INFORMES TÉCNICOS FINALES

PARTE 1: INFORME TÉCNICO Y DE GESTIÓN FINAL DEL PROGRAMA

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN TERRITORAL

JOSE F.ARANCIBIA MARTINEZ
Ejecutivo Innovación Agraria
Unip - Fia
Fecha: 01/04/14

AÑO 2014

JOSE F.ARANCIBIA MARTINEZ
Ejecutivo Innovación Agraria
Unip - Fia
Fecha: ...../...../.....

OFICINA DE PARTES FIA
RECEPCIONADO
25 MAR 2014
Fecha .....
Hora .....
N° ingreso 12604

I. Resumen de la Ejecución del Programa

INSTRUMENTO 1.

El presente documento tuvo la finalidad de dar cuenta del detalle de las actividades y avances logrados en el Proyecto **"Coordinación, Gestión y Seguimiento del PIT, bajo el enfoque de Planificación Estratégica, asegurando la Gobernabilidad del programa"**, instrumento que como parte del programa "Desarrollo, diversificación y encadenamiento productivo con tres PFNMs: Piñón, Morchella y Rosa mosqueta, en Lonquimay, IX Región", poseía la misión de implementar una estructura y una dinámica de gobernabilidad, capaz de articular a las diversas partes comprometidas en el programa en su conjunto.

Para concretar la finalidad de dotar de gobernabilidad al programa, el instrumento contó con el siguiente marco de objetivos y actividades que guían su accionar, tendiente a asegurar la coordinación y confluencia de actores y demás instrumentos, en torno a los objetivos últimos planteados por el programa. El objetivo general del instrumento fue::

"Asegurar la gobernabilidad del PIT, por medio de una estrategia de participación democrática, apoyado en el enfoque estratégico".

Objetivos específicos:

1. Diseñar e implementar una estrategia de gobernabilidad, basada en el enfoque estratégico, asegurando la correcta ejecución, seguimiento y evaluación del PIT.

2. Generar un adecuado manejo de la información y conocimiento generado durante la ejecución del PIT. Sistematizar la información, conocimiento, actividades, resultados, hitos y eventos, realizados al alero del PIT.

3. Mantener y expandir las redes locales, territoriales, regionales, nacionales e internacionales, que contribuyan al fortalecimiento de la cadena de valor.

4. Atraer nuevos recursos a la cadena de valor y el territorio, enfocados especialmente a la inversión.

Las actividades realizadas a través de este instrumento fueron:

- Reuniones de ET en pleno (coordinadores y profesionales)
- Reuniones de MD
- Seminarios y lanzamiento
- Publicaciones en medios de comunicación (Internet)
- Elaboración y distribución de material de difusión
- Sistematización permanente
- Elaboración y distribución de minuta informativa bimensual
- Apoyo logístico y operativo en actividades de terreno del PIT
- Apoyo logístico y operativo en actividades masivas del programa
- Promover y establecer el intercambio con la institucionalidad público-privada
- Elaboración de informes técnicos para presentar al financista
- Captación de nuevos recursos

El primer hito crítico que se llevó a cabo exitosamente fue la conformación de la Mesa Directiva del programa, estructura que tiene la misión de decidir e incidir sobre la marcha de la iniciativa, y que se consolidó, contando con una alta asistencia y compromiso de las partes.

Por otro lado, el equipo técnico del programa también funcionó en forma sistemática, observando la marcha del programa en los ámbitos técnicos y financieros.

Esta forma de trabajo, que se mantuvo durante la mayor parte del desarrollo del proyecto, hasta octubre de 2013, permitió tener una discusión y un nivel de información alto por parte de los socios y especialmente cercano por parte de los emprendedores.

Durante el proyecto se avanzó en la tarea de implementar una estructura y una dinámica de gobernabilidad local que buscó articular a las diversas partes comprometidas en el programa en su conjunto, donde se avanzó significativamente, alcanzando los logros esperados y sorteando una serie de problemas que enfrentaron en todo el programa.

El presente informe corresponde a la evaluación final (31 de octubre 2013).

Las actividades a realizadas en este instrumento fueron:

a. Reuniones de ET en pleno (coordinadores y profesionales)
b. Reuniones de MD
c. Publicaciones en medios de comunicación (Radios e Internet)
d. Elaboración y distribución de material de difusión
e. Sistematización permanente
f. Elaboración y distribución de minuta informativa bimensual

g. Apoyo logístico y operativo en actividades de terreno del PIT
h. Promover y establecer el intercambio con la institucionalidad público-privada
i. Elaboración de informes técnicos para presentar al financista

Por ultimo, señalar que a traves de este instrumento se aportó en gestionar diversas fuentes de financiamiento, ademas de los que directamente gestionaron los propios Emprendedores: Por ejemplo un fondo CORFO, denominado PEL, al cual accedieron 3 emprendedores; Fondo SERCOTEC que apoyo a la Amasanderia de la Sra. Carmen Moreno; FONDO PRODESAL PDI, donde obtuvo apoyo la Sociedad PEZARTE; Fondo Regional donde obtuvo apoyo MELIÑIR Ltda; apoyo del Municipio de Lonquimay con mano de obra y camiones con ripio para la construccion de los emprendimientos.

INSTRUMENTO 2:

Este instrumento estuvo a cargo de Bosque Modelo, que consistía en la "Instalación, de capacidades para los miembros de la cadena de valor de los PFNM s"

Este instrumento consideró la realización de 73 talleres, divididos en 13 módulos temáticos, dirigidos a emprendedores y recolectores (algunos de ellos se dirigieron solo a emprendedores por lo específico de los contenidos). Los contenidos estuvieron dispuestos para ir desde temáticas particulares a otras más específicas, constituyendo un escalamiento de aprendizajes de 4 etapas. Además se contempló la realización de una serie de 4 días de campo para conocer experiencias de encadenamiento, agregación de valor y organización con fines comerciales, actividad enfocada solo a los emprendedores.

También hubo capacitaciones donde se convocó a emprendedores que no estaban relacionados con el proyecto en ese momento, pero que podían estarlo en el futuro y establecer relaciones comerciales o de servicios con los emprendedores del proyecto.

La evaluación que se hace de este instrumento es satisfactoria, dado que las personas involucradas pudieron comprender aspectos básicos de la comercialización, pago de impuestos, matemática básica, desarrollo de productos, procesos de certificación, contabilidad y otros.

INSTRUMENTO 3.

El instrumento 3 estuvo a cargo de la Universidad de la Frontera, donde desarrolló el "Estudios y estándares y propiedades de los derivados de piñón, morchella y rosa mosqueta"

El objetivo de este estudio radicó en el desarrollo de formulaciones con una tecnología estandarizada para producir pulpa de Rosa Mosqueta de tres sectores de Lonquimay

(Caracoles, LLanquen y Pehuenco Norte), por un proceso de cocción, utilizando una olla de acero inoxidable con una cocina a gas a escala de laboratorio.

Se estudiaron dos variables cantidad agua y tiempo de cocción de las materias primas de modo que el producto resultante presente siempre la misma apariencia homogénea, pH y °Brix.

Conclusiones y Recomendaciones

1. En este estudió se demostró que el pulpado de la Rosa Mosqueta es un procesamiento técnico adecuado para la conservación y preservación de este producto de recolección.

2. Las propiedades organolépticas color, aroma y textura, no experimentaron grandes deterioros en el procesamiento de la elaboración de la pulpa de Rosa Mosqueta. Por el contrario la potencia del color y aroma característico se incremento en los frutos recolectados en el sector de LLanquen.

3. Cualidades indeseables que aparecen corrientemente en el pulpado convencional artesanal de este producto, tales como: pardeamiento excesivo, aroma a quemado y separación de fases, no se presentaron utilizando esta tecnología.

4. Se recomienda utilizar en la fabricación industrial de la pulpa de Rosa Mosqueta el sorbato de potasio como agente preservante. La proporción sería 1-2 gramos por kilo de producto terminado.

5. Se recomienda que con la implementación de todos los eslabones de la cadena recolección, procesamiento, comercialización seremos capaces de obtener un producto de calidad y cumplir con las expectativas del consumidor.

6. Se recomienda identificar las especies que fueron recolectadas.

7. Se recomienda utilizar las semillas de Rosa Mosqueta, como fuente para la extracción del aceite, tan valorizado por la industria cosmética.

Por otro lado se cosntruyo un manual que tuvo como objetivo, entregar una visión general de las diversas posibilidades que existen para el procesamiento de piñones, y esta destinado a servir de apoyo y guía a todos los emprendedores del proyecto Bosque Modelo que tienen la idea de estructurar empresas pequeñas o microempresas destinadas al aprovechamiento de aquellos recursos naturales de sus propias comunidades y que normalmente se pierden en cantidades importantes. Este documento contiene diversos aspectos relacionados con la implementación de proyectos destinados al procesamiento de los piñones. De acuerdo a esto

es que, se desarrollaron los siguientes puntos, los que se consideran de importancia para la instalación de una planta a pequeña escala. 1. Descripción de las características básicas del recinto a usar 2. Detalle de los equipos e implementos necesarios para la sala de proceso 3. Diseño de la sala de proceso y ubicación de equipos 4. Asistencia en la instalación y puesta en marcha del sistema 5. Capacitación teórico-práctica del personal involucrado 6. Estructura de costos a considerar.

