

PROGRAMA DE FORMACION
Recepcionado 13-6-03
Nº Ingreso 141

INFORME TÉCNICO

PASANTIA

**“CAPACITACIÓN Y NOCIONES EN
FORMAS Y SISTEMAS DE COSECHA
PARA AUMENTAR LA EFICIENCIA Y
RENTABILIDAD DEL CULTIVO DE LA
ACEITUNA PARA ACEITE DE OLIVA Y
CAPACITACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN
EN CATA (II PARTE)”**

PROPUESTA: FIA-FP-V-2002-1-A-65



CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

1. Antecedentes Generales de la Propuesta

Nombre: Capacitación y nociones en formas y sistemas de cosecha para aumentar la eficiencia y rentabilidad del cultivo de la aceituna para aceite de oliva y capacitación y especialización en cata (II parte)

Código : fp-v-2002-1-150

Entidad Responsable Postulante Grupal: Agrocomercial Valle Arriba S.A.

Coordinador : Juan Vicente González Schiavetti

Lugar de Formación (País, Región, Ciudad, Localidad): España, Andalucía , Jaén , Mengíbar e Italia Jesi, Ancona
Italia Roma

Tipo o modalidad de Formación: Pasantía

Fecha de realización: entre los días 8 de enero y el 21 de enero de 2003

Participantes: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Nombre	Institución/Empresa	Cargo/Actividad	Tipo Productor (si corresponde)
VICENTE GONZÁLEZ SCH.	PROFO OLIVAS CHILE	GERENTE GENERAL	
GASTÓN CARDEMIL	AGROCOMERCIAL VALLE ARRIBA S.A.	GERENTE GENERAL	PRODUCTOR GRANDE
JUAN PEDRO FABRES	AGRÍCOLA Y GANADERA SIGLO VEINTE LTDA.	GERENTE	PRODUCTOR PEQUEÑO
RODRIGO VIÑAMBRES	SOC. CONSTRUCTORA E INVERSIONES LTDA.	GERENTE GENERAL	PRODUCTOR GRANDE
JOSÉ ZAVALA ALLIENDE	SOC. AGRÍCOLA COMERCIAL Y DE TRANSPORTE ZAVALA HNOS. LTDA.	DUEÑO	PRODUCTOR GRANDE
DANIEL PELLIZZON	VALLE ARRIBA S.A	ADMINISTRADOR GENERAL	
EDUARDO DE LA SOTTA	CURIMAPU S.A	GERENTE GENERAL	PEQUEÑO



FRANCISCO PRETEL	COCINA	CHEF INTERNACIONAL	
FELIPE GONZÁLEZ	COVAL LTDA.	GERENTE DE EXPORTACIONES	
EDUARDO GARCIA	PARTICULAR	DUEÑO	MEDIANO

Problema a Resolver:. Los problemas más complejos que se quería resolver a nivel local y/o nacional con la participación en esta actividad de formación fueron dos. El primero y quizás más significativo para nosotros tomar conocimiento y experiencia de los distintos sistemas de cosecha para poder hacer más rentable el negocio debido a que esta actividad es el 75 a 80% de los costos de producción por lo tanto cualquier mejora en este sentido nos favorecería en el tema de rentabilidad del cultivo y en el fondo nos da mayor margen para el negocio de el aceite de oliva. El otro aspecto muy importante es conocer de manera más profunda el aceite y sus características organolépticas y también sus posibles composiciones para distintos mercados y así posicionar nuestros aceites en distintos segmentos de mercado.

Objetivos de la Propuesta

2. Antecedentes Generales: En esta actividad se logro plenamente los objetivos propuestos debido a que en distintas partes de la gira se vio y se aprendió como se usaban las distintas formas y sistemas de cosecha. En España el sistema es bastante diferente a lo que tenemos nosotros aquí en Chile debido a que ellos tienen distancias de plantación muy grandes (10X10) lo que les implica tener maquinaria de gran tamaño y ocupar vibradores muy poderosos que botan toda la aceituna al suelo y al recojerla esta se machuca demasiado además con estos vibradores cae aceituna y queda en contacto con el suelo y luego la recogen con sopladores y esto le da un sabor a suelo al aceite que baja su calidad por lo tanto la maquinaria que hay en España no nos sirve para nuestra realidad, si la maquinaria que hay en Italia debido a que los italianos son mas intensivos en sus cultivos por lo tanto son más parecidos a nosotros estos tienen maquinaria cabalgante muy parecida a la que se ocupa en los vinos , también tienen muy desarrollado el tema de la maquinaria para cosecha individual que esta es la que mas hay en este mercado de todo lo anterior podemos deducir que vimos de todo tipo de maquinaria para cosechar e incluso estuvimos en Italia con un Australiano que nos mostro un invento muy practico para utilizar la mano de obra que hay, pero esa mano de obra puede ser muy eficiente con estas nuevas ideas.

