

PROVINCIA DE LA RIOJA



CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**“CAPACITACION EN PRACTICAS AGRICOLAS PARA
PEQUEÑOS PRODUCTORES DEL VALLE DE BERMEJO DE LA
PROVINCIA DE LA RIOJA”**

INFORME FINAL

MAYO DE 2017/ FEBRERO DE 2018.-

LIC. MARIA DEL CARMEN CARRIZO

INDICE GENERAL

INTRODUCCION – Pág.3

OBJETIVOS – Pág. 4

CARACTERIZACION – Pág. 5

DESARROLLO DE TAREAS – Pág.8

ANEXO I: MODELO DE FICHA DE RELEVAMIENTO – Pág. 13

ANEXO II: GRAFICOS Y ANALISIS DE LA INFORMACION – Pág. 19

ANEXO III: CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES – Pág.30

ANEXO IV: FOTOGRAFIAS – Pág. 35

INTRODUCCION

El presente proyecto se denomina “Capacitación en Prácticas Agrícolas para pequeños Productores del Valle de Bermejo, Provincia de La Rioja”.

El Valle del Bermejo es una región integrada por tres departamentos; San José de Vinchina, Gral. Lamadrid y Gral. Felipe Varela, siendo la Ciudad de Villa Unión, la cabecera de este último, situada al Oeste de la Provincia de La Rioja, a 279km de la Ciudad Capital de La Rioja y a 51 km del atractivo turístico de mayor relevancia en la provincia, el Parque Nacional Talampaya, Patrimonio Natural de la Humanidad (UNESCO), el cual hace que en la actualidad el turismo forme una de las más importantes fuentes económicas de la región, como así también la forman la producción agrícola y ganadera que en este caso se da por parte de pequeños productores de la zona.

La iniciativa de crear esta capacitación surge por parte de un grupo de pequeños productores agrícolas de la Ciudad de Villa Unión, que pusieron de manifiesto a su máxima autoridad municipal, la necesidad de asistencia y capacitación para sus prácticas agrícolas, con el fin de perfeccionar el proceso productivo.

De esta manera desde el municipio del Departamento Gral. Felipe Varela, específicamente desde una de sus unidades, el C.O.R “Centro Operativo Regional”, se generó este proyecto regional e integral de desarrollo en lo productivo en el Valle del Bermejo, Provincia de La Rioja, siendo su área de acción los Departamentos; Gral. Felipe Varela, Gral. Lamadrid y San José de Vinchina, que en este caso con el financiamiento brindado por el Consejo Federal de Inversiones, pudo llevarse a cabo.

Desde el mes de Mayo del año 2017, se dio inicio con el plan de tareas establecido, habiendo culminado con la ejecución de las seis actividades en el mes de Febrero del corriente año.

Consistiendo las mismas en:

- Act. 1: Relevamiento de la totalidad de productores vigentes que desempeñan sus actividades agrícolas dentro del Valle del Bermejo.
- Act. 2: Definición Temática. Reunión con los capacitadores, elaboración del material a difundir, armado y revisión de contenidos de las capacitaciones, cronograma.
- Act. 3: Dictado de las capacitaciones teóricas.
- Act. 4: Asistencia técnica a los productores.
- Act. 5: Puesta en práctica: presentación de los productos para su comercialización mediante feria abierta a la comunidad del Valle.
- Act. 6: Reunión cierre. Conclusiones.

A lo largo de este Informe Final, se cuenta como fue la ejecución de las actividades anteriormente mencionadas.

OBJETIVO GENERAL

- Contribuir al desarrollo de las economías regionales en el sector agrario, brindando asistencia a pequeños productores – emprendedores del Valle del Bermejo.
- Aportar al fortalecimiento del sector agrario del Valle del Bermejo, Provincia de La Rioja.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Fortalecer los procesos de producción y comercialización.
- Formalizar los procesos productivos de calidad, sanidad y administración.
- Insertar los productos en el mercado regional, mediante la creación de una feria de productores abierta a la comunidad.

CARACTERIZACION DEL PRODUCTOR Y DE LA PRODUCCION LOCAL

En lo que a las actividades agrícolas se refiere, la principal actividad se basa en el cultivo de vid que se desarrolla desde principios del siglo XIX en pequeña escala, actividad que con el correr del tiempo se fue incrementando. La cosecha e industrialización se realiza a través de la Bodega La Riojana, (cooperativa vitivinifrutícola), que produce vino de alta calidad como: Torrontés Riojano Blanco, Barbera, Rosado, Syrah, Torrontés Riojano Tardío Otoñal, Malbec, los cuales recibieron grandes premios por su calidad y buen gusto. También se elaboran vinos del tipo casero y artesanal, destacándose el tradicional “vino patero”. (Fuente: Informe Agencia Extensión INTA).

En la década del 80 comienzo la reconversión varietal de los viñedos incorporando variedades de uvas sin semilla, como Arizul 351, Sultanina y Perlette, que son variedades destinadas a pasas y comercializadas en el mercado interno. Si bien la vid es cultivo principal, existen otros, desarrollados en menor escala, como el nogal, olivo, especies forrajeras, frutales y hortalizas.

Otra modalidad que se incluye dentro de las actividades agrícolas de la zona, es la Nogalicultura. Ocupando el tercer lugar en importancia socio-productiva. Este cultivo, hasta el momento y desde una visión técnica basada en la disponibilidad de recursos agro-climáticos, solo encuentra condiciones en el valle dentro del Dpto. Felipe Varela. A pesar de esto, solo en estos últimos años se avizó que la nogalicultura representaba una real oportunidad para aquellas comunidades de productores aisladas e enclaustradas por las distancias e inaccesibilidad por falta de caminos en condiciones de circulación. (Fuente: Informe Agencia Extensión INTA).

Desde esta visión el INTA, ONGs de Buenos Aires, ONGs de Suiza, Gobierno Departamental y Provincial trabajan conjuntamente para desarrollar la actividad fortaleciendo al pequeño productor de estas comunidades.

La fruticultura, constituye otra de las actividades importantes para la economía regional. Dentro de los tipos de frutales que se siembran en la zona, se encuentran; el membrillo, peral, ciruelo, damasco y durazno. Estos cultivos, aunque se realizan en todo el valle, es en la localidad de Guandacol uno de los distritos más importantes del Departamento Gral. Felipe Varela, en donde se registran la mayor relevancia en volúmenes de producción y perspectiva productiva justificada desde la disponibilidad de recursos agroclimáticos.

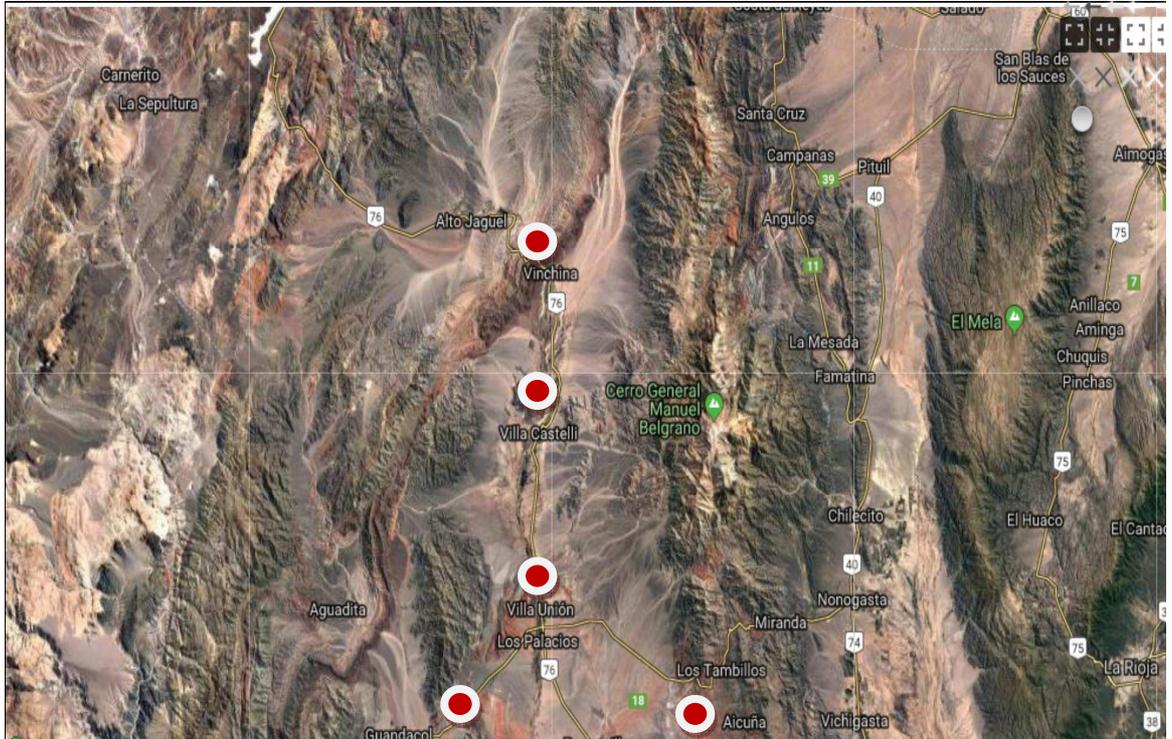
En la actualidad, la producción es básicamente para la elaboración de dulces artesanales, fruta disecada y venta en fresco para el mercado interno.

