apicultura comenzó en la Escuela Agrícola de San Felipe, donde Víctor Schwenke fue a estudiar. Desde allí decide conseguir abejas para experimentar con su crianza en las heladas tierras de su región. Muchos pensaban que era un excéntrico y que estaba perdiendo el tiempo, porque se creía que las abejas no resistirían el clima extremo de la zona.

En 1970 Víctor trae 10 colmenas pobladas y las instala en el patio de la casa de sus padres. Utiliza un equipo artesanal y él mismo construye su material apícola porque en esa época no era fácil traer equipo desde otras zonas. Tenía 24 años.

1980 es otro año importante para su iniciativa, ya que decide adquirir un terreno en la localidad de Mañihuales a 75 km. al norte de Coyhaique, de clima más benigno para las abejas y quizás con mayor presencia de flora melífera. Logra asimismo aumentar una vez más las familias de abejas y construye pequeños talleres de trabajo. Ese mismo año la Universidad de Chile se encontraba desarrollando un estudio sobre la flora melífera en la región. Sus resultados confirmaban la intuición que Víctor ya tenía 10 años antes.

El año 1995, Víctor propone a su esposa Zoila, que deje su trabajo como funcionaria pública –ella trabajaba en el Hospital Regional de Coyhaique, en el área administrativa– para acompañarlo en esta nueva etapa de su empresa. Son varias las posibilidades que manejan para diversificarse. Zoila decide dedicarse a la producción de conservas de frutas –un producto que en esos años no existe como oferta regional– ya que en Mañihuales tienen acceso a una buena cantidad de fruta. A fines de 1996, La Baguala comienza a producir las primeras conservas de fruta regional y a comercializarlas en supermercados y negocios de Coyhaique.

Poco a poco y con la idea de cubrir la mayor variedad de frutas que se producen en la región, de las que sólo una muestra se produce en Mañihuales, comienzan a comprar damascos y duraznos de Puerto Ibáñez y Chile Chico.

El año 2000, Zoila y Víctor deciden incorporar a su gama de productos dos nuevas alternativas, observando principalmente la demanda espontánea que va surgiendo de sus clientes y de otras personas y empresas. La Baguala comienza entonces a producir mermeladas y pulpa de fruta para jugos naturales. Esto significará que la empresa deberá solicitar al Servicio de Salud Aysén que la resolución sanitaria que los regía hasta ese momento sea refundida en un sólo permiso, que incluirá ahora Conservería, mermeladas y pulpa de fruta.

Grado de Compromiso con Sabores de Aysén

Víctor Schwenke solicitó por escrito las renuncias al proyecto durante el mes de septiembre de 2003 principalmente por no poder disponer de tiempo de dedicación a las actividades de Sabores de Aysén. Viendo la preocupación que mostraron los demás productores participantes, se realizó posteriormente una reunión de la directiva de CODESA con él, acordamos que "La Baguala" continuaría en el proyecto considerando la participación en las etapas cruciales relacionadas con proceso de entrega de sello y reuniones más relevantes.

Identificación y Recomendaciones de Opciones de Mejoramiento

- Disparidad de estética entre edificios. (O.P)

Opciones de Mejoramiento en Producción Limpia :

Invirtieron en tecnología dura, en una cámara de frío, para mantener un mayor stock de productos, para proyectar crecimiento a nuevos mercados Ej. salir de la región ofrece el producto al extranjero.

Proyecciones de la Empresa dentro de "Sabores de Aysén"

Fortalezas

- Imagen corporativa, posicionada en el mercado regional.
- Permanencia del producto en el mercado.
- Actualización y mejoramiento y nuevas propuestas de la empresa en el tiempo (productos, presentación). Nuevas etiquetas a fin del año 2003.
- Venta estable.
- Administración y capacidad de gestión.
- Acuerdo con los clientes.
- Responsabilidad.
- Aprovechar apoyos del estado.
- Capacidad de gestión (administración y contabilidad).

Oportunidades

- Crecer, organizar cosecha de productos silvestres.
- Son ejemplo para los demás.

La empresa debe tomar decisiones estratégicas y priorizar esfuerzos para salir adelante.