Con respecto al otro punto que es el de cata estuvimos en un curso durante una semana desde las 8:00 hasta las 19:00 hrs catando aceites y integrándonos a lo que son sus características organolépticas en todo su esplendor casi es indescriptible lo que se aprendió con este profesor que nos enseñó teoría y a saborear y conocer la buena y mala calidad de los aceites mostrándonos cuando los aceites eran recojidos del suelo o estaban procesados después de cierta cantidad de horas o simplemente estaban rancios, esta experiencia es casi indescriptible en palabras porque uno descubre un mundo de posibilidades de composiciones distintas y un mundo de conocimiento para saber cuando un aceite esta malo o bueno.

3. Itinerario Realizado: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Fecha	Actividad	Objetivo	Lugar
8-13	Curso de cata de aceite de oliva	Conocer las características organolépticas del aceite de oliva	España , Jaén ;mengibar
8-13	Conocimiento de maquinaria de cosecha	Conocer los sistemas de cosecha de los españoles	España, Jaén , Menjibar
15-20	Conocimiento de maquinaria de cosecha y de proceso de aceite de oliva	Conocer los distintos sistemas de cosecha y de proceso de aceite de oliva	Italia, Jesi, Ancona. Roma

Todas las actividades programadas se realizaron como estaban establecidas

4. Resultados Obtenidos: Los conocimientos adquiridos en cata de aceites fueron saber todos los atributos del aceite de oliva tanto positivos como negativos, siendo los positivos los siguientes:

- **Frutado:** Que es el conjunto de sensaciones olfativas características del aceite, dependiendo de la variedad de las aceitunas, procedentes de frutos sanos y frescos , verdes o maduros y percibidos por vía directa o retronasal.
- **Amargo:** Sabor característico del aceite obtenido de aceitunas verdes:
- **Picante:** Sensación táctil de picor, característica de los aceites obtenidos al comienzo de la campaña, principalmente de aceitunas todavía verdes.

Atributos Negativos:

- **Atrojado:** Flavor característico del aceite obtenido de aceitunas amontonadas que han sufrido un avanzado grado de fermentación anaerobiaca
- **Moho-Humedo:** Flavor característico del aceite obtenido de aceitunas en las que se han desarrollado abundantes hongos y levaduras a causa de haber permanecido amontonadas con humedad varios días.
- **Borras:** Flavor característico del aceite que ha permanecido en contacto con los lodos de decantación en depósitos.
- **Avinado-avinagrado:** Flavor de algunos aceites que recuerdan al vino o vinagre es debido a un proceso fermentativo de la aceituna, que da lugar a la formación de ácido acético, acetato de etilo y etanol.
- **Metálico:** Flavor que recuerda los metales, aceites que han permanecido largo tiempo en contacto con los metales generalmente de almacenamiento.
- **Rancio :** Flavor característico de los aceites que han sufrido un proceso oxidativo

Todo las características anteriormente mencionadas las conocimo en catas cerradas (para ver el nivel de percepción del grupo) y en catas abiertas para conocer los atributos

Cata abierta



Cata cerrada



Existen otros atributos que los explicaremos en el material anexo.

También aprendimos como conformar un panel de cata donde el jefe de panel es una persona muy importante y que se considera como esencial en la conformación de un panel y este tiene que estar muy entrenado y posicionado de su rol y del rol de los demás integrantes, además este tiene que determinar si es que el grupo es lo suficientemente parejo en sus gustos y no hay un integrante que se dispare en las percepciones. Lo anterior se lleva a cabo con varias muestras y hay que llenar una hoja llamada "Selección de Catadores por Intensidad".

En fin en este tema adquirimos muchos conocimientos, y en los materiales anexos se visualiza con claridad lo aprendido.

El material en anexos son el "Curso Internacional de Formación de Jefes de Paneles de Cata del Aceite de Oliva Virgen", y las distintas hojas específicas para las distintas etapas de la cata de aceite de oliva.

También algo muy interesante es que aprendimos a clasificar los aceites en:

Aceite de oliva virgen extra: la mediana de los defectos es igual a 0 y la del atributo "frutado" superior a 0. esto en una ficha de cata que se explica más adelante como se ocupa.

Aceite de oliva virgen: La mediana de los defectos es superior a 0 e inferior o igual a 2,5 y la del atributo positivo "frutado" superior a 0.

Aceite de oliva virgen corriente: la mediana de los defectos es superior a 2,5 y la del atributo a "frutado" igual a 0.

Aceite de oliva virgen lampante: la mediana de los defectos es superior a 6.

Todo lo anterior medido en una ficha de cata que se mide por catador y el valor va a depender de la intensidad que el catador perciba que va tanto en los atributos buenos como malos y este valor va de 1 hasta 10 de intensidad y primero se marca y después se mide y esta medida son centímetros.

Por lo tanto con todas estas armas que obtuvimos en el curso de cata podemos perfectamente cumplir los objetivos propuestos.

Con el tema de la maquinaria aprendimos observando y dando ideas, nos dimos cuenta que para nuestra realidad es mucho más aplicable lo que vimos en Italia y que tenemos que hacer una mezcla entre mecanizado y manual para darle más rendimiento a la mano de obra.

Maquina vibradora llamada Buggy Esta maquina no nos sirve para nuestra realidad.