La actividad hortícola por su lado, comenzó a desarrollarse en estos últimos 10 años, con las primeras experiencias sobre cultivos de ajo para semilla, cebolla para bulbo y semilla como así también tomate para industria. En aquel entonces, estuvo dirigido hacia experiencias pilotos que permitirían identificar productores y fortalecer procesos de organización; de modo que con el paso del tiempo se comenzó a producir en mayores volúmenes.

Según los barridos sanitarios realizados desde la provincia; el sistema caprino puro o combinado existe mayormente en el Dpto. Felipe Varela, mientras que en el Dpto. Lamadrid se inclina a ovino puro, quedando el Dpto. Vinchina ya con un dominio del sistema ovino. En cuanto a la explotación del ganado caprino, se puede diferenciar dos tipos de manejo de las majadas, con características propias: uno de alta montaña y el otro del valle. La ganadería ovina se desarrolla principalmente en el valle o en zona de planicies con una metodología de manejo similar a la anterior. La actividad bovina es de auto consumo y se desarrolla en toda la región. En menor grado se desarrolla otro tipo de ganado de carga y transporte como el asnal, el equino y el mular. También se destaca la cría de aves de corral como gallinas, pavo, pato entre otros, que solo se utiliza su carne y huevo de alto valor nutricional. (Fuente: Informe Agencia Extensión INTA).

Estas actividades, se han visto más fortalecidas y acompañadas en los últimos años; aún así necesitan ser incorporadas dentro de una planificación integral que contemple infraestructura, alimentación, sanidad, genética y comercialización, planificando propuestas de manejo, manufactura y comercialización; de modo que la iniciativa de fortalecer este sistema productivo no quede a la mitad del proceso.

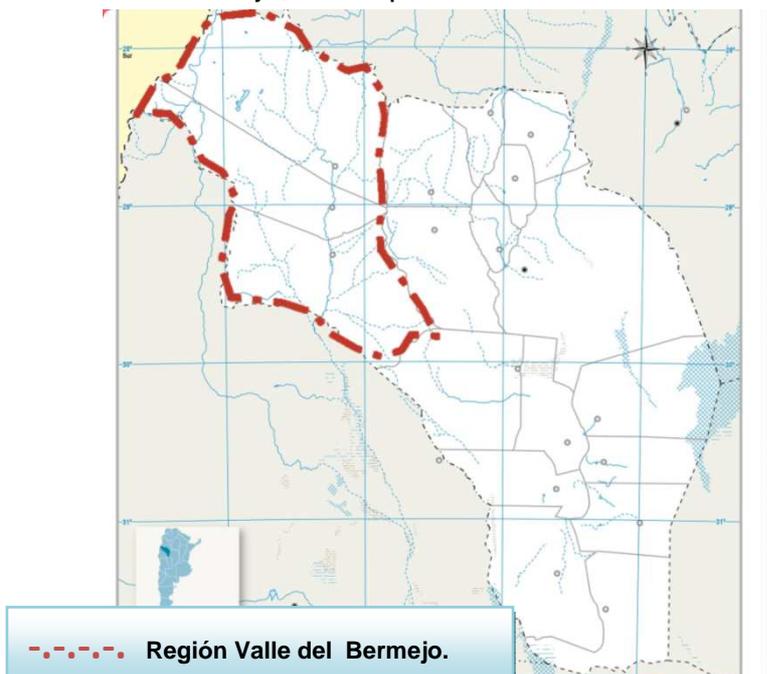
El siguiente mapa, presenta una imagen satelital, de el área de estudio, es decir lo que conforma la Región N°1 de La Provincia de La Rioja; el Valle del Bermejo; de Sur a Norte, localizamos el Departamento Gral. Felipe Varela, el Departamento Gral. Lamadrid, Departamento San José de Vinchina.



Referencias:

- Aicuña, Guandacol, Villa Unión, Villa Castelli, Vinchina.

A continuación se presenta un mapa con la división política de la provincia de La Rioja, en el que se delimito el Valle del Bermejo.



DESARROLLO DE LAS TAREAS

Para poder situarnos en el contexto de las capacitaciones se llevo a cabo la primera actividad de relevamiento a los productores agrícolas del Valle del Bermejo. Para tal actividad se confecciono una ficha que fue utilizada como herramienta de recopilación de la información, que luego sirvió para dejar reflejada la situación actual de los destinatarios directos del proyecto.

La convocatoria a los productores fue realizada junto al municipio del Departamento Gral. Felipe Varela. Los productores involucrados se encuentran trabajando bajo las diferentes modalidades de asociativismo:

- Cooperativas:
 - Runamayu (Banda Florida, Dpto. Gral. Felipe Varela)
 - San Bernardo (Guandacol, Dpto. Gral. Felipe Varela)
 - San Isidro (Villa Unión, Dpto. Gral. Felipe Varela)
 - Nueva Esperanza (Vinchina)
 - Laguna Brava (Vinchina)

- Asociación:
- Unidos Campesinos Productores del Oeste Riojano (UCAPROR) (Guandacol)
- Grupos de Cambio Rural II (Guandacol)
 - Banda Florida

Estos pequeños productores son poseedores de pequeñas fincas o desarrollan la actividad con usufructo de tierras. Se dedican a la ganadería, con la cría de ovinos, caprinos y en menor medida a la cría de bovinos. Completando su sistema de producción con actividades agrícolas tanto con frutales como con hortalizas.

Si bien lo que se produce sirve para autoabastecimiento familiar, una parte de esa producción la destinan para venta de carne a restaurantes, ferias y comercios locales. Donde también realizan elaboración de conservas caseras para venta al sector turístico.

En la sección *ANEXO MODELO DE FICHA TECNICA, se muestra el modelo de ficha usado para las encuestas, y en *ANEXO GRAFICOS DE TABULACION, se presenta las tabulación de datos obtenidos en un total de treinta y tres (33) productores encuestados, pertenecientes a los grupos

anteriormente mencionados. Culminando luego de dos meses de trabajo con la primera actividad del proyecto.

Una vez concluida la tarea anterior, se comenzó a trabajar en el armado de las capacitaciones. La segunda actividad se desarrollo a lo largo de varias reuniones en las que el equipo técnico del proyecto, fue armando y definiendo el contenido a desarrollar, como así también, el cronograma de capacitaciones, que tuvo vigencia desde el mes de Julio de 2017 a Enero de 2018. El equipo tomo la decisión de ajustarla a las necesidades de los productores, trasladando las capacitaciones a cada localidad en la que los productores lo solicitaron ya que la mayoría de los productores no poseen movilidad y tampoco hay transporte urbano o de media distancia con cierta frecuencia para que él se pueda trasladar.

Teniendo en cuenta las características de los productores que habitan el Valle del Bermejo, se planifico realizar capacitaciones que tuvieran que ver con el tipo de actividad que ellos desempeñan, y el escenario donde se desenvuelve este pequeño productor.

Seguidamente, a partir del tercer mes se llevo a cabo el inicio de proceso de capacitación, que partió desde la Ciudad de Villa Unión, en donde el equipo completo del proyecto, Experta (Lic. María del Carmen Carrizo), Auxiliares (Prof. Dalma Rodríguez Dávila y Tec. Carolina García) y Capacitadores Dra. Irene M. Vergara, Cra. Nadia Neira, Prof. Ana Beatriz Dominguez, Tec. Analia Rodriguez) fueron recibidos en el Centro Operativo Regional (C.O.R.) por el encargado Lic. Humberto Castillo, quien fue el principal anfitrión de la jornada de lanzamiento de la capacitación. Se conto con la presencia de autoridades municipales, entre ellos los Concejales Hugo Páez y la Cra. Carla Illanez, colaboradores del C.O.R, encargado del INTA; Ing. Luis Brac y desde la ciudad capital de La Rioja, asistieron el Coordinador Unidad de Crédito CFI, el Lic. José Nicolás Gaitán, como así también representantes del Ministerio de Planeamiento e Industria de la provincia.

El predio en donde funciona el C.O.R, fue recientemente inaugurado por las autoridades del departamento, con la finalidad de brindarles a las diferentes agrupaciones de productores un espacio de asistencia, apoyo y acompañamiento a sus actividades. Esto se hizo posible, en gran parte con el desarrollo de la asistencia técnica llevada a cabo, sirviendo de apoyo para el proceso productivo en muchos casos, Ej: elaboración de dulces a través del uso de las maquinarias que se fueron adquiriendo en este último tiempo. Y además este lugar está destinado principalmente a ser utilizado como predio ferial. Es decir que sea el lugar de comercialización de las producciones de la región, un espacio abierto a todo público, destinado para la feria del Productor-Consumidor.

En cuanto al contenido dictado, quedo conformado en cinco ejes temáticos, quedando divididos de la siguiente manera;

A cargo de la Colaboradora Veterinaria Dra. Irene M. Vergara el modulo de;

-INOCUIDAD Y CALIDAD DE LOS ALIMENTOS: Se pretendió lograr que se identifique, reconozca y se lleven a cabo los procesos de elaboración y manufactura que garanticen un producto inocuo y de calidad.

Por su parte la colaboradora Tec. Analía Rodríguez tuvo a cargo lo que fue;

-RECONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS INFORMATICOS: Se apunto a que los participantes logren un interés en el manejo de las tecnologías y de esta manera poder brindarles las herramientas básicas para su utilización. Se tuvo en cuenta la dinámica del grupo y conocimientos previos del tema para brindar los contenidos.