En este manual se describieron tres tipos fundamentales de procesamiento a base de piñones: - Harina y cuz cuz - Conservas en envases de vidrio - Bombones, galletas, alfajores y galletones. Ademas se hicieron capacitacion practicas en dependencias de la UFRO, en la Unidad de Agroindustria.

En el caso de la morchella se entregaron a los emprendedores las normas basicas de manipulacion de alimentos, tomando en cuenta que el producto basico en esta etapa, era de morchella seca envasada.

INSTRUMENTO 4.

Este instrumento estuvo a cargo de la Universidad de Chile a través de la Facultad Ciencias Forestales, denominado: "Estudio de condiciones de manejo para Morchella, Rosa Mosqueta y Piñón".

Conclusiones y Recomendaciones

En Morchella dado que la temporada 2009 tuvo una muy baja producción se recomendó extender este estudio con el objetivo de tomar los datos de la temporada 2010, la cual se iniciaría en Noviembre- Diciembre, pero que por calendario quedaba fuera del alcance de este estudio, el cual terminaba en Noviembre 2010.

Con una mayor cantidad de datos se podría obtener alguna información, no obstante no se tiene seguridad de la cantidad de frutos que se producirían este año, puesto que es una especie de comportamiento no predecible. Existiendo muy poca información con respecto a producción de Morchella.

Para Rosa Mosqueta en la temporada 2009, se probó la poda de plantas, la cual no arrojó diferencias significativas en la producción de frutos, por lo que es recomendable solo para mejorar la arquitectura de las plantas.

La producción de Piñones para el año 2011 fue mediana a baja, teniendo un efecto directo en los emprendimientos del programa, por lo cual se tomaron las providencias del caso y realizar las debidas recomendaciones con el fin de asegurar la producción.

La produccion de piñones durante el año 2012, fue la produccion mas baja en los ultimos 12 años, donde se configuró un escenario de escases de materias primas para los emprendedores. En cambio el año 2013 fue de una alta produccion de piñones, donde los emprendedores recolectaron y compraron una gran cantidad con el objeto de asegurar su produccion en los años venideros.

La información recopilada señala que el nivel de predicción de la producción con un año de antelñación es bastante precisa y permitirá tomar decisiones comenrciales en funcion de la producción de piñones actual y del año siguiente.

Es interesante destacar la construcción de mapas con las zonas de presencia de morchela, rosa mosqueta y piñones en la comuna de Lonquimay.

INSTRUMENTO 5.

El presente instrumento estuvo a cargo del Profesional Alex Jarpa y Bosque Modelo; en este instrumento se entragaron los resultados y aprendizajes referidos a la ejecución del instrumento Nº 5 denominado "Fortalecimiento de la participación y organización productiva comercial de los Recolectores de PFNMs para su inserción efectiva en la cadena productiva" en el marco de la ejecución del proyecto "Desarrollo, Diversificación y Encadenamiento Productivo en Base a Tres PFNMs: Piñón, Morchella y Rosa Mosqueta, en Lonquimay, IX Región".

Uno de los primeros antecedentes de interés que surgieron al momento de conocer la dimensión de la recolección, fue el hecho de encontrarnos con más de un "sujeto", que se le reconoce con el nombre de recolector, pero por cierto con características muy distintas, es por tal motivo que se decidió caracterizar en función de algunas variables, pensando que este antecedente determinará a futuro el buen entendimiento del "sujeto" .

Tipología de Recolectores.-

De acuerdo a lo observado en los distintos territorios, se determinó que la recolección de productos forestales no madereros es una actividad no exclusiva de los habitantes rurales, sino que por el contrario, estos son parte de una tipología de recolectores constituidos también por personas urbanas que dedican parte de su tiempo a esta actividad. Basado en la descripción de M. Carreño, (Sondeo de mercado de la Morchella FIA), se clasifican en cuatro grandes tipos.

Cuadro 1. Características de la Tipología de Recolectores.

Tipo de Recolector (Tipología de Recolector)	Variables que definen a tipo de recolector				
	Preocupación sustentabilidad Recurso	Presencia local	Involucra la familia en la recolección	Emigra a otro territorio a recolectar	**Relación Contractual En la recolección**
Recolector Local	*****	****	****	*	*
Recolector con Relación Local	***	***	**	**	*
Recolector Temporero	**	*	*	****	***
Recolector a Contrata	**	*	*	****	****

Recolector Campesino: Es aquel que vive en el territorio en donde existe el PFNM y se realiza la actividad de recolección, además éste no emigra a otros territorios excepto a aquellos que tradicionalmente acude,(incluye veranadas). Además en la gran mayoría de los casos la recolección involucra también a otros integrantes del núcleo familiar. Se asume un compromiso con la conservación del recurso a recolectar, maneja información histórica sobre lugares de importancia en recolección.

Recolector con Relación Local: Persona independiente en general en sus relaciones laborales, vinculado en la gran mayoría de los casos a lazos familiares al territorio y se desplaza a estos principalmente en periodos de presencia del PFNM. Cuenta con la autorización del dueño del predio y en general del resto de los predios por la vinculación social. El grado de compromiso con la conservación y cuidado de la sostenibilidad del PFNM comienza a disminuir, puesto que su regreso en las próximas temporadas estará supeditado a las oportunidades laborales en la ciudad en el periodo de recolección.

Recolector Temporero: Persona que se traslada al territorio solo en el periodo de existencia de PFNM. Su traslado depende de un empresario perteneciente al eslabón económico denominado intermediario. Su salario depende directamente de los niveles de recolección diarios, esta situación influye negativamente por sobre el cuidado e interés sobre el medioambiente puesto que su ganancia depende de la rapidez de la recolección. Por lo

general el intermediario del cual depende posee compromisos contractuales por sobre la zona a recolectar.

Recolector a Contrata: Persona que trabaja por un salario fijo independiente de la producción en la recolección, es dependiente de un intermediario, la relación es menos frecuente. Este no posee conocimientos del bosque por ser principalmente urbanos por lo que puede causar daños en la recolección futura.

Se pudo concluir que no existen grupos organizados formal e informalmente en torno a la recolección en los distintos PFNM en estudio, solo existen experiencias aisladas de ventas agrupadas de productos. Esta situacion nos obligó a replantearnos el objetivo organizacional de los recolectores y entender que este objetivo superaba las actividades de este proyecto y que requería otros tipos de intervenciones para lograr ese objetivo.

INSTRUMENTO 6.

El objetivo de este instrumento fue "Identificar y establecer una línea base del encadenamiento productivo con el fin de obtener un referente con el cual medir cuantitativa y cualitativamente los resultados e impactos esperados del proyecto"; este instrumento fue parte de una consultoria encargada al Economista Marco Sepulveda.

Ademas de contar con una Línea Base que permitiera conocer los indicadores que facilitarán la medición a través del tiempo, de los cambios, avances, estancamiento o eventuales retrocesos de situación.

En este caso, la Línea Base estuvo constituida por tres matrices, una para recolectores, otra para emprendedores y una tercera para comercializadores, que tienen por objetivo ser la expresión cuantitativa y cualitativa de los indicadores, estableciendo un parámetro del avance en el cumplimiento de los objetivos y metas del proyecto, facilitando el seguimiento a los compromisos del proyecto, monitorear la eficiencia de sus programas y evaluar los resultados de la acción de los instrumentos del proyecto.

Los datos obtenidos de los tres grupos del encadenamiento productivo, recolectores, emprendedores y comercializadores, otorgaron indicadores claves para realizar un seguimiento exhaustivo de la gestión e implementación de los instrumentos del programa.

Los datos de referencia permitieron evaluar el comportamiento (dirección y ritmo), comparación de avances versus metas programadas, identificar desviaciones que implican toma de decisiones y/o eventuales necesidades de implementar planes de contingencia en el transcurso de los tres años de implementación del proyecto.

La calidad de la información en general fue satisfactoria, con excepción de datos obtenidos en relación a los costos de producción otorgados por los propios emprendedores donde no discriminan costos fijos de variables y omiten costos importantes que debieran incorporarse al producto. Estos temas fueron dilucidados en el instrumento N° 7, de Planes de negocios de cada uno de los emprendimientos.

Cabe destacar que aún no estando considerado, se desarrolló una herramienta informática en Excel que permitirá ir incorporando los datos obtenidos por cada año de medición, en la idea de facilitar una buena gestión a través del apropiado seguimiento de los tres grupos de encadenamiento productivo, puesto que esta herramienta permite comparar y analizar de inmediato los indicadores claves para tomar las medidas necesarias para mejorar y/o revertir un resultado.

INSTRUMENTO 7.

Este instrumneto tenía como objetivo, construir planes de negocios para los emprendedores participantes del proyecto, que faciliten y aseguren el desarrollo de los emprendimientos que el proyecto plantea.