Carro cosechero que nos da muchas ideas para utilizarlo aquí en Chile





Cosechadora manual Italiana aumenta el rendimiento de la mano de obra



5. Aplicabilidad: En Chile la superficie actualmente con olivos destinada a la producción del aceite de oliva se estima en 2.800 ha, de las cuales el 60% esta en manos de mediano y grandes productores. De esta superficie se encuentran en producción alrededor de 900 has. (66% corresponden a plantaciones tradicionales), en tanto que unas 1900 has. se encuentran en distinto estado productivo. La producción nacional se encuentra entre 700 y 1100 toneladas anuales, según antecedentes de ODEPA y de FIA. De acuerdo con las cifras anteriores y realizando una proyección, se estima que para el año 2007 la producción nacional de aceite de oliva alcanzara alrededor de 4.500 toneladas, sin considerar futuras plantaciones. El consumo de aceite de oliva, por otra parte, es de 2600 toneladas de las cuales 1700 provienen de importaciones.

Como se puede observar hoy Chile no es capaz de abastecer el mercado interno. Sin embargo, en cinco años más, como resultado de la entrada en producción de las plantas jóvenes, el volumen producido en Chile será muy superior al actualmente consumido aquí en nuestro país, el cual proviene mayoritariamente del exterior y principalmente de España e

Italia países visitados por nosotros en esta pasantía, además si a lo anteriormente mencionado de los volúmenes de consumo futuro le agregamos los acuerdos con la Unión Europea que fija una cuota de 3000 toneladas libre de aranceles y que la mayor producción proviene de España e Italia, nos encontramos con un escenario de alta competencia y que nos

obliga a tomar las medidas que estamos tomando, como salir al exterior a los países de mayor producción y traer nuevas tecnologías de cosecha, que esta labor significa entre 75 al 80% de los costos de producción y además vamos a aprender de las características organolépticas del aceite para conocer sus atributos positivos y negativos para poder hacer un aceite de alta calidad y con las composiciones que los mercados necesitan creo que es lo que hay que hacer y que todo lo que podamos aprender para ser aplicado a nuestra realidad y a si bajar costos de producción y mejorar la estrategia de introducción al los distintos mercados es aplicable y hay que hacerlo.

Los procesos de adaptación no son tan extensos en el tiempo creo que uno de las características de los chilenos es su rápida adaptación a las tecnologías nuevas (es por necesidad) además con los apoyos que recibimos tanto del FIA como de la CORFO más la iniciativa privada creo que son suficientes para integrar un negocio como el del aceite de oliva o cualquier otro, las zonas potenciales para el desarrollo de este negocio son desde Chillan por el Sur Hasta Arica por el norte todo va a depender de que lo quiere el productor como estabilidad de producción. Tanto los apoyos técnico como financiero son muy necesarios por que hay que pensar que uno esta compitiendo con economías subsidiadas que son muy competitivas.

6. Contactos Establecidos: presentación de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución/Empresa	Persona de Contacto	Cargo/Actividad	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Estación de Olivicultura y Elaiotecnica"	Marino Uceda Ojeda	Encargado de la estación		Menjibar	marinouceda@hotmail.com
Industria piralisi	Claudio vignoli	manager	976732816		



alcalá-oliva
La Tradición hecha aceite

Antonio Jesús Fuentes Ramírez
Director Gerente

Pol. Ind. Fuente Granada - C/ Salado, 8 - Parcela 58
Tel. 953 58 38 38 - Fax 953 58 49 53 - Móvil 629 51 42 05
E-mail: info@alcalaoliva.com - info@minioliva.com
23680 ALCALÁ LA REAL - Jaén

BARBADILLO
FUNDADO EN 1921

Paola Cuadrado
EXPORT AREA MANAGER

BODEGAS BARBADILLO S.L.
C/ Luis de Eguiar, 11 - Apdo. 35 - 11540 Sanlúcar de Barrameda Cádiz
Tel.: 0034-956 38 58 28 Fax: 0034-956 38 55 01 www.borbadillo.com
Tel.: 0034-956 38 55 12 Móvil: 6034-067 798 006 E-Mail: Paola@borbadillo.com



CONSERVAS
ORTIZ

Iñaki Dauna, 15
Apdo. 13
48700 ONDARROA (Vizcaya) Spain
Tfno. 34 - 94 613 43 13
Fax 34 - 94 613 44 40

JACOBO MUGICA
Export. Dept.

Ofic. Export
Tfno. 943 14 34 33
Fax: 943 86 50 38
E-mail: jacobom@ortiz.es



**COMPAÑIA ENVASADORA
LORETO, S.A.**

STEPHANIE JOHNSON
AREA MANAGER

CTRA. SEVILLA - HUELVA, Km. 14
41807 ESPARTINAS (SEVILLE)
SPAIN

TEL. 34 95 411 38 25
FAX 34 95 571 10 56
e-mail: info@cenlo.com
web: www.cenlo.com



ANFORA QUALITY PRODUCTS, S.L.