La Colaboradora, Contadora Nadia Neira fue quien se encargo de;

-ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE ORGANIZACIONES: La finalidad fue que los participantes reconozcan y manejen la información contable e impositiva, de tal manera que les permitió despejar principales dudas. Además se trabajo sobre documentación existente con la finalidad de organizarla.

La Colaboradora, Prof. Ana Dominguez, estuvo a cargo de lo que fue;

-FORMALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS REGIONALES ACTUALES: Se les brindo conocimientos acerca de la elaboración de dulces. Incluyendo técnicas para lograr la óptima calidad, sabor, color y conservación a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las normas de sanidad en la alimentación.

La Colaboradora, Lic. Gabriela Aguirre tuvo a su cargo;

-COMERCIALIZACION Y MARKETING DE PRODUCTOS: Se les brindo herramientas necesarias con el fin de captar y mantener clientes/consumidores de sus productos. Se trabajo ejemplificando con sus productos temas como: ventas, envases, etc. Pensando también en la idea de crear una marca coletiva para sus productos, desde cada cooperativa y/o asociación de productores.

En el *Anexo Material de Capacitaciones se adjunta material trabajado en las capacitaciones.

Todos estos temas tratados fueron desarrollados en forma de participación integral, entre capacitador y participantes, lográndose una dinámica de integración entre todos.

La tercer y cuarta actividad, dictado de capacitación y asistencia técnica se fueron desarrollando de manera paralela.

La capacitación se fue trasladando a las localidades de Guandacol, Aicuña, Villa Unión (Departamento Gral. Felipe Varela) como así también al Departamento Vinchina.

Se obtuvo una participación bastante activa durante el periodo de capacitaciones por parte de los productores, y en algunas ocaciones se

sumaron integrantes de otras instituciones como INTA, Colegio Agro técnico, estudiantes de carreras a fines de la Universidad Nacional de La Rioja, Sede Villa Unión.

Poder llevar cada capacitación a las diferentes localidades contribuyo a obtener un resultado más satisfactorio aun. El equipo técnico, requería que los productores dejaran de manifiesto los resultados que deseaban obtener, para que de esa manera poder trabajar para satisfacer sus requerimientos.

Y así fue como los diferentes grupos de productores, se fueron sumando a cada capacitación, que se fue dictando la cual se opto que fueran capacitaciones con un dialogo fluido y de intercambio con los asistentes, especialmente se trabajo con la propia practica del productor. con el objetivo de que logren darle utilidad a los contenidos transmitidos, y no tan teórica. Eso se fue logrando en cada uno de los ejes temáticos.

Luego de todo el proceso de capacitación, en el último mes de ejecución del proyecto, parte de los productores, llevaron a cabo la presentación de sus productos para ser comercializados en la denominada Feria del Productor al Consumidor, situada en el predio del Centro Operativo Regional, perteneciente al municipio del Departamento Gral. Felipe Varela.

De esta manera al cabo de la cuarta edición de la Feria Regional, junto a los productores de la zona y con el acompañamiento del municipio local se dieron por culminadas las tareas de lo que fue el proyecto “Capacitación en Prácticas Agrícolas para Pequeños Productores del Valle de Bermejo de la Provincia de La Rioja” con la culminación del proyecto quedo formalizada la Feria Regional abierta a la comunidad del Valle del Bermejo.

Finalmente como 6º actividad del plan de tareas, se hizo una reunión de cierre y conclusiones finales entre el equipo de trabajo y los productores. Se concluyo, felicitando a los productores que se sumaron a lo largo de todo este proceso de capacitación y asistencia técnica.

Mediante la tarea de relevamiento a productores, logramos situarnos en el contexto y de esta manera conocer debilidades y fortalezas del sector.

Considerando a la actividad agrícola, como parte primordial de la economía regional, mediante el proceso de capacitación y asistencia, se busco su fortalecimiento, subsanando dificultades administrativas, de proceso y de comercialización, iniciando así los primeros pasos para un cambio de mentalidad en el productor, que se requiere para comenzar a brindar un producto de calidad. Para llegar a eso, en primer lugar, fue imprescindible que el productor reconozca las falencias dentro de su proceso de producción y a partir de ahí, se pudo comenzar a trabajar en pos de mejores resultados.

Desde el principio se les hizo hincapié en la importancia que tiene para el desarrollo de su actividad el hecho de capacitarse. En la mayoría de los casos los productores interesados aprovecharon al máximo las herramientas de aprendizaje que se les brindo en la capacitación, mejorando aspectos sobre

los que presentaban debilidades. Como así también supieron utilizar a su favor la asistencia técnica con la que contaron todo este tiempo.

El productor logro comprender la importancia de una correcta organización en cuanto a lo administrativo-contable, y que depende en gran medida de ello, el éxito o fracaso de su emprendimiento.

En lo que fue BPA y BPM, consideramos que por parte del productor se mostro interés y predisposición para que los productos que ellos elaboren de ahora en mas, sean inocuos para la salud pública y de calidad, hubo quienes hicieron un replanteo sobre algunos hábitos y prácticas de su proceso productivo, demostrando la intención de un cambio.

Además pusieron interés en el uso de tecnologías, ya sean computadoras o dispositivos móviles, entendiendo su importancia en los tiempos que corren, y de esta manera interesándose por implementarlos a su negocio. Tanto para el uso de sistemas que tienen que ver con la contabilidad de sus negocios, como así también lograr dar a conocer sus productos a los consumidores, mediante las redes sociales, etc.

En cuanto a la asistencia que se les brindo, colaborando desde el COR con la mano de obra y maquinarias para la producción de dulces y demás conservas, fue de un gran beneficio para sus emprendimientos, ya que el productor pudo aprovechar al máximo toda la materia prima obtenida en su cosecha.

Finalmente poder concientizarlos, acerca del uso correcto de las herramientas que brinda el marketing y la comercialización, fue fundamental para que de esta manera en productor lo sienta como el último de los eslabones, y a pesar de que es uno de sus puntos débiles, se vieron muy interesados en los temas como; marca, envasado y packaging.

Si bien este proceso vivido junto a los productores, es solo una parte de un largo camino de trabajo y mejoras, creemos firmemente que estas acciones, como la ejecución de este proyecto, contribuyen al desarrollo y crecimiento del sector y que si se pudieran hacer de manera continua, se aceleraría el proceso hacia el cambio.

ANEXO I:

MODELO DE FICHA TECNICA DE RELEVAMIENTO

Capacitación en Prácticas Agrícolas para Pequeños Productores del Valle de Bermejo - Provincia de La Rioja y Consejo Federal de Inversiones
--

FECHA			
ENCUESTADOR/A		N° de encuesta	

A continuación encontrará una serie de preguntas destinadas a los productores agrícolas del departamento Gral. Felipe Varela.

1.Domicilio de la explotación

.....

UBICACIÓN DE LA EXPLOTACION

Nombre de la finca	
Dirección postal	
Localidad/paraje	
Departamento	

2. IDENTIFICACION DEL PRODUCTOR

Apellido y nombres y/o razón social		
Dirección postal		
Localidad/paraje		
Departamento		
Teléfono fijo		Móvil

3. a. SEXO

Varón

Mujer

3. b. EDAD

4. a. NIVEL EDUCATIVO COMPLETO

Primario

Secundario

Terciario

Profesión

5. ¿Qué actividad productiva realiza?.....

6. Superficie (Completar en Has.)

a) Total del predio:	
b) Dedicado a ganadería:	
c) Dedicado a hortalizas:	
d) Otros cultivos:	
e) Especificar:	

7. Régimen de tenencia (Marque con una X)

a) Propia

b) Arrendada	
c) Comodato	
d) Ocupación con permiso	
e) Ocupación de hecho	
f) Otras	
g) Especificar:	

8. **Antigüedad** en la actividad.....

9. **¿La actividad agrícola que realiza es su único sustento económico?**

Si No

Si su respuesta es NO indicar a que se dedica.....

10. **SUPERFICIE CULTIVADA/PLANTADA**

Tipo de cultivo	Superficie	Producción anual

11. a. **¿POSEE PERSONAL A CARGO?**

Si

No

11. b. Indicar cantidad de empleados

11. c. Permanentes

Temporarios

12. Manejo de los cultivos

Recibe asesoramiento técnico	si	
	no	

13. Asociativismo

¿Asociado a algún grupo?	si		¿Cuál?	
	no			

14. ¿Alguna vez recibió capacitación con respecto a la labor que realiza?

Si

No

15. ¿Considera usted importante la capacitación con respecto a la tarea que realiza?