Etapa 1: Fase de aproximación exploratoria

La Línea base de este proyecto generó una aproximación importante para realizar un prediagnóstico de la situación comercial actual de cada uno de los emprendedores. Esta otorgó los siguientes antecedentes que ayudaron a identificar los temas más relevantes que fueron abordados en los talleres conceptuales de la segunda etapa.

- Definición de costos fijos y variables en la empresa
- Definición del punto de equilibrio en la producción.
- Costear los productos a comercializar.
- Calidad y estandarización de los productos con valor agregado.
- Estimación de volúmenes de producción versus tecnología a utilizar.
- Mercados a proyectar para los productos con valor agregado.
- Importancia de las resoluciones sanitarias.
- Análisis y revalidación del giro actual de la empresa

- Ventajas de la asociatividad para aunar recursos y capacidad de producción.

También se realizaron entrevista individualizadas con cada uno de los emprendedores, con el objetivo de corroborar información de la línea base y solicitar, si amerita, información adicional.

Etapa 2: Talleres conceptuales del plan de negocio

El objetivo de los talleres fue otorgar a los emprendedores el conocimiento de cada uno de los temas que contempla la estructura de un plan de negocio y, que éstos internalicen los conceptos que involucra un plan para que puedan plasmar la idea del negocio en un documento escrito.

Logro importante de destacar, aunque no contemplado en la propuesta inicial, fue que, a medida que se tocaban cada uno de los temas de acuerdo a la estructura del plan de negocio, los emprendedores junto con el consultor, iban identificando y validando el contenido básico de cada ítem del plan de negocio, lo que brinda mayor grado de seguridad al plan de negocio en cuanto a los aspectos que debe considerar.

En este informe final se presentan los siguientes ocho planes de negocio:

1. Plan de negocio de Rosa Huilcaleo que contemplan la elaboración y comercialización de galletas, galletón y alfajor en base a la harina de piñón.
2. Plan de negocio de Rosa Cañumir que contemplan la elaboración y comercialización de galletas, galletón y alfajor en base a la harina de piñón.
3. Plan de negocio de Flor Lagos que contemplan la elaboración y comercialización de galletas, galletón y alfajor en base a la harina de piñón.
4. Plan de negocio de Carmen Moreno que contemplan la elaboración y comercialización de galletas, galletón y alfajor en base a la harina de piñón.
5. Plan de negocio de Meliñir Ltda. que contemplan la elaboración y comercialización de harina y conservas en base al Piñón.
6. Plan de negocio de Pez Arte Ltda. que contemplan la elaboración y comercialización de harina de piñón, Rosa Mosqueta y Morchella.
7. Plan de negocio de Hostería Follil Pewenche que contemplan la prestación de servicios de alojamiento y gastronomía innovadora en base al piñón.

8. Plan de negocio en común, Antumahuida, que contemplan una propuesta para generar oportunidades de comercialización de todos los productos y servicios que generan los siete emprendimientos mencionados aquí.

Etapa 3: Apoyo y monitoreo individualizado a los planes de negocio:

Esta etapa se concreto en su totalidad, donde se desarrollaron y profundizaron los planes de negocio, en conjunto con los emprendedores, con el objetivo que éstos internalizaran y validaran la información que se plasme en el documento final. Este Apoyo se concreto mediante encuentros presénciales, correo electrónico y comunicación telefónica. En esta etapa también surgieron las necesidades de consultar fuentes secundarias para complementar los planes de negocios.

Etapa 4: Evaluación final

Finalmente se realizo una evaluación de cada uno de los planes de negocio, individuales y en común, con el fin de que se ajusten a la realidad de la actividad del negocio.

Etapa 5: Talleres finales

También se realizo una evaluación final en conjunto con todos los emprendedores donde hubo un aporte mutuo y se identificaron debilidades y fortalezas de los planes de negocio cosntruidos.

INSTRUMENTO 8.

Este instrumento se denominó "Proyecto de habilitación y acondicionamiento legal y sanitario, basado en desarrollo y adaptación de innovaciones", el cual fue desarrollado por la Universidad de La Frontera (UFRO), por los departamentos de Agroindustria e Ingeniería Mecánica.

Mediante este instrumento se procedió a licitar las habilitaciones de todos los emprendimientos.

Dentro de este instrumento se realizaron los trabajos en materia de diseño y análisis de modelos tridimensionales, los cuales fueron basándose en el tipo de materia prima y sus características físicas, los requerimientos de energía y de volúmenes de materia prima con la que se trabajará.

Se mencionan además en los resultados, la construcción de dos molinos que se encuentran entregados y probados, estos resultados fueron óptimos en balanceo mecánico y de eficiencia en su proceso.

Cabe destacar además que los hornos, dimensionados y construidos, se realizaron pruebas térmicas y de eficiencia de cocción de las cuales arrojaron resultados satisfactorios. Estos ya fueron entregados a las emprendedoras a fines de noviembre de 2011 y 2012, en los respectivos emprendimientos.

Los equipos adquiridos por la Universidad, como lo son las amasadoras, las batidoras y selladora, fueron entregados el día 23 de octubre de 2010, solicitando una firmar al acta de entrega formal.

Respecto a los deshidratadores estos están diseñados, dimensionados y construidos, los cuales fueron armados en terreno para facilitar su transporte.

El limpiador de rosa mosqueta fue diseñada, dimensionada y construida.

Por último, la maquinaria que llevo mas tiempo en su diseño y construcción fueron las dos peladoras de piñones, que no lograron el optimo esperado, logrando una eficiencia en pelado de piñón completo de un 20%; lo que deberá ser mejorado en futuros diseños.

Los avances realizados en el último período 2011-2013, son esencialmente construcción e instalación de equipos diseñados para los emprendimientos del proyecto. Se entregaron las habilitaciones y equipos para el emprendimiento de la hostería y restaurante FOLILL PEWENCHE- Se habilitaron las amasanderías y se construyeron y entregaron los hornos para estos emprendimientos, además de incluir en la entrega, , los equipos adicionales requeridos (amasadora, batidora, selladora y laminadora). Por otra parte, se efectuó la entrega de los equipos para los emprendimientos PEZARTE y MELIÑIR Ltda; donde ya se habían realizado las habilitaciones, en los cuales la entrega de la peladora se dilató y actualmente se están ejecutando las actividades relacionadas, pues el rendimiento de pelado es considerado muy bajo por los emprendedores (PEZARTE Y Meliñir Ltda). Finalmente se acordó en la reunión de evaluación final recibir la peladora y gestionar la mejor forma de aumentar su rendimiento.

INSTRUMENTO 9.

Este instrumento estuvo a cargo de una comercializadora denominada ASEMAFOR, teniendo a cargo la "Estrategia de Comercialización y Márquetin para emprendimientos de PFNMs".

Durante el período comprendido entre diciembre 2008 y Marzo de de 2011, las labores realizadas en el marco del instrumento 9 se enfocaron a:

- Análisis de la normativa contemplada en el Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), específicamente para analizar la factibilidad de exportación del piñón y sus derivados.
- Estudio del mercado nacional del piñón, prospección del mercado de la rosa mosqueta y la morchella en base a información secundaria.
- Segmentación en función de la información secundaria para los tres PFNMs y posterior validación en función de la información primaria recopilada.
- Segunda propuesta de estrategia de comercialización en función de líneas de negocio para los emprendedores.
- Diseño e implementación inicial de una estrategia de marketing
- Diseño de una imagen corporativa para el grupo de emprendedores
- Desarrollo de un portal de negocios online para promoción y venta de sus productos.
- Desarrollo de estrategias de comercialización en función de tres líneas de negocios.
- Participación en tres ferias empresariales

II. Análisis de Brechas no está actualizado a la situación final del programa con datos concretos.

BRECHAS – CUADRO 1: Actividades, Resultados, Hitos				
	Programado	Real	Justificación / Problemas Enfrentados	Correcciones Metodológicas Derivadas
Actividades				
Programa				
La cadena productiva de PFNMs se encuentra establecida y funcionando de manera efectiva, por medio del fortalecimiento de sus partes involucradas y la agregación de valor a los productos.	Al finalizar el PIT los recolectores organizados, los emprendimientos formalizados y la empresa comercializadora se encuentran trabajando en base a vínculos comerciales estables y beneficiosos para todos sus miembros y entregando al mercado productos con V/A.	Los recolectores son eventuales y por temporada, conocemos mejor su quehacer, pero faltan otros instrumenos para avnzar en su organización. Todos los emprendimientos estan formalizados y la mayoría de ellos ha logrado establecer vinculos comercilaes estables. Falta fortalescer la cadena.	Los recolectores son el eslabon mas debil de la cadena y presenta la mayor informalidad.	La recolección deber entendidad como un trabajo de temporada y eventual; con actores urbanos y rurales, locales y en algunos casos de otras comunas; todo esto complejisa su formalidad.
Las condiciones de vida de recolectores y emprendedores mejoran por medio de la generación de mayores ingresos.	Al finalizar el PIT un análisis de sensibilidad a partir de línea de base establecida al inicio del proyecto, arroja resultados positivos en cuanto al impacto económico del PIT en las familias.	Los recolectores relacionados con los emprendimientos se sienten mas valorados y saben que cuentan con una demanda permanente de PFNM por estos emprendimientos. Los precios de los PFNM se han mantenido o mejorado.	Durante el año 2014 se pudo constatar que el precio de los piñones no bajo de $300 por kilo; aun cuando se produjo la mas alta produccion de los ultimos 12 años. El año 2000, en la anterior maxima produccion de piñones, el precio por kilo fue de $50.	Sin observaciones
Los elementos requeridos por la normativa sanitaria vigente para la preparación y elaboración de	Al finalizar el PIT los emprendimientos cumplen con los requisitos de la normativa sanitaria y obtienen los permisos correspondientes.	Todas las resoluciones sanitarias fueron ingresadas al Servicio de Salud y todas se encuentran	La obtención de la Resolución Sanitaria, fue especialmente compleja, dada la dificultad de	Sin observaciones