Alfonso Fernández López

Ctra. A-379, Km. 44,500
14546 SANTAELLA (Córdoba)
Spain

Teléf. + 34 - 957 31 52 62
Fax + 34 - 957 31 50 23
Móvil + 34 - 699 42 53 65
e-mail: alfonso@anfora.biz

Plaza Chirinos, 2 - 1.ª
P.O. Box: 427
14001 Córdoba (SPAIN)

Tel.: 34-957 483736
Fax.: 34-957 482716
www.crismona.com
exportacion@crismona.com

JUNTA DE ANDALUCIA

CONSEJERIA DE AGRICULTURA Y PESCA
Centro de Investigación y Formación Agraria
"Venta del Llano"

Marino Uceda Ojeda
Ingeniero Agrónomo
Asesor Técnico

Ctra. Bailén-Motril, Km. 18,5
Apartado 50 - 23620 Mengíbar (Jaén)
Teléf. y Fax 953 370 150

marino.ucedao@telefonos.l. com



JUAN de DIOS SERRANO

ALICOR, S.L.
Haza de los Pozos, 2
14870 ZUHEROS (Córdoba) • España

Tel. y Fax: 902 19 80 25

www.alicorsl.com

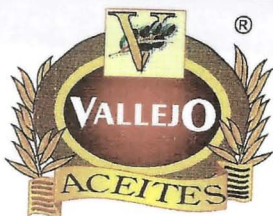


SADRYM

Antonio Rubiales
EXPORT DEPARTMENT

Carretera Madrid-Cádiz, Km. 550,2
P. O. Box 111 - Phone +34 954 69 00 50
Fax +34 954 69 00 66
http://www.sadrym.com
email: jarp@sadrym.com

41700 DOS HERMANAS
(Seville-Spain)



JESÚS SUTIL GARCÍA
Export Manager

EMILIO VALLEJO, S.A.

Carretera de Martos, s/n. - Tel. (34) 953 57 12 82 - Fax (34) 953 57 27 93
23650 **TORREDONJIMENO** (Jaén) - SPAIN
E-mail: ventas@emiliovallejo.com - <http://www.emiliovallejo.com>



oleocampo s.c.a



649487140

Francisco Morillas Gutierrez
Gerente Comercial



Ctra. del Megatín s/n
23640 Torredelcampo. (Jaén)
Tfno. 953 41 01 11 / Fax 953 41 51 64
gerentecomercial@oleocampo.com
www.oleocampo.com



ANTONIO RODRÍGUEZ DE TEMBLEQUE HERRUZO
DEPARTAMENTO COMERCIAL

Avda. Rafael Castro, s/n
14640 **VILLA DEL RÍO**
(Córdoba) España

Tlfs. +34 957 176 000 (01)(25)
Móvil +34 667 401 121
Fax +34 957 176 523
e-mail: monterreal@jet.es



Comercializadora
de Productos
Andaluces S.R.L.

Michael Mesdag
Área de Marketing y Planificación
Técnico Nuevos Programas

Marketing & Planning Area

Avda. República Argentina, 24, Pta. 7 D
41011 SEVILLA (Spain)
Tfno. (34) 95 428 02 27 - Fax (34) 95 428 14 06
E-mail: michael@cdea.es Web: www.cdea.es



Fernando Morales Planet
Director General

Pol. Ind. Los Olivares, C/ Beas de Segura, 5
Telf: 953 28 07 87 Fax: 953 28 18 73
Apartado 418-23009 - JAÉN - ESPAÑA

E-mail: balcon@exportagricola.com
www.balconagricola.com



**COMPANÍA ENVASADORA
LORETO, S.A.**

ANTONIO DE NOVALES JIMÉNEZ
AREA MANAGER

ant@cenlo.com

CTRA. SEVILLA - HUELVA, Km. 14
41807 ESPARTINAS (SEVILLE)
SPAIN

TEL. 34 95 411 38 25
FAX 34 95 571 10 56
e-mail: info@cenlo.com
web: www.cenlo.com

GRUPPO
PIERALISI

Claudio Vignoli
Export Area Manager
Olive Oil Division

COMAGRI Via Don Battistoni, 1 - 60035 JESI (AN) ITALY
Tel. Centr. +39 0731 2311 - Dir. +39 0731 231222
Fax +39 0731 231310 - Cell. +39 348 7914492 - P. IVA 00323540427
www.pieralisi.com - e-mail: claudio.vignoli@pieralisi.com

7. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar: uno de los aspectos más destacables en este sentido es la formación nacional de un panel de cata de aceite de oliva para poder clasificar los aceites que se venden y fijar una normativa que se respete y se controle constantemente debido a que se tiene que controlar la calidad del aceite de oliva que se vende y se comercializa en Chile, esto para el bien de las empresas que lo están haciendo bien , con tecnología y con apoyo de todo tipo , quizás si no se forma este panel de cata todo el esfuerzo desplegado para producir un buen producto se puede ver mermado por la venta de mezcla que solo deterioran el mercado y no benefician al sector. Lo interesante de formar un panel de cata es que hay que formar un jefe de panel que es un proceso largo y que necesita de mucho apoyo sobre todo de instituciones que tienen el material y los recursos para hacerlo.