Si

No

16. ¿En qué área de su trabajo le gustaría ser instruido? Marque con una X

Labores culturales (siembra, manejo del cultivo, malezas, cosecha, etc)

Nutrición del cultivo

Nutrición del suelo

Manejo de plagas y enfermedades

Buenas prácticas agrícolas

Seguridad e higiene de los alimentos

Administración y control de ferias

Confección de plataformas de base de datos

Bromatología

Presentación del producto para la venta

Comercialización

Otras. Especificar

17. Destino de la producción. Vendida en:

Su Localidad

Localidades cercanas

En otras Provincias

Fuera del País

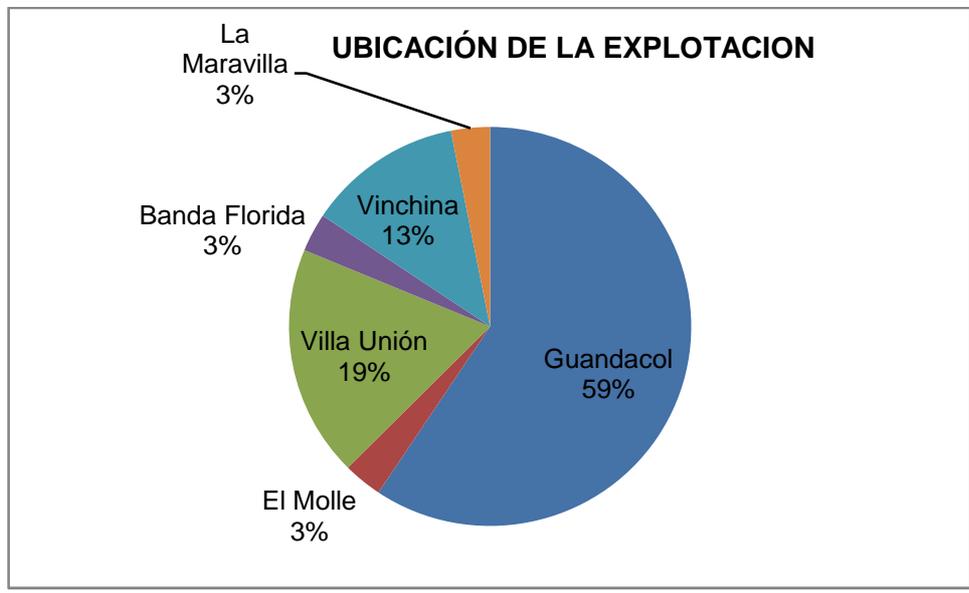
Observaciones y/ 0

Sugerencias.....

ANEXO II:
GRAFICOS Y ANALISIS
DE LA INFORMACION OBTENIDA

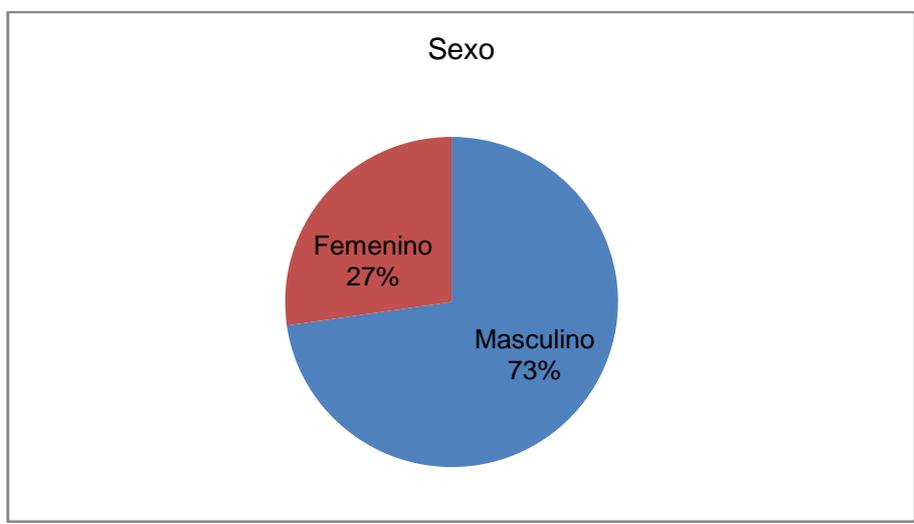
A continuación la representación grafica de los resultados obtenidos en la actividad de relevamiento a los pequeños productores agrícolas del Valle del Bermejo, provincia de La Rioja.

***PREGUNTA N°1**



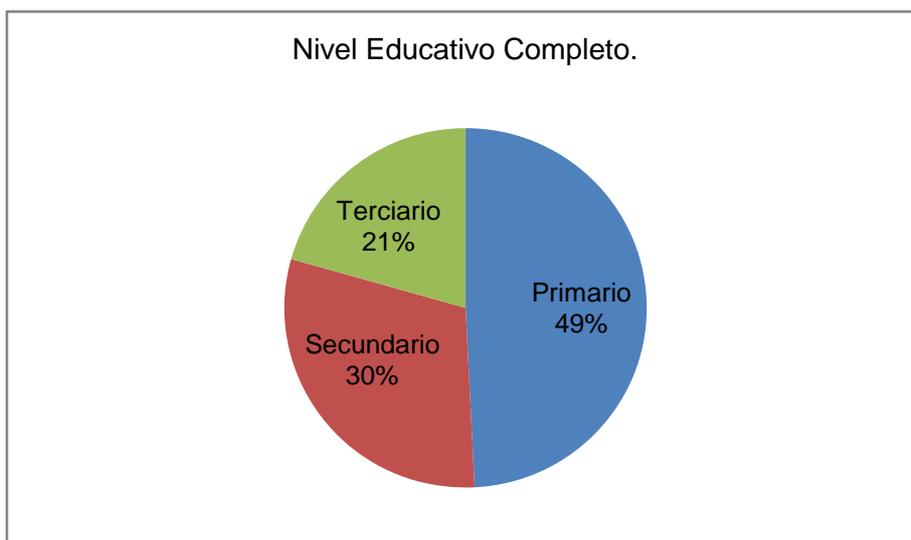
La mayoría de los establecimientos agrícolas están situados en el Departamento Gral. Felipe Varela; en las localidades de Guandacol, Banda Florida, El Molle, La Maravilla y Villa Unión. El porcentaje restante se localizan en el Departamento Vinchina.

***PREGUNTA N° 3.a**



La mayoría de los encuestados que se dedican a la actividad agrícola en el Valle son hombres. Y sus edades oscilan entre los 26 a los 77 años.

*PREGUNTA N° 4.a



En su gran mayoría, el 49% de los productores solo han culminado sus estudios primarios, un 30% de ellos tiene estudios secundarios, y la minoría en este caso, el 21% son profesionales con estudios ya sea terciarios como universitarios.

*PREGUNTA N°5

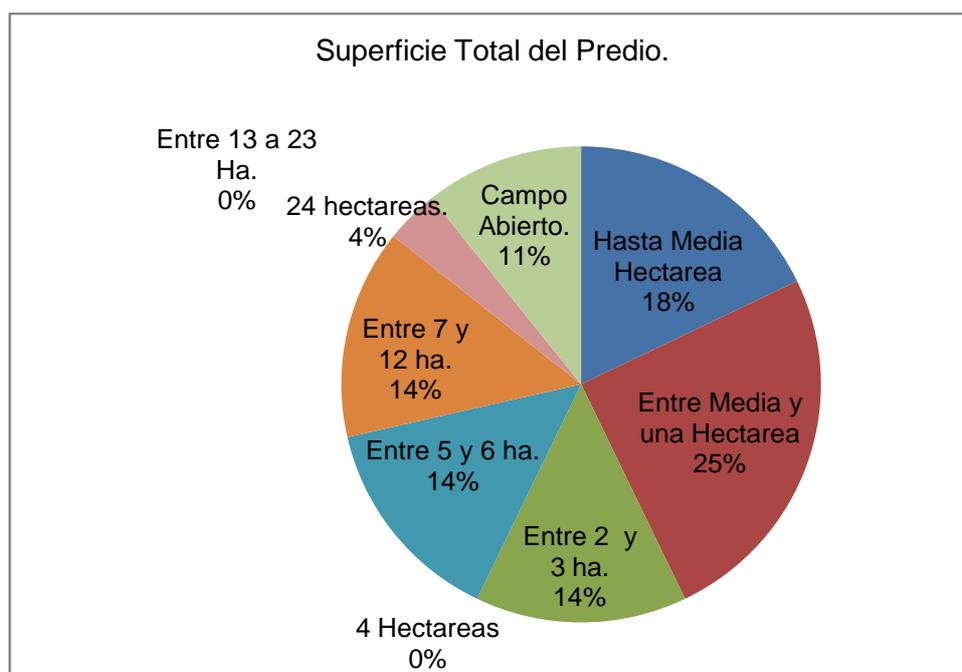


En cuanto a las actividades que desempeñan los productores encuestados, el 52% lo hace en el sector agrícola, con la producción vitícola, nogalicultura, fruticultura y horticultura (Véase cultivos de cada actividad en la

sección CARACTERIZACION DEL PRODUCTOR Y DE LA PRODUCCION LOCAL). El 27% de ellos se dedica a la elaboración y producción de productos regionales dentro de esta categoría se encuentra la producción de dulce, pasas de uva, frutos secos.