Prioridades (Inversiones en Tecnología Dura).

- Registro de marca.
- Capacitación en conservación de alimentos (Zoila).
- Sala de recepción de visitantes para octubre-noviembre después que entreguen los baños conectados a alcantarillado público.

Consolidación Especialidad Regional

Propuesta De Mejoramiento Productivo

Abastecimiento Y Materia Prima

- El abastecimiento de la fruta demanda un gasto de energía y costo alto, sobre todo por un tema de traslados y contactos telefónicos. Una estrategia es aumentar los precios pagados por Kg de fruta, para incentivar a los proveedores y realizar plantaciones en la unidad, potenciar el uso de superficies útiles y que presentan un muy buen soleamiento. A su vez utilizar diversas especies con fines productivos y paisajísticos, recorrido por "jardín botánico".

- Realizar un registro de la fruta ingresada, procedencia, fechas, para potenciar una red con los mejores abastecedores de materia prima.
- Establecer una relación directa con los dueños de las huertas frutales e incentivar el mejor aprovechamiento de estos, motivando a manejarlos de mejor manera, optimizando la producción y demostrar con números la rentabilidad potencial que existe en ellos (Intervención Ing. Comercial). Generar un compromiso personal con una visión de desarrollo local, "todos para el mismo lado". Esto permitirá obtener una calidad de Materia Prima mas homogénea, pudiendo establecer el momento óptimo de cosecha, según la madurez de la fruta (medición de Grados Brix)
- Realizar un diagnóstico del estado y situación de los huertos frutales detallado, evaluación del potencial productivo v/s rentabilidad, estudio de variedades acabado, idealmente con identificación botánica de las especies involucradas y estudiar la posibilidad de recuperación de variedades existentes, que ya están empezando a reemplazarse por otras especies, hoy más comerciales y difundidas. Esta acción se podría trabajarse con INIA.

Mermelada y Jugos

- Trabajar en lo posible con fruta fresca, evitando la congelación de ésta ya que las características físicas de la fruta se ven afectadas (deshidratación), principalmente en la mermelada, lo cual incide en pérdida de la apariencia de la fruta al momento de consumir el producto.
- Aplicar Maceración de frutas por lo menos 6 horas antes de comenzar la cocción, con el fin de mantener la forma y turgencia de la fruta en el producto final.
- Implementar un refractómetro para medir grados Brix en fruta, con el fin de calcular la cantidad justa de azúcar según su madurez, esto incide en un producto final más homogéneo en el tiempo, además de economizar.
- La escala de trabajo se puede definir como semi industrial, considerando los volúmenes de procesado (25 - 30 kg), esto amerita mejorar la eficiencia de cocción utilizando ollas de doble capa completa, con tapa, un agitador automático y termostato interno, para que no se sobre cocine la mermelada (no debiera ser mayor a los 20 - 25 minutos a 80 °C), y por ende, lograr un producto final mas homogéneo, con mayor color, sabor e identidad de la fruta.
- Implementar un sistema de extracción de vapores y ventilación eficiente sobre la cocina. Un extractor con un ventilador eólico externo que succione los vapores, es de bajo costo y fácil de implementar.
- Implementar una línea de producción en una dirección, evitando cruces y contra direcciones en el proceso productivo, esto ayuda a organizar mejor el trabajo, da eficiencia y evita riesgos de accidentes. Recepción - Cámara de frío (-5°C) - clasificación - lavado - picado/limpieza/otro - maceración - cocción - envasado - etiquetado - bodegaje - sala de venta. (Consultar a especialista el diseño óptimo, que realice un plano de distribución de la línea en el espacio).
- Evitar procesar demasiado la fruta, potenciar la fruta como tal, mas entera, lo que produce un mayor atractivo al consumidor, esto además, tiene implicancias en un menor tiempo de procesamiento y disminuir posibilidades de inoculación de patógenos.
- Eliminar a nivel comercial la producción de conservas, reservándolas solo para visitas de turistas (Ofrecer como producto refrescante así como los jugos)
- Miel
- Buscar soluciones tecnológicas para reciclar los productos secundarios (Desoperculado) o practicar su uso como complemento alimenticio de las abejas.
- Diversificar el desarrollo comercial hacia la venta de núcleos y material génico de calidad, principalmente para abastecer a productores pequeños artesanales regionales (Fortalecer el rubro regionalmente).