8. Resultados adicionales: La necesidad de formar un panel de cata. La decisión de la empresa patrocinante de comprar el doble de superficie en producción para seguir en este tema y continuar creciendo, socios del profo de Olivas Chile están creciendo en superficie de a 70 has por socio esto significa un crecimiento exponencial, después de la pasantía y esto no es coincidencia si no es parte del entusiasmo empresarial de grupo. Se pretende comprar maquinaria de cosecha en forma asociada para la próxima temporada

9. Material Recopilado: a continuación mostraremos el material recopilado:

Manual de "Curso Internacional de Formación de Jefes de Paneles de Cata del Aceite de Oliva Virgen"

Planillas de Cata " Hoja de Valoración de la Calidad del Aceite de Oliva Virgen" (hoja N°1)

Hoja de Perfil (que es lo mismo que la anterior solo que es exclusiva del instituto donde el grupo fue a hacer el curso de cata)(hoja N°2).

Hoja de Catadores Por Intensidad (esta hoja se utiliza para ver la distinta intensidad de cada catador para conformar una mesa de cata lo suficientemente uniforme como para que no existan distorsiones)

10. Aspectos Administrativos

10.1. Organización previa a la actividad de formación

a. Conformación del grupo

_____ muy dificultosa ___x___ sin problemas _____ algunas dificultades

(Indicar los motivos en caso de dificultades)

b. Apoyo de la Entidad Responsable

___x___ bueno _____ regular _____ malo

Yo diría que excelente debido a que todo salió a la perfección

c. Información recibida durante la actividad de formación

___x___ amplia y detallada _____ aceptable _____ deficiente

d. Trámites de viaje (visa, pasajes, otros)

___x___ bueno _____ regular _____ malo

e. Recomendaciones

10.2. Organización durante la actividad (indicar con cruces)

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Recepción en país o región de destino	bueno		
Transporte aeropuerto/hotel y viceversa	bueno		
Reserva en hoteles	bueno		
Cumplimiento del programa y horarios	bueno		

11. Conclusiones Finales

Como conclusión final puedo decir que la experiencia fue muy enriquecedora para todo el grupo no solamente como conocimiento sino también como grupo humano creo que es muy importante para hacer cosas y hacer cosas bien el que haya un buen grupo humano y aquí se dio 100%. En todo caso la pasantía como experiencia de conocimiento es fabulosa creo que se cumplieron los objetivos con creces : se trajeron ideas de tecnologías de cosecha , y creo que con esto si vamos hacer más rentable el cultivo de la aceituna para aceite de oliva , y lo que respecta a la cata creo que no teníamos la percepción de lo que sería este curso de cata para el conocimiento del aceite.

Como conclusión final podemos decir que fue excelente la experiencia y hay que seguir creciendo con la ayuda y colaboración del FIA , y que esta es la manera de salir adelante en cualquier empresa que nos propongamos emprender.

Fecha:

Nombre y Firma coordinador de la ejecución: Juan Vicente González Schiavetti

Fig. 7
HOJA DE PERFIL
(para uso del catador)

INTENSIDAD

**PERCEPCIÓN DE
LOS DEFECTOS:**

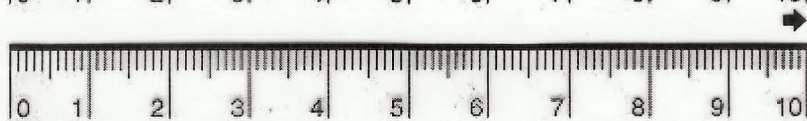
Atrojado



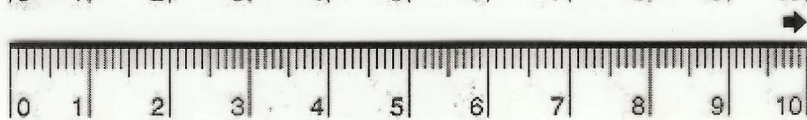
Moho



Avinado-Avinagrado-
Acido-Agrio



Borras



Metálico



Rancio



Otros (cuáles)



**PERCEPCIÓN DE
LOS ATRIBUTOS
POSITIVOS:**

Frutado



Amargo



Picante



Nombre del catador:

Código de la muestra:

Fecha:

Fig. 7
HOJA DE PERFIL
(para uso del catador)

INTENSIDAD

**PERCEPCIÓN DE
LOS DEFECTOS:**

Atrojado	
Moho	
Avinado-Avinagrado- Acido-Agrío	
Borras	
Metálico	
Rancio	
Otros (cuáles)	