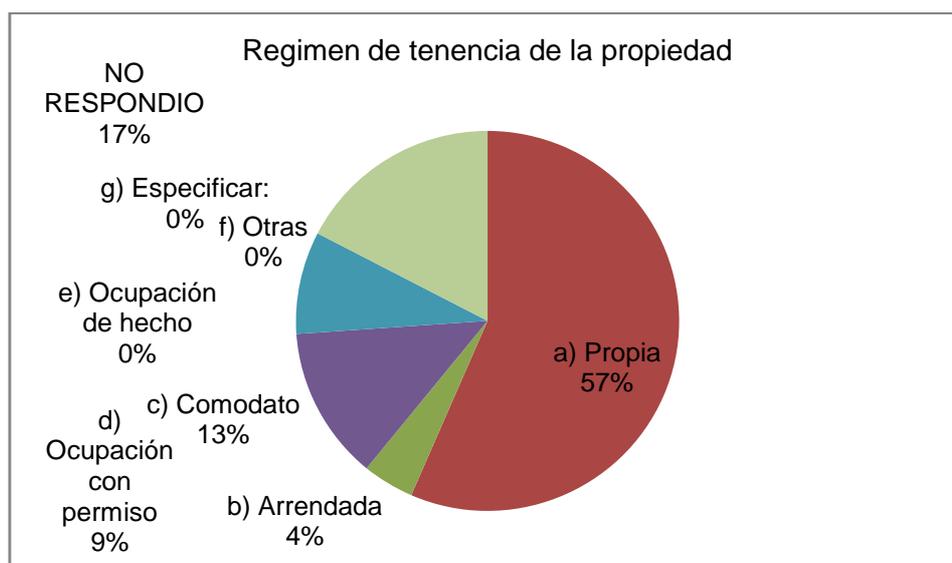
El porcentaje restante de los productores, correspondiente a un 21%, y es el que se desempeña en el sector ganadero. Con actividades de tipo ovina, caprina, bovina e incluso hasta el criado de aves. (Véase tipo de producción ganadera en la sección CARACTERIZACION DEL PRODUCTOR Y DE LA PRODUCCION LOCAL)

***PREGUNTA N°6**



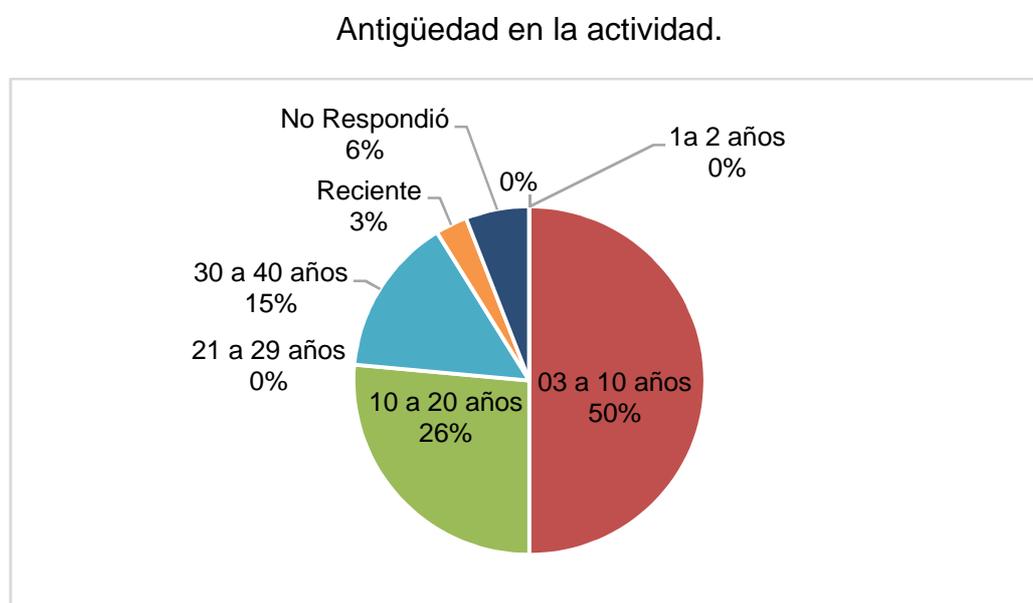
La superficie de los predios utilizados para el desarrollo de las actividades productivas oscila entre la media hectárea y las 24 hectáreas. Con una excepción de un 11% que desempeña sus actividades a campo abierto.

***PREGUNTA N° 7**



El 57% de los productores cuenta con predios para la producción que son de su propiedad, el 17% de los encuestados no quiso dar a conocer su régimen de tenencia. El 13% de ellos, ocupa sus propiedades por medio de comodato.

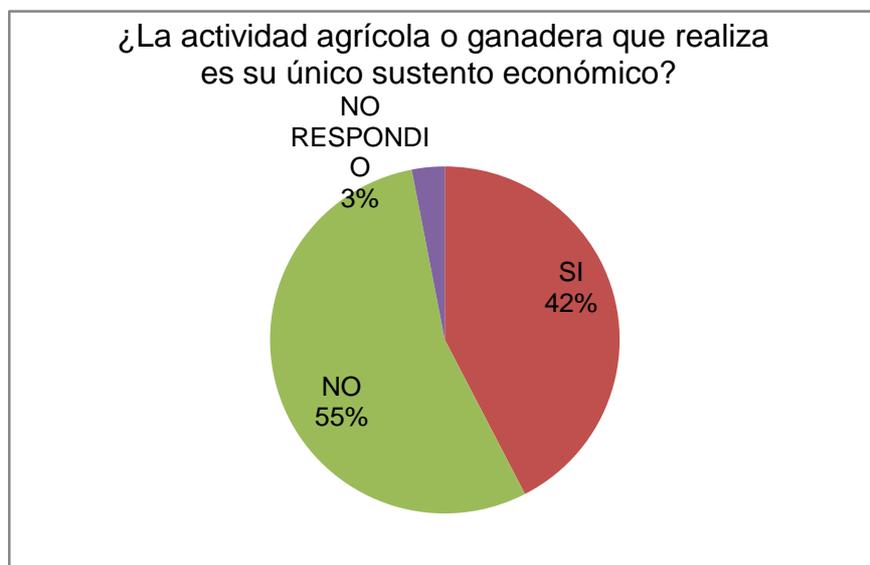
***PREGUNTA N° 8**



En el caso de la antigüedad que llevan trabajando en la actividad, a simple vista se observa que son más los encuestados que hace varios años q lo vienen realizando, detalladamente seria; la mitad de ellos lo hace desde entre 3 y 10 años, el 26% se encuentra trabajando en la actividad desde hace 10 a 20 años, el 15% de estos productores se desempeña en la actividad desde hace

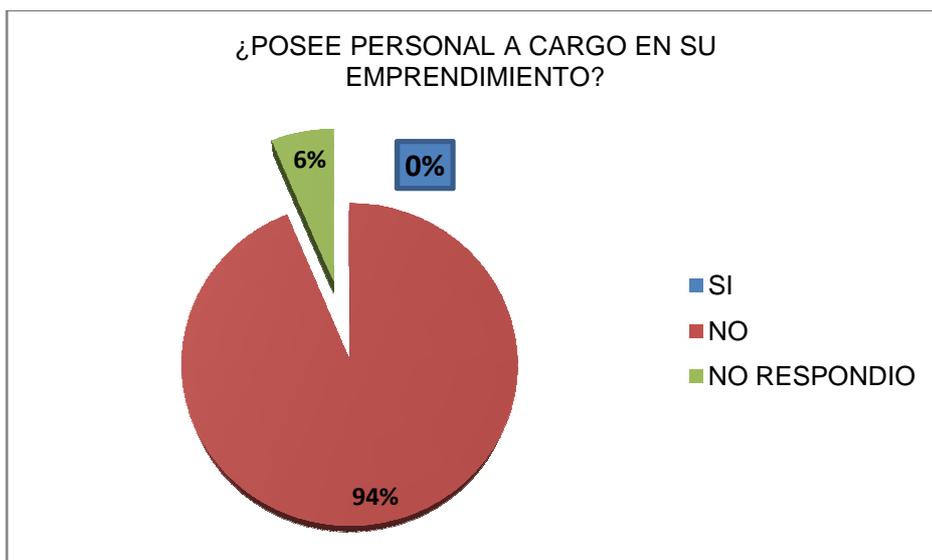
30 y 40 años y solo una minoría correspondiente al 3% de ellos, se inserto recientemente.

*PREGUNTA N°9



Estos pequeños productores, en su gran mayoría, 55% cuentan con otro trabajo además de dedicarse a las actividades agrícolas, ya sea porque el ingreso de sus emprendimientos agrícolas no es suficiente para subsistir, o en algunos casos se dedican a sus profesiones. Sin embargo es bastante parejo el porcentaje de productores que dijeron que solo dedican solo a trabajar en la producción.

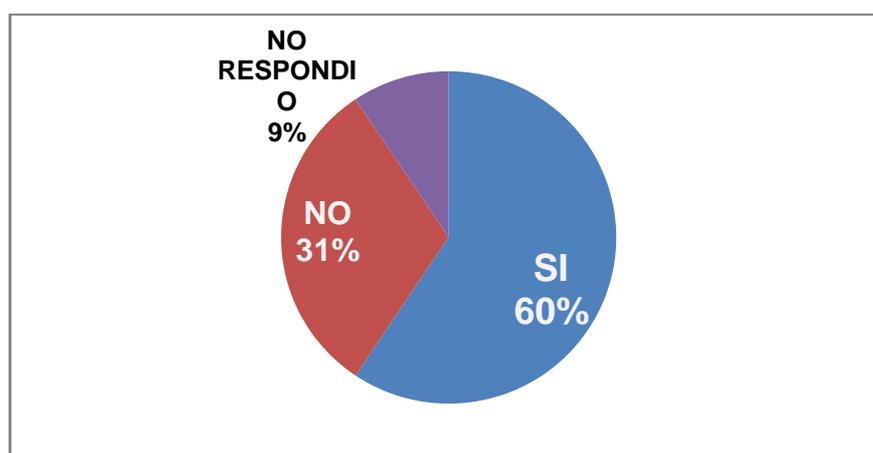
* PREGUNTA N° 11.a



En el siguiente grafico podemos observar que el mayor porcentaje perteneciente a un 94%, indica que no posee personal a cargo, y hubo un 6% restante, que opto por no dar a conocer esta información.