alimentos y su venta a público se encuentran implementados y aprobados por el Servicio de Salud con Resolución Sanitaria para operar.		aprobadas, aunque dos de ellas deben ser ratificadas al momento de inspeccion de estos emprendimientos .	cumplir los requisitos. Los plazos se extendieron y en un caso se debió trasladar la construcción de la fabrica desde Quinquen a Lonquimay (Fabrica Meliñir Ltda). Para que fuera viable su funcionamiento.La falla en el sistema de agua potable en el sector del Naranjo, obligó a la Empresa PEZARTE a instalar un pozo profundo para la obtencion del agua requerida.	
Los emprendimientos cuentan con la Resolución Sanitaria para los productos apoyados por el PIT.	Al finalizar el PIT, al menos 4 productos apoyados por el programa han obtenido acreditación de INTA y 2 se encuentran en proceso.	Los productos tienen Resolución Sanitaria son: Galletas; galletones; alfajores; harina de piñon; Cuz-cuz, piñones en conservas.	Sin observaciones	Sin observaciones
Instrumento 1				
Adecuada coordinación y activa participación de los actores y actividades del programa, durante la ejecución del PIT.	- La coordinación y gestión es evaluada positivamente en la evaluación anual. - Asistencia de al menos un 50% de los convocados a los distintos tipos de reuniones, según corresponda.	Los resultados de la evaluación del primer año de evaluación anual se entregaron en el informe 2. Se ha contado con un porcentaje de más del 50% de asistencia en las reuniones de MD y ET, cercano al 90% en promedio. En la ultima evaluacion del programa, se hace una evaluacion positiva de BMAAM en la gobernabilidad	La negociacion con los diferentes emprendedorres y entre ellos, fue intensa y se sorteo exitosamente. Se mantuvo la cooordinacion del programa durante todo su funcionamiento.	Sin observaciones
Mesa Directiva	- Al menos 10 reuniones de	En el periodo	.	Sin observaciones

establecida y funcionando durante toda la ejecución del PIT.	la Mesa Directiva realizadas en 3 años.	extendido del programa se han realizado las reuniones programadas	Se realizaron 15 reuniones de mesa Directiva y cerca de 10 reuniones de mesa tecnica y mas de 6 reuniones solo con los emprendedores.	
Enfoque estratégico incorporado transversalmente a los instrumentos del PIT.	- Plan estratégico del PIT elaborado e implementado. - Plan de seguimiento y evaluación, elaborado e implementado.	El documento conteniendo el plan fue elaborado y enviado a los distintos actores y al financista. Las acciones definidas en el plan de monitoreo y evaluación se han realizado en los espacios y tiempos comprometidos.	Se mantuvo un seguimiento permanente por la coordinacion del programa hasta la finalizacion de este.	Sin observaciones
Comunicación eficaz y minimización de conflictos.	- Baja ocurrencia de conflictos y adecuada resolución de los mismos, de acuerdo a evaluación anual interna del PIT.	Hubo algunos conflictos no permanentes pero de alto impacto; tal como lo ocurrido con la UFRO, en cuanto la construccion de la maquinaria tiempo, aunque cabe señalar que una parte de ellos ocurrio porque los dos emprendimientos mas grandes no estaban terminados para recibir la maquinaria respectiva.	Sin observaciones	Sin observaciones
Aseguramiento de la Operatividad de las actividades en terreno y masivas contenidas en todos los instrumentos del PIT.	- El apoyo a las actividades en terreno de los diversos instrumentos, es evaluado positivamente en la evaluación anua y final.	Realizado de acuerdo a requerimiento	Sin observaciones	Sin observaciones
Información resultante sistematizada y	- De acuerdo a la evaluación anual existe un flujo constante y expedito	Respecto de las acciones que corresponden al	Sin observaciones	Sin observaciones

existencia de un flujo constante y expedito de información útil.	de información útil. - Se realizaron 3 seminarios anuales. - La información generada se condensóa en una minuta informativa bimensual que se publica cada 2 meses en la página web del proyecto. - Se elaboran y distribuyen 2 cartillas informativas. - Se elabora y distribuye un video acerca de la experiencia del PIT.	periodo: La información generada se ha socializado oportunamente La minuta se ha elaborado y distribuido de acuerdo a lo proyectado		
Redes fortalecidas y aumentadas.	- Se establecen al menos 3 convenios explícitos de colaboración con otras instituciones para los fines del PIT. Cuáles son esos convenios?? Y con cuáles fines???	El Municipio de Lonquimay apoyo con maquinaria y mano de obra en la cosntruccion de los emprendimientos. La Universidad Mayor aporto con el Director de la Escuela de Arquitectura y un tesista en el diseño arquitectonico de los emprendimientos.. La Escuela de Diseño de la U Catolica de Temuco, aporto con dos tesistas en el diseño y el calculo de todas los artefactos necesarios para la habilitacion, los que luego fueron licitados por la UFRO.	Estos tres convenios fueron vitales para acordar los diseños arquitectonicos; la implementacion de las estructuras y los diseños y artefactos de las habilitaciones.	Sin observaciones
Incorporación de nuevos recursos enfocados a la inversión, que complementan el aporte del PIT.	- Al menos 3 nuevas fuentes de financiamiento vienen a complementar los fondos del PIT.	Se aprueba para tres emprendimientos un fondo PEL de CORFO, por un millon de pesos cada uno. Se obtiene por parte de PEZARTE un fondo de INADAP-PDI para la construccion de una extension del galpon para contener la	Sin observaciones	Sin observaciones

		limpiadora de rosa mosqueta y el secador; por cerca de 3 millones de pesos. En el caso de MELIÑIR Ltda, se obtinen dos financiamientos; uno de ellos de SERCOTEC, por cerca de 6 millones de pesos y otro de la Comision Regional de Desarrollo., por una cantidad similar.		
Instrumento 2				
Los miembros de la cadena productiva cuentan con las capacidades y aprendizajes necesarios para el manejo de sus recursos, para la gestión de sus emprendimientos y para establecer convenios comerciales , basados en la producción de PFNMs con V/A.	Al mes 18 los miembros de la cadena productiva han participado del programa de capacitación del instrumento 2 .	Dentro del instrumento 2 se cumplio con lo programado. Este instrumento tuvo una recalendarización de las actividades	Coincidencia de actividades con el desarrollo de faenas agrícolas	Recalendarización de las actividades y costos asociados
Periodo de nivelación	Evaluacion por los capacitados es satisfactoria en 75%	La evaluación de los capacitados se realizó en el periodo de nivelación inicial.	Sin observaciones	Sin observaciones
Recolectores con capacidades internalizadas	Asistencia de 75% al final del programa.	Durante el periodo, los recolectores no fueron citados, dada la espeficificidad de los contenidos, enfocados netamente a los emprendedores	Sin observaciones	Sin observaciones
Emprendedores con capacidades internalizadas	Asistencia de 80% al final del programa	La asistencia promedio de los emprendedores es de 73,25% en el periodo a informar.	Recarga de actividades derivada de todas las acciones emprendidas por e programa	Optimización del tiempo complementando los traslados a capacitación con otras actividades del programa

Conocimiento de otras experiencias por dias de campo	Seguimiento posterior indica innovaciones incorporadas	De los cuatro días de campo proyectados se han realizaron cuatro, pero en periodos mayor al programado inicialmente	Recalendarizado	Nuevo cronograma
Instrumento 3				
Se establecen las propiedades y estándares de calidad: Harina de Piñón, Piñón en conserva, Galleta de Piñón, Galletón de Piñón, Galletón de Piñón, Morchella seca y envasada, Pulpa y Cascarilla de Rosa mosqueta, ajustando las condiciones para su aplicabilidad en el contexto de los emprendimientos locales	Al mes 24 ya ha sido socializada y transferida la información relevante sobre las propiedades y estándares de calidad de los productos apoyados por el PIT, siendo ésta puesta en práctica por los emprendedores.	Se logró la formulación del producto Rosa mosqueta. En el caso del piñon se elbaoro un documento denominado: "Manual de procesamiento de productos en base a piñon. En el caso de la morchella se capacita en la produccion del producto: morchella seca envasada. Se complementan estas actividades con capacitaciones relaizadas en el Instituto de Agroindustrisa de la Universidad de la Frontera.	En el trancuso del proyecto se visualiza que la produccion de pulpa de rosa mosqueta requiere de manejos y maquinaria que escapann de la posibilidad del programa, por lo que se acuerda entregar en unha primera etapa morchella seca y limpia, la que tiene un a alta demanda por las empresas del rubro.	Sin observaciones
Obtención de las formulaciones de los productos	Obtención de las formulaciones de pulpa de Rosa Mosqueta.	Obtención de las formulaciones de pulpa de Rosa Mosqueta.	Si bien se realizan estas formulaciones, se determina que su produccion debe ser realizada en una segunda etapa del proyecto.	Sin observaciones