**PERCEPCIÓN DE
LOS ATRIBUTOS
POSITIVOS:**

Frutado	
Amargo	
Picante	

Nombre del catador: *Juan Vicente González Schiavetti*

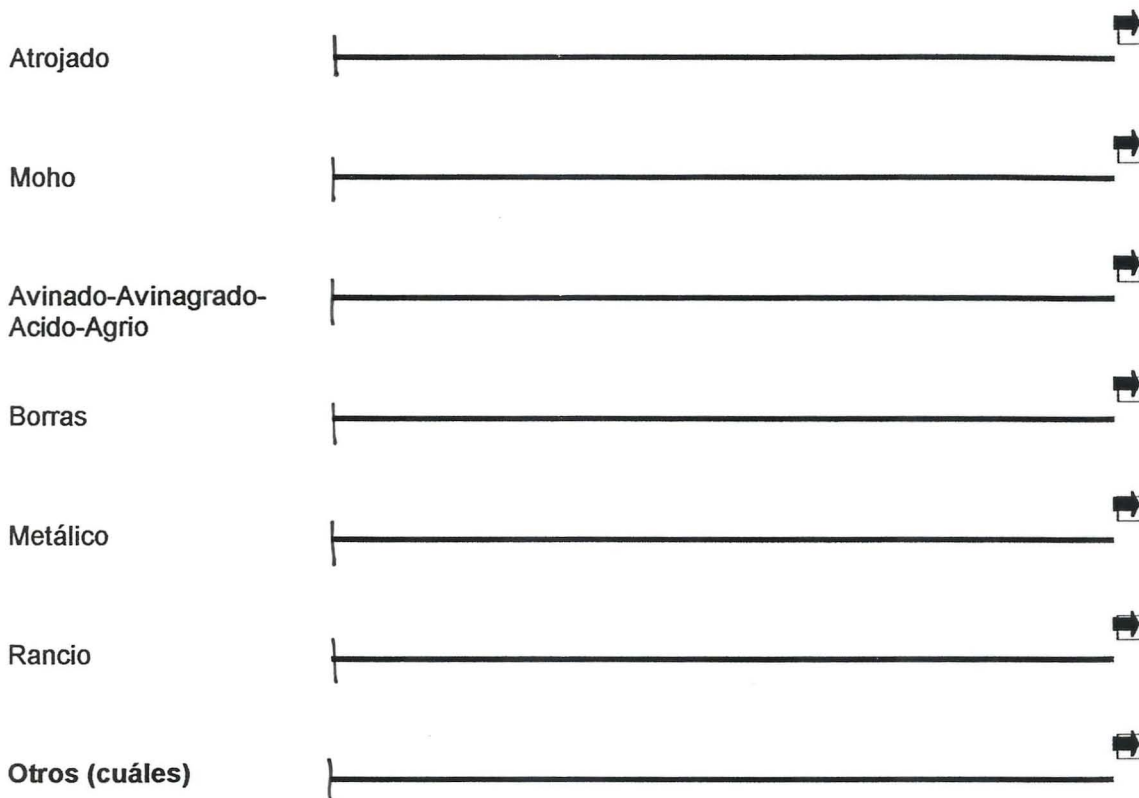
Código de la muestra: *Zx1*

Fecha: *13/Enero/2003*

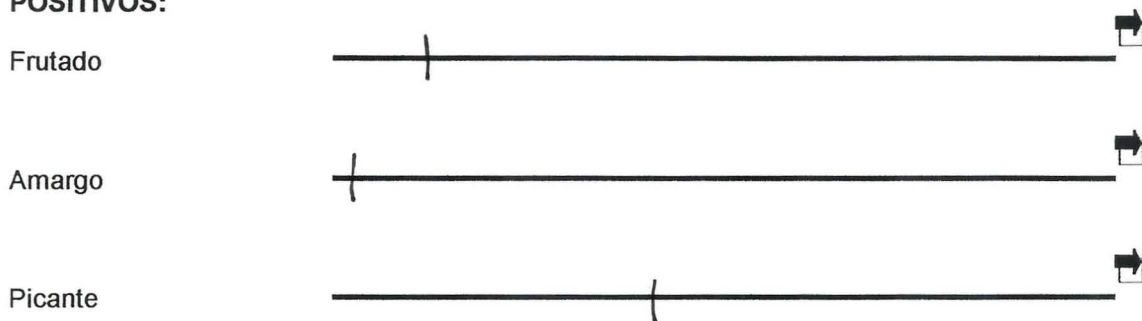
Fig. 7
HOJA DE PERFIL
(para uso del catador)