Especialización / Identidad

- Dada la localización de esta unidad se debiera potenciar y concentrar los esfuerzos productivos en la producción de mermelada de Frutilla Silvestre, Maqui, Calafate, Guinda Ácida, Zarparrilla, Ruibarbo, Nalca, Damasco, Ciruela Variedades locales a recuperar, este es su producto estrella, porque promete tener una excelente aceptación por el turista y porque su valor agregado, por ser poco comunes en presentación desde 250g a menos.
- Desde el punto de vista de los jugos, se debiera trabajar con especies como cereza, ciruela, membrillo, rosa mosqueta y zarparrilla.
- Capacitación en artes culinarias en productos caseros, mayor información sobre cursos, y tema alimenticio.
- Realizar pruebas con la Morilla, Hongo silvestre el cual es muy cotizado y esta la localidad presenta condiciones apropiadas para su desarrollo. Puede realizarse un plan piloto de desarrollo de productos en base a este fruto silvestre de prestigio internacional (seco, en aceite, mermelada, vinagre de manzana local, en miel u otros).
- Realizar un estudio de la composición botánica de la miel (Gloria Montenegro).
- A través de Proyecto FONTEC, se puede canalizar la recuperación de la raza apícola regional y retomar la investigación del mejoramiento genético de ésta (Implementación de un laboratorio nuevo).
- Calificar Mano de Obra para desarrollar y profesionalizar el rubro apícola regionalmente.

Turismo

- Frontis de la unidad debiera presentar letrero en madera con el nombre y logotipo de la empresa y el de Sabores de Aysén.
- Definir una zona de estacionamiento a la entrada, bien conformado e independiente de la vía de acceso a la unidad de proceso. Usar señalética y especies ornamentales alrededor (setos/flores/piedras o chochos)
- Arreglar la entrada con un jardín con pasto corto, potenciarlo el frontis de la casa de los propietarios, como lugar de dispersión; implementar juegos, bancas, invitando a compartir y relajarse. El jardín lateral de la casa, pudiera utilizarse para atención de público, proyectándose hacia el exterior mediante una terraza techada, amplia cómoda y cálida, vidriada o de policarbonato, desde la media altura, adecuarlo con sillones rústicos pero cómodos. Desde aquí poder apreciar un jardín de diferentes cultivos frutales, intentando que esto romper la rigidez de las líneas de plantación típicas y realizar el establecimiento en contorno, acompañados de flores, hierbas aromáticas, de cuando en cuando, y un sendero rústico, semi-conformado.
- Se aconseja la intervención de un especialista Arquitecto/Paisajista.
- Mejorar la luminosidad natural con la instalación de ventanas celitales en contorno externo e interno de la sala, de la unidad de procesado, sellar con forro interior la sala (piso y ventanas, baño, usar pintura blanca interior).con una visión estética hacia el visitante.



CODESA

Corporación Privada para el Desarrollo de Aysén



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA



MAGELLAN consultants
Environnement Tourisme et
Développement Durable
FRANCE

NOVIEMBRE 2004.

Victor Schwenke Carrasco PRODUCTOS LA BAGUALA Villa Mañihuales

TERCERA CLASIFICACIÓN DE CALIDAD PARA LA OBTENCIÓN DE SELLO DE CALIDAD SABORES DE AYSÉN 2005

A continuación se evalúan los siguientes productos

- MERMELADAS
- PULPA DE FRUTAS
- CONSERVAS DE FRUTAS
- MIEL

PRE REQUISITOS

FIRMA CARTA DE COMPROMISO PARA UNA PRODUCCION DE CALIDAD	CUMPLE
FIRMA CONVENIO DE COOPERACION PRODUCTOR CODESA	CUMPLE
POSEER RESOLUCIÓN SANITARIA o AUTORIZACION S.A.G.	CUMPLE
REALIZACION DE DIAGNOSTICO INTEGRAL DE UNIDAD PRODUCTIVA	CUMPLE