*PREGUNTA N° 12

Asesoramiento Técnico

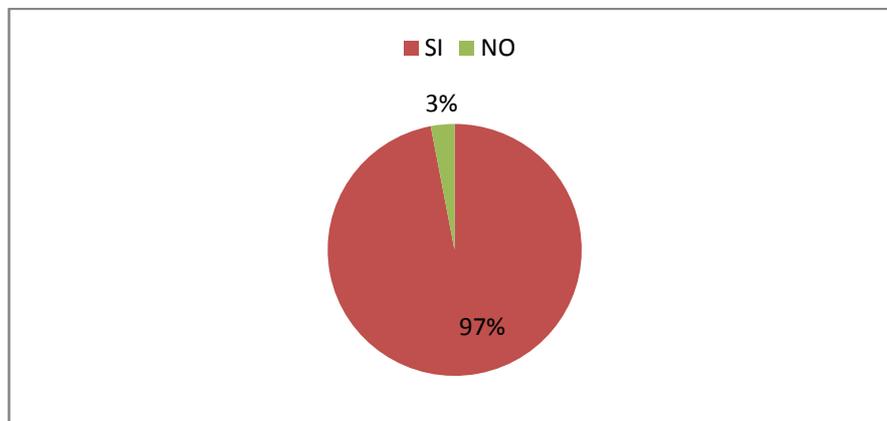


El siguiente grafico se refiere a las capacitaciones recibidas, en cuanto al manejo de cultivos, el 60% de los productores si han recibido este tipo de capacitaciones, lo que representa un dato muy importante y alentador que demuestra que en su gran mayoría, los productores están predispuestos al crecimiento y a la mejora continua mediante capacitaciones y/o asistencias. El

31% de ellos nos dio a conocer que no lo hace. Solo un 9% restante, no dio a conocer este dato, se desconocen las causas.

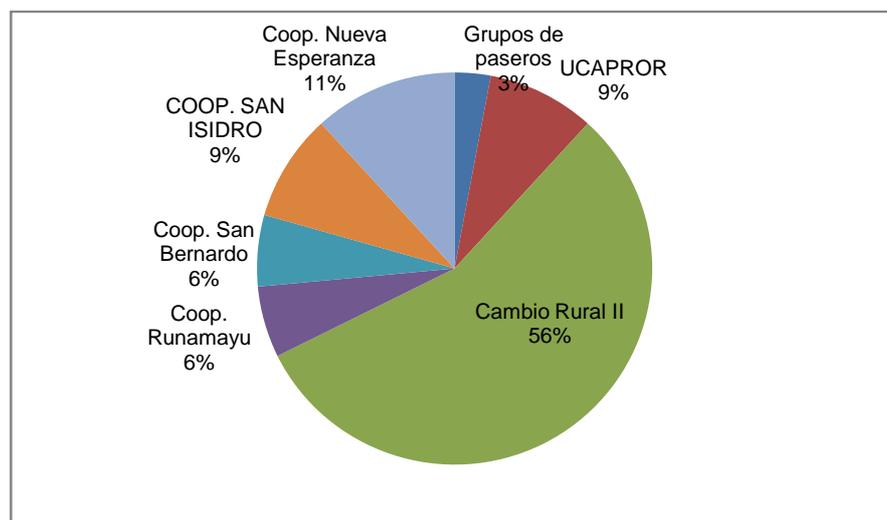
***PREGUNTA N° 13**

Asociativismo entre productores



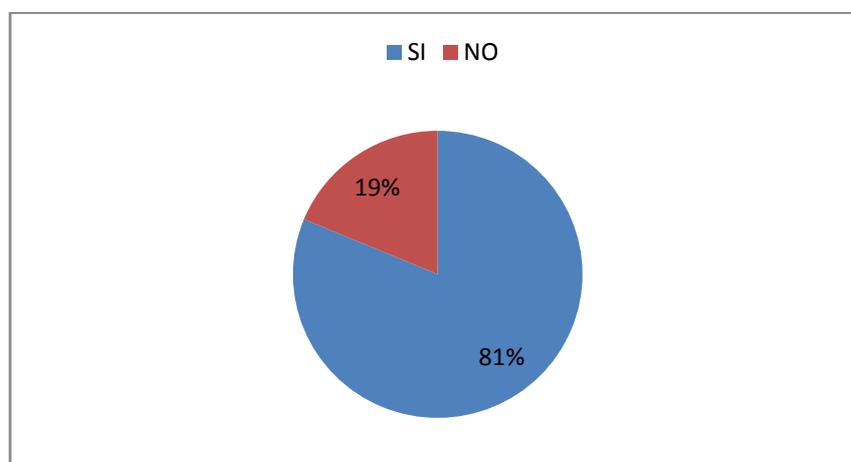
En este grafico se observa claramente, que en su gran mayoría los productores se organizan bajo la modalidad de cooperativas y/o asociaciones, para el desarrollo de las actividades agrícolas. Una minoría correspondiente al 3% lo hace de manera independiente.

Dichos productores se agrupan en las siguientes, Asociación/Cooperativa/Agrupación etc;



PREGUNTA N° 15

Recibieron capacitaciones para el desempeño a la labor que realizan



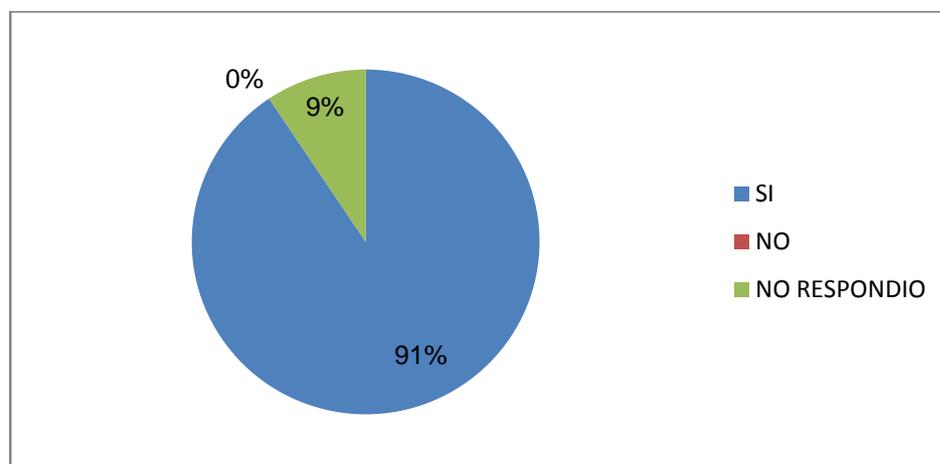
En el caso de las respuestas afirmativas, a continuación se detallan las áreas y temáticas en las que fueron capacitados.



Con el mayor número de respuestas (10) corresponde a la opción BPM. Las demás opciones cuentan con una respuesta, a excepción de la opción Fertilización y Poda que tiene dos.

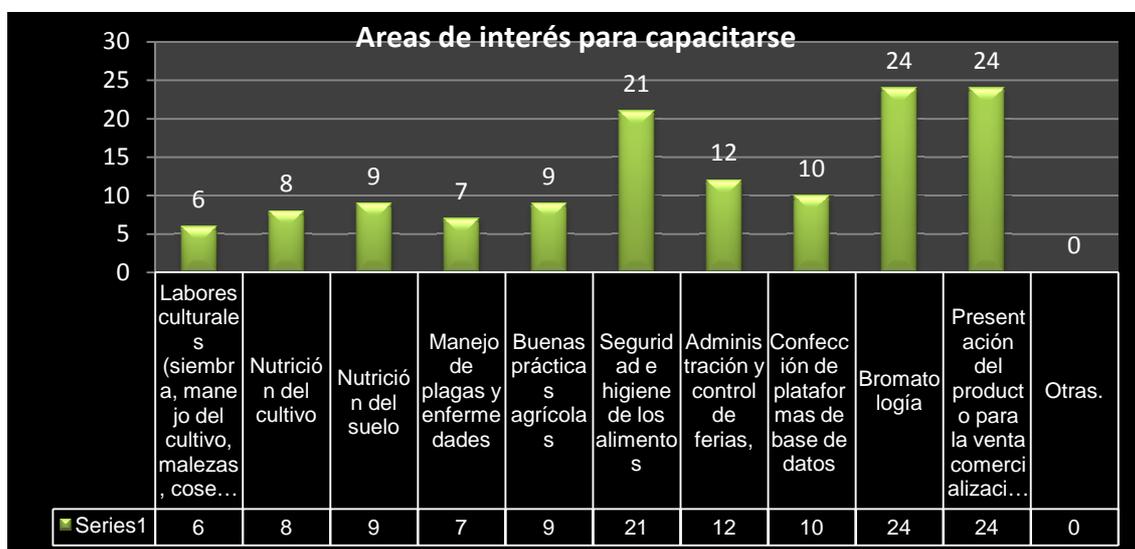
PREGUNTA Nº15

¿Considera ud. importante la capacitación con respecto a la tarea que realiza?