BRECHAS – CUADRO 1: Actividades, Resultados, Hitos				
	Programado	Real	Justificación / Problemas Enfrentados	Correcciones Metodológicas Derivadas
INSTRUMENTO 4				
Actividades				
Rosa Mosqueta				
Evaluacion de la dinamica regenerativa	Febrero-Marzo 2010	Marzo2010	Se realizó una estratificación de las áreas con presencia de Rosa Mosqueta en la Comuna de Lonquimay, obteniendo como resultado mapas de áreas prioritarias de cosecha de este fruto para la comuna. El resultado, señala que la comuna de Lonquimay, presenta un total de 1.856 ha con presencia de R. mosqueta.	
Cosecha	Marzo-Mayo 2010	Marzo - Abril 2010	Se establecieron areas prioritarias de cosecha. Se establecieron diferencias significativas entre sectores donde la exposicion juega un papel central.	
Cuantificación anual	Mayo-Junio 2010	Mayo 2010	Se estima que podrian cosecharse entre 50.000 y 300.000 kilos de rosa mosqueta al año, dependiendo de la ciclicidad de la produccion.	
Morchella				
Caracterización de productos	Octubre-Diciembre 2009	Se buscaba entender a que asociaciones respondia mejor su produccion.	Baja cosecha del producto, dada su ciclicidad anual en la produccion; motivo extenrder el analisis para otra temporada. Se determina una	No se tiene ingerencia, pues este instrumento finaliza el 2010

			mayor asociacion con el tipo forestal Ro-ra-co y Co-Ra-Te y Cipres de la Cordillera; escasa presencia en el tipo forestal Araucaria.	
Piñón				
Evaluación de nivel de cosecha y estado de la regenaración	Enero-Abril 2010	Abril-Mayo 2010-2011-2012	Los niveles de cosecha de piñon estos años fueron bajos y el 2012 el mas bajo de los ultimos 12 años; esto afecto el desarrollo del programa por la escasa cantidad de materia prima y el valor alto de transaccion .	Extensión de los meses de evaluación
Cosecha	Marzo-Mayo 2010	Abril-Mayo 2010-2011 y 2012	La recoleccion fue notablemente baja en estos años.	
Caracterización de los productos	Abril-Junio 2010	Mayo 2010	La caracterizacion se pudo hacer sin problemas.	
Hitos Críticos				
Pautas para la obtención de sellos orgánicos para la producción de PFNMs	Noviembre 2010	Noviembre 2010-2013	En el desarrollo del programa la certificacionn organica tenía que recurrir a protocolos internacionales a costos de transacion muy altos. A paritr del año 2013 el SAG contempla un protoclo para certificarse organicó y se deberá estudiar una manera de abordarlo.	
Estandarización de productos	Noviembre 2010	Mayo 2010	Los productos considerados contemplan una estandarizacion.	Fue realizado por UFRO en su manual de procesamiento
Propuesta de manejo sustentable	Noviembre 2010	Noviembre 2010	Se entregan propuestas de manejo preliminares. Mediante proyecto complementario CONAF, se determino el año 2014, protocolo básico de recolección y siembra de araucaria.	No se pueden realizar correcciones pues el instrumento finalizó y se abordó en con otra fuente de financiamiento.

Instrumento 5				
Establecimiento de convenios comerciales por parte de los recolectores dentro del programa (los convenios los firman con las organizaciones, por ello es importante lograr su formación antes de hacer estos convenios)	Abril 2010	Abril 2010. En termino de organización, existen Juntas de Vecinos, en cada uno de los sectores, estas últimas son las principales instancias de participación que cumplen más bien un rol funcional, en la canalización de los distintos demandas de la localidad. En general la organización y participación de los habitantes de estas zonas, es baja.. Con ellos se trabaja en protocolos de cosecha y pautas de comercializacion.	Dada esta realidad, se establecieron pautas de trabajo y relaciones como una fase previa a convenios formales	
Definición de protocolo de recolección para PFNMs con los recolectores	Enero 2010	Enero 2010. Se entregaron y definieron protocolos de recoleccion respecto de los tres PFNM.		Sin observacion
Realización de talleres de transferencia tecnológica, actividades de capacitación y difusión.	Marzo 2010	Marzo 2010. En el caso de la recoleccion de morchella, se diselño un secador del hongos que se le entrego a 5 familias.tambien se diseño un canasto de recoleccion de hongos. Se establecieron pautas para la recoleccion de piñones y para la recoleccion de rosa mosqueta. Se realizaron diversas acciones de capacitacion a traves de la Junta de Vecinos.	Se realizaron para Morchella, piñon, y rosa mosqueta se generando una base de informacion y transferencia a diversos grupos de indigenas y colonos..	Sin observacion

Implementación del protocolo de recolección construido con los recolectores	Marzo 2010	Marzo 2010. En conjunto se discute las mejores practicas de recoleccion delos tres PFNMs.	Sin observación	Sin observacion
Identificación de zonas de conflicto, mediación y establecimiento de convenios formales de paso y uso.	Abril 2010	Abril 2010	Los grupo no identifican problemas serios que impliquen la intervención de terceros, solo el caso del grupo de Pedregoso que piñonea en prediosparticulares cree que a futuro se podria realizar algo en torno a esto.	Sin observacion
Instrumento 6				
Tres encuestas para ser aplicadas a recolectores, emprendedores y comercializadores.	Instrumentos elaborados y aplicados	Realizado	Sin observaciones	Sin observaciones
Base de datos para registro de la información obtenida de las encuestas	Base de datos entregada	Realizado	Sin observaciones	Sin observaciones
Tres matrices vinculadas a las bases de datos, donde se registran los indicadores claves y secundarios	Matrices elaboradas	Realizado	Sin observaciones	Sin observaciones
Herramienta informática en Excel para monitoreo	Herramienta informática a disposición del programa	Realizado	Sin observaciones	Sin observaciones
Instrumento 7				
Fase de diagnóstico	Análisis de la línea base para un pre-diagnóstico. Entrevistas individualizadas para diagnóstico.	Esta actividad se realizo en su totalidad.	Sin problemas	Sin Correcciones
Talleres conceptuales del	Talleres conceptuales. Obtener información de fuentes secundarias	Esta actividad se realizo en su totalidad	Sin problemas	Sin Correcciones

plan de negocio				
Apoyo y monitoreo individualizado a los planes de negocio	Apoyo y monitoreo de los planes de negocio. Obtener información de fuentes secundarias	Esta actividad se realizo en su totalidad	Sin problemas	Sin Correcciones
Evaluación final	Evaluación de cada uno de los planes de negocio	Esta actividad se realizo en su totalidad.	Sin problemas	Sin correcciones
Talleres finales	Evaluaciones finales de emprendedores en conjunto.	Esta actividad se realizo en su totalidad.	Sin problemas	Sin correcciones

BRECHAS – CUADRO 1: Actividades, Resultados, Hitos

	Programado	Real	Justificación / Problemas Enfrentados	Correcciones Metodológicas Derivadas
INSTRUMENTO 8				
	Se debe informar claramente por cada emprendimiento la situación final de los equipos comprometidos y entregados.			La información reportada es antigua y no recoge la situación final. P ej. Véase lo informado en construcción limpiador de rosa mosqueta:e ntrega deshidratador: diseño de pelador de piñon: diseño y construcción de torre para estanque de almacenamiento de agua. Construccion deshidratador de Meliñir.
Terminaciones de construcción de hornos	Enero 2011	Marzo de 2011	Se entregan los 3 hornos de las amasanderías, se prueban y funcionan bien. A Carmen Moreno; a Rosa Huilcaleo y Flor Lagos.	Se trabajo en las terminaciones de los hornos correspondientes a las amasanderias
Entrega de equipo para emprendimiento de masa horneadas	Febrero 2011	Marzo de 2011	Se entragan los equipos señalados (amasadora, batidora y laminadora a las 3 emprendeorras antes señaldas y a la Sra Zenobia	Se entregaron los equipos para las emprendedoras que realizan actividades de amasanderia (horno,amasadora,batidora Selladora,laminadora)