RESULTADOS DE LA EVALUACION

La Baguala obtuvo

- 70,31 puntos para las mermeladas
- 69,50 puntos pulpa de fruta para jugos
- 69,07 puntos para las conservas de frutas
- 39,23 puntos para la miel

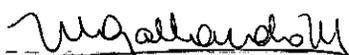
No se aprueba el sello 2005 para las mermeladas, pulpa y conservas de frutas

No se aprueba el sello para la miel, por no haberse podido evaluar el proceso productivo por los diferentes asesores.

CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	La Baguala			
	Mermeladas	Pulpa de Frutas	Conserva naturales de frutas	Miel
I. EVALUACIÓN GENERAL DEL PROCESO - SALUD (R.R.S.S.) o AGRICULTURA (S.A.G.)				
1.2. Continuidad en línea de proceso	100	100	100	100
1.3. Recepción de materia prima (incluye abastecimiento)	75	75	75	-
1.4. Hábitos e higiene en el proceso (incluye BPM)	100	100	100	-
1.5. Higiene en el lugar de trabajo	80	80	80	-
1.6. Hábitos e higiene del personal	80	80	80	-

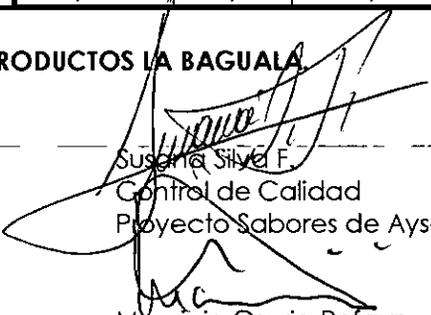
1.7. Controles de proceso	50	50	50	-
1.8. Registro de los procesos	50	50	50	-
1.9. Envasado	100	100	100	-
1.10. Almacenamiento	90	90	90	90
1.11. Eliminación de los residuos RILES	90	90	90	-
1.12. Eliminación de los residuos RISES	100	100	100	-
2.- REGLAS DE CALIDAD . PRODUCCIÓN MAS LIMPIA				
2.1. Acciones Tecnología Blanda	75	75	75	-
2.2. Acciones en Tecnología Dura	90	90	90	-
3. COMERCIALIZACION				
3.1. Iniciación de actividades y patente municipal	100	100	100	100
3.2. Respuesta a pedidos de muestra	100	100	100	100
3.3. Respuesta a pedidos de compra	100	100	100	100
3.4. Promoción cruzada entre productores	30	30	30	30
3.5. Información al consumidor	85	85	85	85
3.6. Aceptación Regla Comercial del 10%	100	100	100	100
4. CALIDAD E IDENTIDAD TERRITORIAL				
4.1. Uso materia prima regional	100	100	100	100
4.2. Uso Variedades Silvestres	30	20	0	50
4.3. Uso Variedades Introducidas Antiguas	90	90	90	50
4.4. Uso Métodos Tradicionales (Regionales)	70	70	70	70
4.5. Uso Métodos Específicos (Receta Familiar)	50	50	50	90
4.6. Identidad Turística*	60	60	60	60
5. PARTICIPACION O DISPONIBILIDAD				
5.1. Disposición para Control de Calidad	0	0	0	0
5.2. Nivel de recepción (Turismo, visitas, servicios)	25	25	25	25
5.3. Participación Talleres, Eventos, Reuniones	33	33	33	33
6. CALIDAD ORGANOLEPTICA				
6.1. Evaluación Expertos	60	62	-	94
6.2. Evaluación Pública	86,5	-	-	-
SUMATORIA - TOTAL	70,31	69,50	69,07	39,23

NO SE OTORGA EL SELLO DE CALIDAD 2005 PARA LOS PRODUCTOS LA BAGUALA



Mónica Gallardo Massa
Encargada proceso de evaluación de calidad
Proyecto Sabores de Aysén


Fabien Bourlon Ch.
Supervisor Técnico
Proyecto Sabores de Aysén


Susana Silva F.
Control de Calidad
Proyecto Sabores de Aysén


Mauricio Osorio Pefaur
Coordinador General
Proyecto Sabores de Aysén

SÍNTESIS EXPLICACIONES EVALUACIONES (Resumen de los diagnósticos).