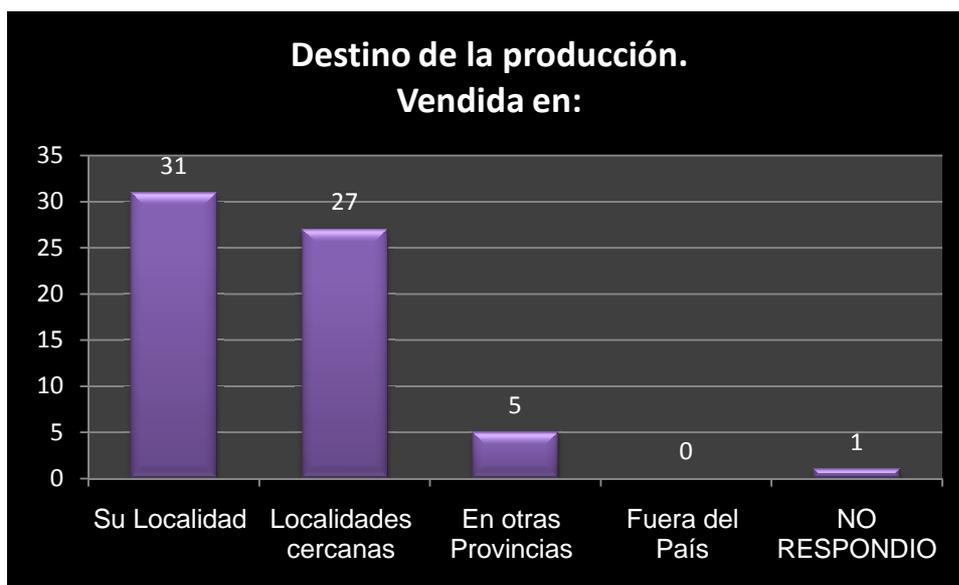
Un dato para destacar en este gráfico es el interés de los productores, por recibir capacitaciones, el 91% de ellos lo considero así. El 9% restante, no quiso dar una respuesta, lo que se entendió que estarían en duda de participar de capacitaciones.

PREGUNTA Nº 16



Dentro de las áreas que le interesa al productor capacitarse se destacan; Bromatología, y Comercialización. Seguidamente destacaron la seguridad e Higiene de los alimentos. A continuación la Administración y control de ferias y luego la Confeción de plataforma de base de datos. Siguieron las Buenas Prácticas Agrícolas y Nutrición del Suelo. Con menor número de respuestas quedaron: Nutrición del cultivo y Manejo de Plagas y Enfermedades. Por último el área con menos interés por parte de los encuestados fueron los Labores culturales (siembra, manejo del cultivo, malezas, cosecha, etc)

PREGUNTA N° 17



El gráfico destaca que los productores venden la mayor parte de su producción a nivel local, también lo hacen en localidades cercanas. Un número muy bajo de los productores lo hace en otras provincias, siendo este el máximo alcance en la distribución y venta de sus producciones.

ANEXO III
CONTENIDO DE CAPACITACIONES

A cargo de Dra. Veterinaria Irene M. Vergara; **“INOCUIDAD Y CALIDAD DE LOS ALIMENTOS”**.

Se logro que el productor identifique, reconozca y se lleven a cabo los procesos de elaboración y manufactura que garanticen un producto inocuo y de calidad.

MODULO I: BPA-BPG

I ¿Qué son las Buenas Prácticas Agrícolas? Concepto ¿Quiénes se benefician de las BPA? Diagrama: ¿Qué promueven las Buenas Prácticas Agrícolas?

II. ¿Por qué debería aplicar Buenas Prácticas Agrícolas? Ventajas y beneficios versus problemas y riesgos por no aplicar BPA.

III. ¿Cómo implementar Buenas Prácticas Agrícolas?

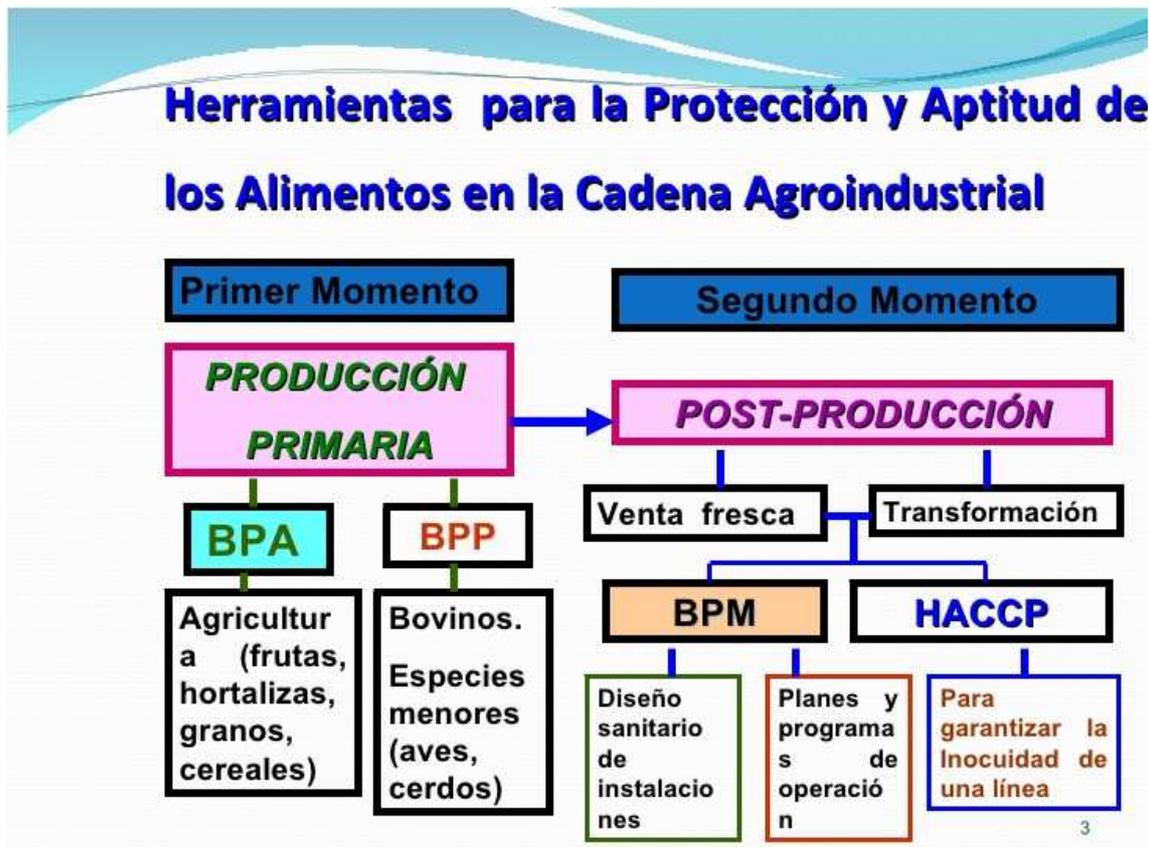
¿Cómo mejorar las condiciones de trabajo y de los trabajadores y trabajadoras? ¿Qué servicios deben asegurarse para los trabajadores y las trabajadoras? ¿Qué servicios deben asegurarse para los trabajadores? Las BPA en el cultivo. ¿Cuál es el mejor lugar para sembrar? ¿Cómo preparar el suelo? ¿Cómo manejar el cultivo? ¿Cómo usar y manejar el agua? ¿Cómo usar el agua y el riego?

Agua para la familia y los trabajadores. ¿Cómo usar los agroquímicos? ¿Qué agroquímico debo utilizar? ¿Qué elementos debo usar para protegerme? ¿Cómo debo aplicar los agroquímicos? ¿Cómo y dónde debo guardar los agroquímicos? ¿Qué debo hacer con los envases vacíos? ¿Qué fertilizante debo utilizar y qué cantidad? ¿Cómo debo aplicar los fertilizantes? ¿Cómo y dónde debo guardar los fertilizantes? ¿Cómo debería usar abonos orgánicos? ¿Qué tipo de abonos debo aplicar y cómo debo aplicarlos? ¿Dónde debo preparar los abonos orgánicos? Animales en el predio. Animales de trabajo. Animales de producción. Animales domésticos (perros, gatos, otros)

¿Cuál es la mejor forma de realizar cosecha? ¿En qué condiciones deben estar los trabajadores que hacen la cosecha? ¿Cómo se deben transportar los alimentos? ¿Qué hay que tener en cuenta al momento de vender el producto? ¿Qué información debo registrar para tener mejor control del producto? ¿Cómo sabe el comprador que mi producto fue elaborado con BPA?

Las Buenas Prácticas de Agricultura / Acuicultura / Ganadería son una herramienta básica para la obtención de productos inocuos.

Esta herramienta es indispensable para la aplicación del Sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), de un Programa TQM (Gestión de Calidad Total), o cualquier otro sistema de Gestión de Calidad como ISO 9000 en empresas agroalimenticias.





Para continuar con nuestro agradable proceso, los principales puntos de trabajo de las BPPG son:

- 1- Identificación y ubicación del predio.
- 2- Instalaciones y áreas.
- 3- Sanidad Animal – Bioseguridad
- 4- Uso racional de medicamentos y biológicos veterinarios.
- 5- Alimentación Animal.
- 6- Registro, Documentación y Trazabilidad.
- 7- Bienestar animal.
- 8- Salud, Seguridad y Bienestar del Personal.
- 9- Manejo de basuras y desechos.
- 10- Buenas prácticas de ordeño.