			Ñanco una batidora y una amasadora. Todas funcionan adecuadamente.	
Construccion limpiador de rosa mosqueta	Enero 2011	Febrero 2013	Se le entrega a la Sociedad PEZARTE. Falto de materia prima para realizar mas pruebas de limpiadora.	UFRO se compromete a realizar las pruebas necesarias en el futuro.
Entrega deshidratador	Marzo 2011	Marzo 2013	Se colocan los dehisdratadores en dependencias de PEZARTE y MELIÑIR Ltda; se prueba el de PEZARTE y funciona adecuadamente.	UFRO se compromete a realizar las pruebas necesarias en el futuro; sobre todo en el caso de MELIÑIR Ltda.
Diseño de peladora de piñón	Abril 2011	Octubre de 2013.	Se construye la primera peladiora de piñones.	En base a los ensayos realizados se elaboró el modelo final de pelador
Diseño y construcción torre para estanque de almacenamiento de agua	Abril 2011	Junio 2012 Se entrega torre de agua para MELIÑIR y PEZARTE Ltda	Problemas de compra de materiales, por no tener acceso a los fondos; se espero a la reitemización de dineros para comenzar la construcción.	Se desecho la compra de estanque por priorizacion de otros materiales.
Construcción deshidratador Meliñir Ltda.	Abril 2011	Junio 2012	Deshidratador construido; falta hacer la prueba de funcionamiento.	UFRO se compromete a realizarla cuando se conecte MELIÑIR Ltda a la red electrica.
Diseño y construcción pelador de piñónes	Abril 2011	Octubre de 2013	Se esta construyendo la segunda peladora de piñones ; se entraga al final de enero por la UFRO.	Se espero la reitemización de dineros para la compra de materiales. Posteriormente, la peladora, presenta bajo rendimiento de pelado. Hubo que reitemizar nuevamente dineros

BRECHAS – CUADRO 1: Actividades, Resultados, Hitos

	Programado	Real	Justificación / Problemas Enfrentados	Correcciones Metodológicas Derivadas
	Hitos Críticos			
INSTRUMENTO 9				
	Análisis y prospección de mercado de los tres PFNMs	Se ha realizado una análisis del mercado de los tres PFNMs y se han identificado los segmentos y clientes portenciales en cada caso.	Niguna	Ninguna
	Cambio de estado de exportación del Piñon	Se ha revisado la normativa CITES que establece restricciones a la exportación del piñón. Se ha planteado una propuesta para explorar una posible excepción mediante la sensibilización de autoridades políticas y fundamento técnico científico.	Sólo el Estado a través de sus Instituciones puede generar y gestionar un cambio en la categoria CITES de la *Araucaria araucana*	Ninguna
	Estrategia de comercialización	Estrategias de Comercialización finalizadas para tres lineas de negocio: • Sociedad Comercial Meliñir • Sociedad Pezarte Ltda. • Emprendedoras Masas Horneadas	Ninguno	Ninguna
	Imagen Corporativa y de productos	1.- Se determino una imagen corporativa cojuntas. 2.- Se diseño etiquetas de productos para los productos que cada emprendimiento, los cuales fueron establecidos en la mesa directiva. 3.- Se finalizó la realización de una plataforma comercial online através de la confección de un sitio web, en el cual se muestra cada uno de los emprendimientos y sus productos.	Ninguna	Ninguna
	Contratos de Compraventa	Establecimiento de contratos comerciales. Se destaca el contrato con la tienda Rincon natura, el acuerdo con la empresa Puelche y la propuesta con la empresa Salus.	Ninguna	Ninguna
	Acciones de Publicidad	Desarrollo de pagina web, Envio de emails Publicitarios, desarrollo de etiquetas para productos, desarrollo de grafica para promoción de prodcutos.	Ninguna	Ninguna
	Rondas de negocios	Visitas comerciales a la empresas exportadoras, prductoras y asociaciones, tales como: Collico, Puratos, Carozzi, Fechipan, locatarios ferias de abastos, supermercados, Index	Ninguno	Ninguna

		Salus, Coesam, Kosmetik, Conservas los Angeles, Puelche, Forestal Casino, Esmeralda, Nevada Export, Sudamerica Trading, Claudia Guilof, Fruícola Olmue, restaurantes y hoteles premium y tiendas especializadas. Realización de rondas de negocios con empresas dedicadas a la distribución y comercialización de alimentos naturales en las ferias empresariales en que participaron. Dentro de las reuniones se destacan las siguientes: • Emporio nacional • Supermercado Organisk • Sabores del Campo • Huerto Azul • Sweet & Gourmet, entre otras.		
	Ferias	Participación de los emprendimientos en tres ferias comerciales: • Expo Mundo Rural Bicentenario • Expo Sofo Temuco 2010 • Expo Mundo Rural Araucania	Ninguna	Ninguna

III. Análisis de Brechas

BRECHAS – CUADRO 2: Resultados Logrados, Metas propuestas, Repercusiones en Objetivos

Resultados logrados	Calidad del resultado, en función de lo programado			Repercusión en los objetivos			Comentarios
	Superior	Esperado	Inferior	Alta	Media	Baja	
Instrumento 2							
Período de nivelación			X		X		Realizado
Recolectores con capacidades internalizadas		X			X		No corresponde su participación en el periodo dados los contenidos tratados.
Emprendedores con capacidades internalizadas		X			X		Resta realizar 6 talleres
Conocimiento de otras experiencias por dias de campo		X			X		Resta realizar 1 dia de campo
Instrumento 3							
Obtención de las formulaciones de pulpa de Rosa Mosqueta.		X			X		Hubo ausencia de disponibilidad de materia prima de la segunda recolección de unos de los sectores (sector Caracoles) de mayor relavancia o representatividad
Obtención de pepas del descarte del proceso de pulpa de Rosa Mosqueta		X		X			Se podria obtener aceite de Rosa Mosqueta a partir de las pepas de este fruto.
Instrumento 4							
Cuantificación de la producción de Morchella para el año 2009 en Lonquimay		X				X	La baja producción de esta temporada imposibilita la interpretación de los actores de la producción evaluados.
Cuantificación de la producción de Rosa Mosqueta para el año 2010 en Lonquimay		X			X		
Cuantificación de la producción de Piñón para el año 2010, en la		X			X		

comuna de Lonquimay							
Estimación de la producción de Piñon para el año 2011 en la comuna de Lonquimay		X			X		
Protocolo e instrumentos de cosecha a propiados para rosa mosqueta y morchella			x			x	La nula produccion de la temporada anterior y el termino del instruemnto en la segunda temporada imposibilita obtener resultados con mayor impacto para morchella
Pautas para la obtencion de sello organico		x			x		
Propuesta de manejo sustentable para las tres especies		x			x		La falta de antecedentes sobre la producion de morchella, no permite establecer pautas de manejo concretas diferentes a las que estan establecidas.
Instrumento 5							
Comercialización con grupos recolector de piñon	x			x			Se realizo venta por 3.000 kg, de piñon por parte de grupo de recolectores de pedregoso, lo cual aporto con aproximademente ¼ del volumen total de abatecimiento de la empresa Meliñir Ltd.
Comercialización con grupos recolector de Moechella			x		x		Solo se logró la comercilaizacion de 3 kg. De morchella con la empresa PezArte, puesto que la produccion de este producto en el periodo fue inesperadamente inferior a lo esperado.
Comercialización con grupos recolector de Rosa Mosqueta			x		x		La comercialización de la rosa mosqueta con la empresa PezArte no se llevo a cabo puesto que en el caso de la comunidad Pehuen Mapu no se llego a a acuerdo de precio y con el grupo de Llanquen la empresa ya cambio la estrategia de compra por lo que no se concreto

							ninguna negociación
Instrumento 6							
Tres encuestas para ser aplicadas a recolectores, emprendedores y comercializadores.		X			X		Sin comentarios
Base de datos para registro de la información obtenida de las encuestas		X			X		Sin comentarios
Tres matrices vinculadas a las bases de datos, donde se registran los indicadores claves y secundarios		X			X		Sin comentarios
Herramienta informática en Excel para monitoreo		X			X		Sin comentarios
Implementación de la herramienta desarrollada en Excel en un ordenador predefinido y capacitación en la utilización de		X			X		Sin comentarios
Instrumento 7							
Se realizaron talleres de trabajo, en los cuales se fueron elaborando los planes de negocio en conjunto con los emprendedores, esto para que los emprendedores internalicen la estructura, lógica y conceptos técnicos que conforman un plan de negocio		x		x			Sin comeNtarios
Se construyeron siete planes de negocio, uno por cada emprendimiento y un octavo plan de negocio en común denominado "Plan de negocio Antumahuida".		x		x			Sin comentarios
Se realizaron talleres finales junto con los emprendedores para repasar, revisar y mejorar cada uno de los planes		x		x			Sin comentarios