1. Sanitarios

NO SE HA PODIDO REALIZAR A LA FECHA UN NUEVO CONTROL DE CALIDAD por lo que las notas son mantenidas en cuanto a los aspectos relacionados con tecnología durá. En cuanto al el manejo de alimentos y procesos "blandos" aunque no se hayan registrados cambios se rebajan automáticamente de 10 punto por no existir control.

- **Cumplir con las normas de Calidad Sanitaria y Nutricional vigentes.**
Este productor cuenta con Resolución Sanitaria N° 330, del 31 de mayo de 1983
La misma para todos los productos.
- **Continuidad en la línea de proceso.**
Existe discontinuidad en el proceso entre la selección y el lavado y el punto de procesamiento. Se asigna una nota de 75.
- **Recepción de materia prima (se incluye el abastecimiento).**
La recepción de alimento es óptima. Se asigna una nota de 100.
- **Hábitos e higiene en el proceso (incluye Buenas Prácticas en Manufactura B.P.M.).**
Por no existir nuevo control se rebaja puntaje anterior de 10. Se asigna una nota de 80.
- **Higiene en el lugar de trabajo.**
Por no existir nuevo control se rebaja puntaje anterior de 10. Se asigna una nota de 80.
- **Hábitos e higiene del personal.**
Por no existir nuevo control se rebaja puntaje anterior de 10. Se asigna una nota de 80.
- **Controles de proceso**
Por no existir nuevo control se mantiene el puntaje anterior de 50.
- **Registros de Proceso.**
Por no existir nuevo control se mantiene el puntaje anterior de 50.
- **Envasado.**
Este aspecto del proceso no ha cambiado por lo que se mantiene la notación de 100.
- **Almacenamiento.**
Este aspecto del proceso se ha mejorado y se entrega la notación de 90.
- **Eliminación de Residuos Líquidos (RILes).**
Este aspecto del proceso no ha cambiado por lo que se mantiene la notación de 90.
- **Eliminación de Residuos Sólidos (RISes).**
Este aspecto del proceso no ha cambiado por lo que se mantiene la notación de 100.

2. Producción más Limpia

- **Acciones desarrolladas en Tecnología Blanda.**
Por no existir nuevo control se rebaja puntaje anterior de 10. Se asigna una nota de 75.
- **Acciones desarrolladas en Tecnología Dura.**
Este aspecto del proceso no ha cambiado por lo que se mantiene la notación de 90.

3. Comercialización

- **Cumplir con normas comerciales (Patente municipal, Iniciación de actividades).**
Cumple con los requisitos de la I. M. de Puerto Aysén
- **Respuesta a Pedidos de Muestra.**
Se ha respondido en un 100% por lo que se entrega una nota de 100.
- **Respuesta a Pedidos de Compra.**
Se ha respondido en un 100% por lo que se entrega una nota de 100.
- **Promoción cruzada entre productores de Sabores de Aysén.**
No ha habido posibilidad de incorporar los productos de otros productores en la unidad. No se ha deseado participar en el nuevo folleto de la Ruta de los Sabores de Aysén donde los productores se asocian a otros empresarios del rubro turismo. Se asigna una nota de 30.
- **Información al consumidor.**
Las etiquetas de los productos no han cambiado por lo que se mantiene la nota anterior que recalco algunas falencias. Se asigna 85 puntos y se recomienda al productor revisar el D.S. 977/96, artículo 107 del Servicio de Salud Aysén.
- **Asignar un porcentaje de las ventas al desarrollo de sello de calidad o de mejoramiento productivo propio**
No se ha puesto en marcha el procedimiento a la fecha sin embargo el productor ha aceptado entregar sus productos al mismo valor que a mayorista por lo que se considera que se acepta el aporte de 10 % al valor de sus productos para la continuidad del funcionamiento del concepto y equipo Sabores de Aysén.