INTENSIDAD

**PERCEPCIÓN DE
LOS DEFECTOS:**



**PERCEPCIÓN DE
LOS ATRIBUTOS
POSITIVOS:**



Nombre del catador: Juan Vicente Gonzalez Sotia Vetti

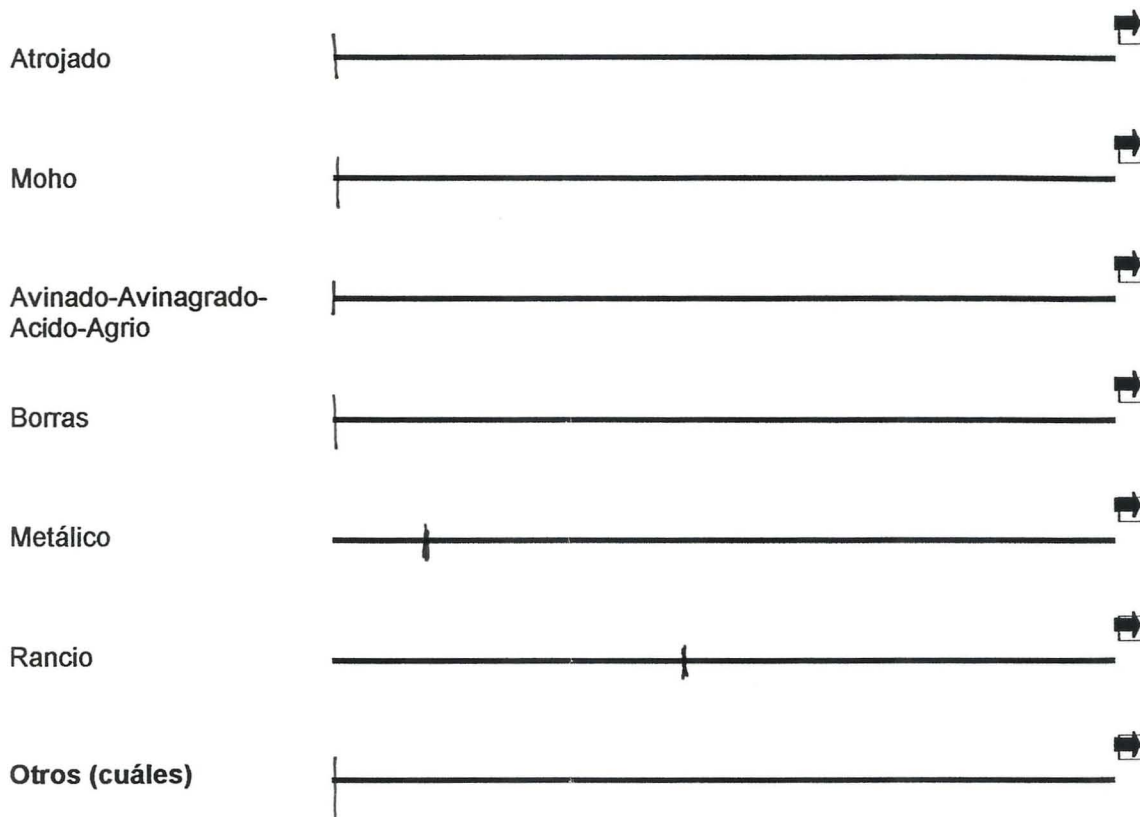
Código de la muestra: RPZ

Fecha: 13/Enero/2003.

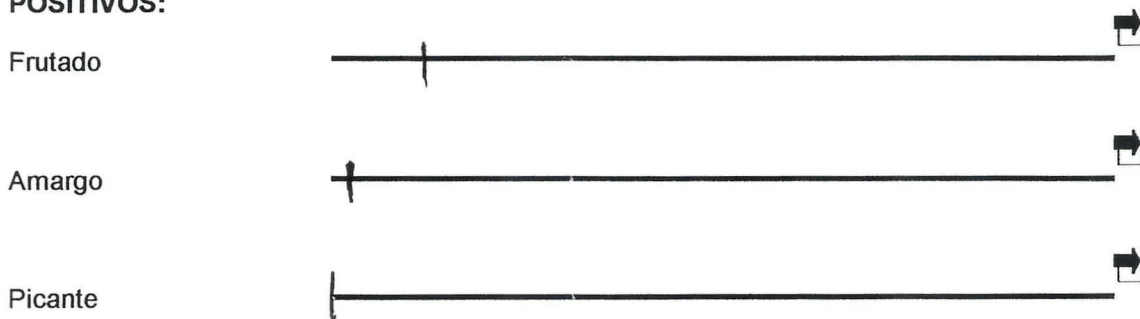
Fig. 7
HOJA DE PERFIL
(para uso del catador)

INTENSIDAD

**PERCEPCIÓN DE
LOS DEFECTOS:**



**PERCEPCIÓN DE
LOS ATRIBUTOS
POSITIVOS:**



Nombre del catador: Juan Vicente González seh.

Código de la muestra: ERS

Fecha:

Fig. 6

HOJA DE VALORACIÓN DE LA CALIDAD DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN

TABLA DE PUNTUACIÓN



	Intensidad de percepción*					
	0	1	2	3	4	5
Frutado de aceituna (madura o verde) ¹			X			
Manzana.....			X			
Otra(s) fruta(s) madura(s)		X				
Verde (hoja, hierba)		X				
Amargo	X					
Picante			X			
Dulce.....		X				
Otro(s) atributo(s) tolerable(s)						
¿Cuál(es)? <i>Plátano</i>		X				
Agrio /Avinado / Avinagrado / Acido ¹						
Basto	X					
Metálico	X					
Moho/Humedad.....	X					
Borras/Turbios	X					
Atrojado.....	X					
Rancio		X				
Otro(s) atributo(s) intolerable(s)	X					
¿Cuál(es)?	X					

Defectos	Características	Evaluación global: puntos
Ninguno	Frutado de aceitunas	9
	Frutado de aceitunas y	8
	otros frutos frescos	7
Leves y casi imperceptibles	Frutado apagado de cualquier tipo	6
Perceptibles	Frutado algo defectuoso, olores y sabores anómalos	5
Notables en el límite de aceptación	Claramente defectuoso, olores y sabores desagradables	4
Grandes y/o graves claramente perceptibles	Olores y sabores totalmente inadmisibles para el consumo	3
		2
		1
OBSERVACIONES.....		
NOMBRE DEL CATADOR.....Juan Vicente Gonzalez Sain.		
CLAVE DE LA MUESTRA.....YPS		
FECHA.....12/ENERO/2003		

(1) Táchese lo que no proceda/ * Intensidad de la percepción: 0 Ausencia total, 1 Casi imperceptible, 2 Ligera, 3 Media, 4 Grande, 5 Extrema.