de negocio.							
INSTRUMENTO 8							
Generación de memorias de cálculo		x		x			Los requerimientos energeticos fueron calculados satisfactoriamente para volumenes definidos en primera instancia. Si estos volumenss varian afectan toda la cadena de calculo y diseño.
Elaboración de planos constructivos		x		x			
Construcción limpiador de rosa mosqueta		x		x			Se construyó el limpiador según el diseño establecido
Fabricación deshidratador		x		x			Se fabricó deshidratador, el cual fue modificado (reducido en tamaño) debido a que los espacios asignados no cumplian con los requeridos para la instalación
Instalación de equipos en emprendimiento pezarte		x		x			Se instalaron equipos; solamente hubo algunos problemas para ingresar deshidratador a las lugar dispuesto para instalación
Entrega de equipos amasanderias		x			x		Se entregó las máquinas correspondiente de estos emprendimientos; uno de los hornos presentó problemas de sencilla solución. Las bandejas se retiraron para realizar enlosado de las mismas
Diseño final de pelador de piñón y construcción de peladoras			x			X	Los equipos no cumplieron con expectativas respecto a rendimiento de pelado. No hay experiencia similar al respecto, por lo que había un riesgo no dimensionado en la construicción de un pelador de piñones
Contrucción de deshidratador Meliñir Ltda.		x			X		Se encuantra en proceso de fabricación
Adquicición de autoclave		x			X		Se estableció la licitación del equipo, la cual tubo

							que efectuarse nuevamente porque el proveedor no postuló durante el plazo establecido
Resultados logrados INSTRUMENTO 9	Calidad del resultado, en función de lo programado			Repercusión en los objetivos		Comentarios	
	Superior	**Esperado**	**Inferior**	**Alta**	**Media**	**Baja**	
Analisis Restricción Exportación Piñón	X			X			Si es factible fundamentar técnicamente que la sustentabilidad de la especie no se ve afectada por eventuales exportaciones del piñón y sus derivados y, adicionalmente, si se logra sensibilizarse a las autoridades políticas al respecto, se estima factible poder presentar una solicitud de excepción a las restriciones impuestas por CITES
Determinación de Segmentos		X			X		Se han identificado los segmentos para cada uno de los PFNMs en estudio en función de información primaria y secundaria.
Determinación Cadena Comercialización	X			X			Se realizó una visita a terreno, en la que se entrevistó a los distintas personas que participan de la cadena de comercialización.
Identificación Eslabones Cadena Comercialización		X			X		Las entrevistas señaladas precedentemente, permitieron identificar y caracterizar cada uno de los eslabones de la cadena de comercialización, sumado a las entevistas e información secundaria.
Propuesta Modelo de Comercialización	X			X			Se ha planteado una propuesta de modelo de comercialización por línea de negocio.
Propuesta de Imagen Corporativa		X		X			Se determino una imagen corporativa conjunta. Se diseño las etiquetas de los productos que se han definido para su comercialización. Se finalizo la confección de plataforma comercial para los productos: www.antumahuida.cl
Participación en ferias	X			X			Se participó con los

empresariales.							emprendedores en distintas ferias comerciales a nivel nacional y regional. Estos eventos han sido una gran oportunidad de promocionar sus prodcutos y hacer contactos comerciales,
Rondas de negocio	X			X			Se han realiado visita a potenciales clientes relevantes en los distintos productos que comercializan los emprendedores, generado un interés en contar con productos de calidad y en forma directa. Se realizaron Rondas de negocios en las ferias empresariales.
Propuesta de Acuerdo Comercial a los Emprendedores	X			X			Se ha realizado una propuesta de acuerdo comercial a las tres líneas de negocio para ditribuir su mix de productos a través de las tiendas Rincón Natural, de propiedad de Asemafor Ltda. Se establecio contratos de compra venta de productos ante notario con los emprendimientos del proyecto para su comercialización en las tiendas Rincón Natural.

IV. Cambios Sugeridos a los Planteamientos Originales

No hay cambios sugeridos

V. Actualización Carta Gantt

(Adjuntar la **Carta Gantt definitiva en la ejecución de la Propuesta** en función de las correcciones / adecuaciones / cambios que se hayan señalado en los puntos anteriores)

Se adjunta Tabla Excel al final de documento

VI. Resultados Finales Principales por Iniciativa

RESULTADOS X INICIATIVA – CUADRO 3		
Iniciativa	Tipo	Resultados Principales
Instrumento 2		
Instalación de capacidades para los miembros de la cadena de valor de PFNMs	PROYECTO	Realización de 66 talleres.
		La asistencia promedio de los emprendedores es de 62,8% a la fecha. A traves de esta capacitaciones se logra convertir a recolectores y pequeños ganaderios en pequeños empresarios y generar un negocio en funcion de las materias primas de un territorio. Los emprendedores se encuentran capacitados para enfrentar la produccion y la comerciliazacion de sus productos.
Intrumento 3		
Estudio de estandares y propiedades de los derivados de Piñón, Morchella y Rosa Mosqueta.	ESTUDIO	Obtención de las formulaciones de las pulpas de Rosa Mosqueta. Las formulaciones de pulpa de Rosa Mosqueta obtenidas a partir de la Rosa Mosqueta recolectadas en el sector LLanquen es la que obtuvo las notas promedios mas altas en la evaluación sensorial y los mejores resultados en los análisis fisico – quimicos.
		La metodologia de procesamiento utilizada para la obtención de pulpa de Rosa Mosqueta, fue adecuada para la conservación y preservación de este fruto de recolección. Se construye un manual de procesamiento de productos en base a piñón por la UFRO a cargo de la Academica Susana valenzuela. Se enseña en terminos practicos en el Departamento de Agroindustria de la Universidad la forma de secar y almacenar el hongo morchella.
Instrumento 4		
Estudio de condiciones de manejo para Morchella, Rosa Mosqueta y Piñón	Estudio	Entrega de pautas de manejo para los trs PFNMs
		Cuantificación de la oferta de piñones disponibles para el año 2010 en la comuna de Lonquimay, y una estimación para el año 2011
		Cuantificación de la producción de Rosa Mosqueta para el año 2010, en la comuna de Lonquimay
		Entrega de pautas para la obtención de la certificación orgánica de los trs PFNMs.
Instrumento 5		
Fortalecimiento de la participación y organización productivo comercial	PROYECTO	Se realizo venta por 3.000 kg, de piñon por parte de grupo de recolectores de pedregoso, lo cual aporto con

de los Recolectores de PFNMs para su inserción efectiva en la cadena productiva		aproximademente ¼ del volumen total de abatecimiento de la empresa Meliñir Ltd.
		Se realizó venta de morchella con volumen aproximado de 3 kg. Secos a la aempresa Pez Arte Lda.; em otra temporada se compraron y vendieron 10 Kg de morchella seca.
		Durante tres atemporadas se compra rosa mosqueta en la zona norte y se vende a empresas en Los Angekes; aproximadamente 6.000 kilos por temporada. Las empresas se muestran interesadas en el producto de rosa mosqueta seca y limpia.
Instrumento 6		
Construcción de línea base.	CONSULTORIA	Tres encuestas que para ser aplicadas a los tres actores del encadenamiento productivo: recolectores, emprendedores y comercializadores.
		Base de datos para registro de la información obtenida de las encuestas aplicadas.
		Tres matrices vinculadas a las bases de datos, donde se registran los indicadores claves y secundarios de referencia.
		Herramienta informática en Excel implementada, para obtener indicadores que se puedan comparar con los obtenidos
Instrumento 7		
Consultoría en Generación de planes de negocio para emprendimientos	CONSULTORIA	Planes de negocio terminados
INSTRUMENTO 8		
Iniciativa Diseño de maquinaria	Tipo Proyecto	Resultados Principales
		(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		...Parametrizacion de las maquinas
		...Generacion de memorias de calculo en función de requerimientos energéticos
Construcción deshidratador (modelo)	Proyecto	...
		(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Construcción y análisis de datos en deshidratador para establecer parametros de trabajo ideales respaldados con analisis de laboratorio. Dos deshidratadores construidos y entregados, uno a PEZARTE y el otro a MELIÑIR Ltda.
Construccion molino	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Desarrollo de pruebas de molienda y generacion de documentacion. Se entregan dos molinos en funcionamiento y probados; uno a MELIÑIR Ltda y otro a PEZARTE Ltda.
Generacion de planos tecnicos y cubicacion de hornos	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Generacion de presupuestos y adquisicion de materiales para la pronta construccion.

		Los tres hornos fueron diseñados y construídos; entregados a Carmen Moreno; a Rosa Huilcaleo y Flor Lagos.
		...
Construcción y entrega de hornos y máquinas de emprendimientos para amasanderías)	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Finalización de fabricación de hornos con la posterior entrega a los emprendimientos respectivos
		Junto con la entrega de hornos, se entregaron los equipos amasadora, batidora, selladora y laminadora
(construcción y entrega de limpiador de rosa mosqueta)	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Finalización de fabricación del limpiador con la posterior entrega al emprendimiento PEZARTE
		...
(Entrega deshidratador emprendimiento PEZARTE)	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Finalización de fabricación de deshidratador con la posterior entrega al empredimiento PEZARTE y se realizaron ajustes finales
		...
(entrega de molino emprendimiento PEZARTE)	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Finalización de fabricación de molino para piñón con la posterior entrega a emprendimiento PEZARTE
		...
		...
(entrega de limpiadora de piñones)	Proyecto	(Resultados Principales Alcanzados a la Fecha)
		Finalización de prototipo. Luego hubo problemas en transferir el prototipo a la escala normal. Sólo se construyo una limpiadora (que presenta un bajo rendimiento de pelado). UFRO a la fecha de finalización, no había finalizado la segunda peladora y se comprometio a entregarla los primeros días de enero a PEZARTE
Descripción:	Compra de materiales para deshidratador de piñón de emptrndimiento Meliñir Ltda, pelador de piñón y torre.	La via de aquisión de los material se realiza mediante CHILECOMPRA, por ello los procesos de licitación necesitan de un periodo de tiempo extenso, ello dilato el proceso.
Justificación:	Para la compra de estos materiales, fue necesario la espera la aprobación de la reitemización de dineros por parte de FIA, para acceder a los fondos.	