4. Calidad e Identidad Territorial.

- **Uso de materias primas regionales en más de un 50%.**
Todos los productos elaborados ocupan en más de 50% de materia prima regional. Por lo que se asigna una nota de 100.
- **Uso de variedades silvestres.**
Solo algunos productos ocupan variedades silvestres, de las diez variedades del productor existen mermeladas de calafate, nalca, y frutillas silvestre, por lo que se asigna una nota de 3/10 o sea 30 puntos.

En cuanto a la pulpa de fruta de 5 sabores solo la nalca es silvestre. Se asigna una nota de 1/5m o sea 20 puntos.

De las conservas no existen producto con materia prima silvestre. Se asigna una nota de 0.

La miel es de "todas flores" de la cual hay un porcentaje de flores nativas pero también de pino o trébol introducido. Por lo que se asigna una nota de 50.

➤ **Uso de variedades introducidas antiguas.**

Todas las frutas son de una u otra manera introducida, pero hace poco. Existen variedades recientemente cultivadas.

La miel es de "todas flores" de la cual hay un porcentaje de flores nativas pero también de pino o trébol introducido. Por lo que se asigna una nota de 50.

➤ **Uso de métodos tradicionales (regionales).**

Se ocupan procesos tradicionales aunque no propiamente regionales, el uso de Se importan las colmenas de la X región y se ocupa gas para la elaboración de mermeladas. Se asigna una nota de 70.

➤ **Uso de métodos específicos (receta Familiar).**

Según el conocimiento de los evaluadores siendo la actividad reciente no se destaca el uso de métodos de producción o recetas familiares específicas. Se asigna una nota de 50 considerando factible encontrar manejos o recetas familiares que se podrían implementar.

Para la miel existe 25 años de trabajo de gestión y manipulación genética, que puede ser considerado ya una especificidad de la empresa. Se asignan una nota de 90.

➤ **Identidad turística.**

Se han atendido visitantes a la fábrica, con una atención de los propios dueños, lo que ha permitido entregar explicaciones sobre el origen de la empresa, la identidad territorial de las materias primas locales, métodos productivos, etc. Los productos son llamativos para el visitante.

Sin embargo no se ha hecho un esfuerzo de mejoramiento estético de la unidad productiva y la atención al visitante no es una prioridad de los dueños. Han rechazado participar de la nueva ruta de los Sabores de Aysén. Se entrega por lo tanto una nota de 60.

5. Participación o Disponibilidad.

➤ **Disposición en los controles de calidad.**

No se ha aceptado el último control de calidad. Se asigna una nota de 0.

➤ **Nivel de Recepción (turismo, visitas y servicio).**

Existe una disposición muy parcial de participar de la recepción de turistas. So lo se cumple 1 de 4 criterios para una atención turística (venta productos: si; servicio de alimentación: no; visitas guiadas con explicación proceso: no; se ofrece alojamiento en sitio: no)

➤ **Participación talleres, eventos y reuniones.**

Existe disponibilidad, pero por temas laborales y distancia de Coyhaique no ha podido asistir a una de tres reuniones.

- Evento, Entrega Sello 2004, 06 de Agosto 2004: no participó
- Taller 9, sensibilización y posicionamiento en marketing territorial "sabores de aysen", 05 de octubre de 2004: no participó
- Reunión Mañihuales, 25 de octubre de 2004: si participó

6. Calidad Organoléptica

➤ Evaluación de Expertos

Se mantiene las evaluaciones realizadas en el Restaurante Ricer en Abril 2004 arrojan los siguientes resultados 60 puntos para las mermeladas, 62 para la pulpa de frutas, 0 no se evaluaron las conservas y la miel obtuvo 94 puntos.

• Evaluación Pública

Se ha evaluado la mermelada de ruibarbo en el evento Hiper más del 26 de noviembre de 2004. Ha obtenido una aceptación general de 6,8, 'comparativa' de 6,7 y disposición a comprar de 2 de una escala de 3, en promedio llevado a una escala de 100 son 259 o sea en promedio se asignan una nota de 86,5.