► Es obligatorio indicar la ausencia de la nota sensorial marcando una X en la casilla correspondiente.

Fig. 6

HOJA DE VALORACIÓN DE LA CALIDAD DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN

TABLA DE PUNTUACIÓN

	Intensidad de percepción*					
	0	1	2	3	4	5
Frutado de aceituna (madura o verde) ¹				X		
Manzana.....			X			
Otra(s) fruta(s) madura(s)	X					
Verde (hoja, hierba) <i>hoja</i>			X			
Amargo		X				
Picante				X		
Dulce.....		X				
Otro(s) atributo(s) tolerable(s)	X					
¿Cuál(es)?	X					
Agrio /Avinado / Avinagrado / Acido ¹						
Basto	X					
Metálico	X					
Moho/Humedad.....	X					
Borras/Turbios	X					
Atrojado.....	X					
Rancio	X					
Otro(s) atributo(s) intolerable(s)	X					
¿Cuál(es)?	X					

Defectos	Características	Evaluación global: puntos
Ninguno	Frutado de aceitunas	9
	Frutado de aceitunas y otros frutos frescos	8 <i>7,5</i> <u>7</u>
Leves y casi imperceptibles	Frutado apagado de cualquier tipo	6
Perceptibles	Frutado algo defectuoso, olores y sabores anómalos	5
Notables en el límite de aceptación	Claramente defectuoso, olores y sabores desagradables	4
Grandes y/o graves claramente perceptibles	Olores y sabores totalmente inadmisibles para el consumo	3
		2
		1
OBSERVACIONES.....		
NOMBRE DEL CATADOR..... <i>Juan Vicente Gonzalez SCA.</i>		
CLAVE DE LA MUESTRA..... <i>XTB</i>		
FECHA..... <i>13/ENERO/2003</i>		

(1) Táchese lo que no proceda/ * Intensidad de la percepción: 0 Ausencia total, 1 Casi imperceptible, 2 Ligera, 3 Media, 4 Grande, 5 Extrema.

► Es obligatorio indicar la ausencia de la nota sensorial marcando una X en la casilla correspondiente.



Fig. 6

HOJA DE VALORACIÓN DE LA CALIDAD DEL ACEITE DE OLIVA VIRGEN

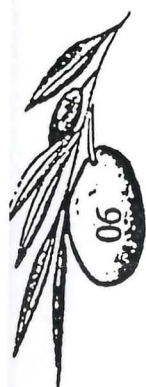
TABLA DE PUNTUACIÓN

	Intensidad de percepción*					
	0	1	2	3	4	5
Frutado de aceituna (madura o verde) ¹	X	X				
Manzana.....	X					
Otra(s) fruta(s) madura(s)	X	X				
Verde (hoja, hierba)	X					
Amargo	X					
Picante	X					
Dulce.....	X					
Otro(s) atributo(s) tolerable(s)						
¿Cuál(es)?						
Agrio /Avinado / Avinagrado / Acido ¹						
Basto	X					
Metálico	X					
Moho/Humedad.....	X					
Borras/Turbios	X					
Atrojado.....	X					
Rancio				X	X	
Otro(s) atributo(s) intolerable(s)						
¿Cuál(es)? <i>Alhorda</i>				X		

Defectos	Características	Evaluación global: puntos
Ninguno	Frutado de aceitunas	9
	Frutado de aceitunas y otros frutos frescos	8
		7
Leves y casi imperceptibles	Frutado apagado de cualquier tipo	6
Perceptibles	Frutado algo defectuoso, olores y sabores anómalos	5
Notables en el límite de aceptación	Claramente defectuoso, olores y sabores desagradables	4
Grandes y/o graves claramente perceptibles	Olores y sabores totalmente inadmisibles para el consumo	3 ② 1
OBSERVACIONES		
NOMBRE DEL CATADOR <i>Juan Vicente González Schiavelli</i>		
CLAVE DE LA MUESTRA <i>CI3</i>		
FECHA <i>13/ENE/2007</i>		

(1) Táchese lo que no proceda/ * Intensidad de la percepción: 0 Ausencia total, 1 Casi imperceptible, 2 Ligera, 3 Media, 4 Grande, 5 Extrema.

➤ Es obligatorio indicar la ausencia de la nota sensorial marcando una X en la casilla correspondiente.



Selección de Catadores por intensidad

ATRIBUTO

NUM

100%

La copa JL8 se encuentra entre la ZX1 y la WAA ✓
La copa GN7 se encuentra entre la TW2 y la FR4 ✓
La copa PO7 se encuentra entre la WAA y la FX6 ✓
La copa SFI se encuentra entre la RT4 y la PL0 ✓

Nombre Juan Vicente González Sottraretti

Fecha 10 - Enero - 2003

Observaciones

.....
.....
.....