RESULTADOS X INICIATIVA – CUADRO 3		
Iniciativa	Tipo	Resultados Principales
INSTRUMENTO 9		
Estrategia de Comercialización y Marketing para emprendimientos PFNMs	Proyecto	Análisis Cambio de estado de exportación del Piñon.
		Análisis del mercado de los tres PFNMs y su segmentación.
		Establecimiento de una imagen corporativa conjunta – Antumahuida.
		Diseño de etiquetas comerciales para los productos desarrollados por los emprendimientos.
		Confección de plataforma comercial online para comercialización de los productos.
		Desarrollo de estrátegias de comercialización en función de las Líneas de Negocio
		Formalización notarial de los contratos de comercailización de los emprendedores con las Tiendas Rincón Natural
		Participación de emprendimientos en Ferias Empresariales con la marca Antumahuida.

VII. Situación de los indicadores de impactos esperados

Ingresos durante el año 2012: Rosa Huilcaleo: Ingresos brutos: $2.000.000 Carmen Moreno: Ingresos brutos: $2.000.000 Flor Lagos: Ingresos brutos: $2.000.000 Sociedad PEZARTE: Ingreso brutos: $3.000.000 Sociedad Meliñir Ltda.: $3.000.000 Restaurant y Alojamiento Follil Pehuenche: Ingresos brutos: $4.000.000 Los ingresos de los Emprendimientos y Emprendedoras (os) durante el 2012 fueron menores que el año 2011 y 2010; esto básicamente porque el año 2012 fue uno de los años con mas baja producción y recolección de piñones. La información que teníamos era que esto iba a ser así, ya que el año 2011 también había sido de baja producción.

De hecho a mediados de 2012 ninguno de los emprendedores contaban con piñones y la escasa oferta que había asignaba un valor muy alto al kilo de piñones (cerca de $2.000), lo que hacía imposible comprar a ese precio para producir harina de piñón.

El año 2013, fue un año de la mas alta producción de piñones de los últimos 11 años, así que los emprendedores (as) pudieron recolectar, acumular y comprar una gran cantidad de piñones que le permitirá tener una producción permanente en los próximos años, así que ahora se encuentran en plena producción y vendiendo la totalidad de sus productos.

ESTADO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN CUANTO A LAS RESOLUCIONES SANITARIAS.

Los emprendedores, principales actores en esta línea de trabajo en particular, se han abocado a esta tarea, de acuerdo a las condiciones y posibilidades de cada cual. A continuación una descripción del estado de cada emprendimiento a marzo de 2014:

1. Sociedad Pezarte Ltda.:

En el caso de PEZARTE Ltda. Las acciones se han enfocado a:

- Adecuar la personalidad jurídica de la empresa al nuevo rubro, determinación del giro adecuado y obtención de boletas y facturas.
- Regularización de la construcción a través de planos actualizados en la oficina de Obras del Municipio de Lonquimay.
- Obtención del cambio de uso de suelo, necesario para poder obtener la resolución sanitaria y los permisos de edificación.
- Obtención de las resoluciones sanitarias respectivas, la que fueron ingresadas y aprobadas, con visita a terreno en trámite.

2. Sociedad Folil Pehuenche-Hostería.

La sociedad Folil Pehuenche, dueña de la Hostería, gracias al proyecto renovó completamente su cocina, dado que estaba punto de perder su autorización sanitaria; de esta manera al dia de hoy cuenta con resolución sanitaria al día.

3. Sociedad Meliñir Ltda.:

La Sociedad Meliñir presenta una alta capacidad de gestión, particularmente por parte de su representante legal, quién es uno de los emprendedores más experimentados.

La sociedad opera actualmente en la Sociedad FOLIL PEHUENCHE, donde puede sacar sus productos con resolución sanitaria, dado que tomo en arriendo la Hostería por 5 años y le quedan tres años a cargo de ella., que cuenta con infraestructura adecuada para su realización, esto eleva los costos de producción, pero permite que la sociedad de mantenga en el mercado que ya ha desarrollado, hasta que instale su planta definitiva en Lonquimay.

La carpeta de tramitación de las resoluciones sanitaria de agua potable y alcantarillado fueron recepcionadas y aprobadas sin observaciones; lo que falta es una visita cuando la planta este en funcionamiento; dado que faltan las conexiones a la red formal de Lonquimay.

Emprendedoras en masas horneadas de piñón:

Las emprendedoras dedicadas al rubro de masas horneadas han avanzado de manera más o menos conjunta, en la edificación y obra gruesa de sus respectivas salas de proceso, cuyo costo ha sido enteramente de ellas y que han complementado con pequeños fondos municipales en algunos casos.

Además han recibido apoyo municipal de mano de obra, a través de un maestro que les ha ayudado en la edificación e interpretación de los planos.

Al 20 de marzo del año 2014, tres de las amasanderías, se encuentran totalmente terminadas, dos de ellas con resoluciones sanitarias autorizadas y una de ellas en trámite.

Carmen Moreno.
Esta emprendedora dedicada al rubro de masas horneadas vende sus productos en negocios formales y cuenta con resolución sanitaria al día.

Flor Lagos.
Esta emprendedora dedicada al rubro de masas horneadas vende sus productos en negocios formales y cuenta con resolución sanitaria al día.

Rosa Huilcaleo.
Esta emprendedora dedicada al rubro de masas horneadas vende sus productos en negocios formales y cuenta con resolución sanitaria ingresada y aprobada, faltando una vista de terreno dado que se encuentra en un camping en la localidad de Icalma, donde ellos la presentaron junto con el camping que poseen.

La cuarta emprendedora, que recibió dos maquinas de amasandería, la Sra. Zenobia Ñanco, cuenta con resolución sanitaria, donde realiza eventos de gastronomía.

VII. Aspectos Financieros y Aspectos de Gobernabilidad

(En el cuadro siguiente mencionar y justificar como máximo **los tres eventos** más importantes de relevar a la fecha, desde la perspectiva de

a) La **Situación Financiera:** aportes programados vs. desembolsados, reitemizaciones, cambios en presupuesto u otros.
b) La **Situación de Gobernabilidad:** configuración actual del organigrama o equipo técnico (del Programa o de alguna iniciativa), vinculación o desvinculación de alguna institución ejecutora, cambios en los tiempos de dedicación comprometidos u otros.)

CUADRO 4		SITUACION FINANCIERA	SITUACION DE GOBERNABILIDAD
1	Obtencion de resolución sanitaria	No se considero en el proyecto el financiamiento de la obtención de la RS. Las emprendedoras (Fabrica de masas), tuvieron muchas dificultades para financiar este item además de financiar la obra gruesa de sus fábricas.	Implicó un gran esfuerzo, pues en el territorio donde se desarrollo el PIT, puies resulta complejo. Producto de ello, hubo una emprendedora que no pudo cumplir con los compromisos y dejo el proyecto.
2	Construcción de Maquinarias	Fue necesario realizar reitemizaciones para poder financiar apropiadamente la construcción	Hubo serias diferencias entre el tipo de maquinas que los emprendedores esperaban y lo entregado. Un caso emblemático fueron las peladoras de piñones, que no cumplieron con las expectativas de rendimiento de pelado
3	Variabilidad interanual en la producción de PFNMs	La variabilidad en la producción de morchella, piñones y rosa mosqueta, generó serías dificultades, pues ello produce variaciones altas de los precios de los insumos (por ejemplo piñones). Ello provocó que, por ejemplo el año 2012, no pudieran comprar un volumen importante de producto (por su alto precio y falta de capital de trabajo), lo que se tradujo que se quedaran sin productos (*galletas, harina, etc*) para vender durante varios meses de ese año.	

VIII. Situación de los indicadores de impactos esperados

Cuadros que resuman las ventas de productos y/o servicios, reducción de costos de producción y aumento de empleos ocurridos durante la ejecución del Programa.

IX. Otros

(Precisar cualquier otro antecedente de **relevancia significativa** en relación a la marcha del Programa, que **no haya sido capturado** en los puntos precedentes)

Debido a una serie de dificultades administrativas y legales, las actas de comodato que la UFRO debió realizar a cada uno de los emprendimientos que recibieron equipos del programa: incluyendo a la beneficiaria que reemplazó a la emprendedora Rosa Cañumir Antiné y que fue acordado en sesión de directorio del programa, no han sido efectuadas