Como vemos estas prácticas se asemejan a los conceptos de las BPA, básicamente se trabaja el mismo concepto, “HACER LAS COSAS BIEN” y “DAR GARANTIA DE ELLO”

MODULO II: PROCESOS INDUSTRIALES

Preparar y acondicionar los insumos para el proceso industrial de alimentos

De acuerdo a las normas establecidas.

Realizar los análisis físicos, químicos, organolépticos y microbiológicos bajo las técnicas señaladas, antes, durante y después del proceso de los alimentos.

Manejar equipo de laboratorio y la preparación de soluciones de acuerdo a normas sanitarias nacionales e internacionales para el análisis de los alimentos.

Procesar frutas, hortalizas, aceites, cereales, leches, carnes y sus derivados, de acuerdo a las normas de operación establecidas; para prolongar la vida de anaquel y mantener la calidad nutricional de los mismos.

Operar la maquinaria de transformación de la industria de alimentos de acuerdo a las especificaciones de la misma y del producto.

Controlar la calidad de los procesos y productos de acuerdo con estándares establecidos y requerimientos del cliente.

Supervisar los procesos de producción de acuerdo a los procedimientos y planes establecidos por la empresa.

Verificar y proponer acciones de seguridad e higiene laboral que contribuyan a la disminución de riesgos de trabajo en la empresa.

La modalidad de las clases: teóricas y prácticas

Procesos en la industria alimentaria.

- El término industrias alimentarias abarca un conjunto de actividades industriales dirigidas al tratamiento, la transformación, la preparación, la conservación y el envasado de productos alimenticios.

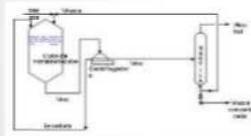


• Footer Text

11/5/2015 • 11

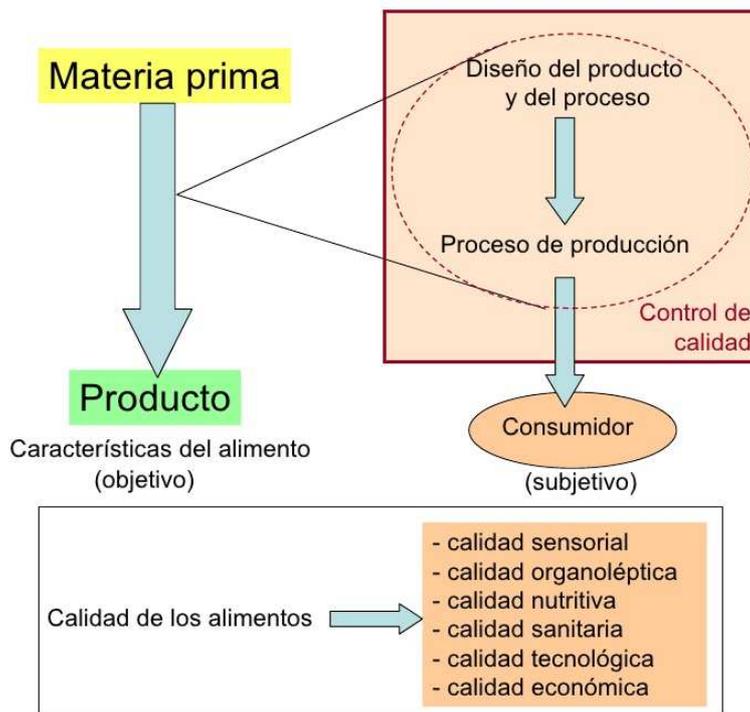
Procesos de elaboración

- Las operaciones efectuadas al elaborar alimentos son muy diversas y quedan definidas únicamente tras el estudio individual de cada industria, si bien pueden mencionarse los siguientes procedimientos generales: fermentación, cocción, deshidratación y destilación.



• Footer Text

11/5/2015 • 19



MODULO III: SEGURIDAD E HIGIENE DE LOS ALIMENTOS

Principios básicos para la seguridad de los alimentos. Microorganismos e intoxicaciones alimenticias. Enfermedades Transmitidas por Alimentos (ETAs). Contaminación cruzada. Higiene personal. Control de la temperatura. El agua en la industria de alimentos. Rótulo y etiquetado nutricional. Manejo de desperdicios y basura. Manejo Integral de Plagas (MIP). Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Introducción a los Procedimientos Estandarizados de Saneamiento (POES). Introducción al Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP).

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA



MI-7D-V1

1

Son requisitos los requisitos generales mínimos en cuanto a instalaciones y procesos que debe establecer una empresa como procedimiento básico en la elaboración de un producto inocuo.

Codex Alimentarius

Es una recopilación de:

Normas alimentarias



Códigos de prácticas

Otras recomendaciones

Las normas, directrices y otras recomendaciones del Codex asegurarán que los productos alimentarios sean inocuos para los consumidores y que puedan comercializarse en forma segura entre los países.

MI-7D-V1

3



ENFERMEDADES TRANSMITIDAS POR LOS ALIMENTOS (ETA)

Las enfermedades transmitidas por los alimentos se reconocen como ETA y son síndromes originados por la ingestión de alimentos y/o agua, que contengan agentes etiológicos en cantidades tales que afecten la salud del consumidor a nivel individual o grupos de población.



MODULO IV: CONTROL BROMATOLÓGICO

Definiciones: Alimento, Nutrientes y Manipulador de alimentos.
Clasificación de los alimentos: por su origen, por sus condiciones de consumo, por su tiempo de conservación y por su aptitud para el consumo. Calidad de los alimentos: propia e higiénico-tecnológica. Reglas de Oro de la Organización Mundial de la Salud (OMS) para la preparación higiénica de los alimentos.

LEGISLACION BROMATOLOGICA: Es el conjunto de disposiciones de un país que regulan la:

- Producción
- Manipulación
- Industrialización
- Transporte
- Transporte
- Comercialización de alimentos.

OBJETIVOS DE LA LEGISLACION BROMATOLOGICA: Proteger a los consumidores contra:

- Los peligros para la salud
- Los fraudes y las adulteraciones (nutricional y económico)
- Impedir el uso de materias de baja calidad y el agregado de sustancias no permitidas.
- Proteger al industrial y al comerciante honesto contra la competencia desleal.
- Estimular el desarrollo de la industria y comercio alimentarios, haciendo que el control de calidad deba ser más estricto.

BARRERAS AL COMERCIO EXTERIOR:

- Arancelarias
- Sanitarias y Fitosanitarias

BARRERAS NO ARANCELARIAS:

- Subsidios Internos
- Trazabilidad

A cargo de Tec. Analia Rodríguez; **RECONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE LOS RECURSOS INFORMATICOS:** Se apunto a que los participantes logren un interés en el manejo de las tecnologías y de esta manera poder brindarles las herramientas básicas para su utilización. Se tuvo en cuenta la dinámica del grupo y conocimientos previos del tema para brindar los contenidos.

MODULO I: “NOS AMIGUEMOS CON LA TECNOLOGIA”

- Identificación de las diferentes herramientas tecnológicas, dispositivos móviles y computadores. Por ejemplo: Paquete de Microsoft Office (Word, Excel), Redes Sociales (Facebook), Buscadores (Google). Usos en diferentes contextos. Ventajas y desventajas

MODULO II: “APLIQUEMOS LO APRENDIDO”. Clase Práctica.

- Utilización del Programa Word para redactar una nota, creación de etiquetas. Programa Excel, diseño de una base de datos.- Carga de datos.- Gráficos. Redes sociales Facebook. Navegar por Internet, usando Buscadores (Google, Bing, etc).

RECURSOS

Conexión a Internet.- Computadoras-

Se profundizo a cerca del uso algunas aplicaciones y aprendieron a usar otras, las cuáles se detallan a continuación.

- ✚ Función promedio
- ✚ Opción Suma
- ✚ Color de relleno de celdas
- ✚ Tipos de bordes
- ✚ Alineación de columnas
- ✚ Ajuste de columnas en forma manual y automático
- ✚ Opción Combinar y centrar
- ✚ Barra de herramientas de acceso rápido
- ✚ Guardar documento y luego ubicarlo.
- ✚ Utilización de hojas nuevas en el libro de Excel.
- ✚ Vista preliminar

Con estos temas vistos se realizo las prácticas, con armado de planillas para utilizar la función promedio y una tabla de movimientos de estados de cuenta, junto con la Contadora del equipo técnico.

A cargo de la Cra. Nadia Neira: **ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE ORGANIZACIONES.**

Los participantes lograron reconocer y manejar la información contable e impositiva, de tal manera que les permitió despejar principales dudas. Además se trabajo sobre documentación existente con la finalidad de organizarla y de esta manera poder asistirlos.

MODULO I: “RECONOCIMIENTO DE INFORMACION Y TIPOS DE ORGANIZACIONES”

- Identificar que es una persona de existencia visible y de existencia ideal.
- Identificar que es una organización y qué tipo de organizaciones existe.
- Requerimientos impositivos generales de las organizaciones.
- Tipos de facturas a emitir.

MODULO II: “FERIAS”

- Identificar que es un feria
- Identificar requisitos impositivos obligatorios de la feria y de sus participantes.

MODULO III: “PUESTA EN PRACTICA”

- Trabajo en software contable –registro de información contable.
- Trabajo en planillas de IVA-registro de ventas y compras.
- Reconocimiento y llenado de formularios de inscripción impositiva-exenciones.

Recursos: computadora, proyector, factureros.

“RECONOCIMIENTO DE INFORMACIÓN & TIPOS DE ORGANIZACIONES “

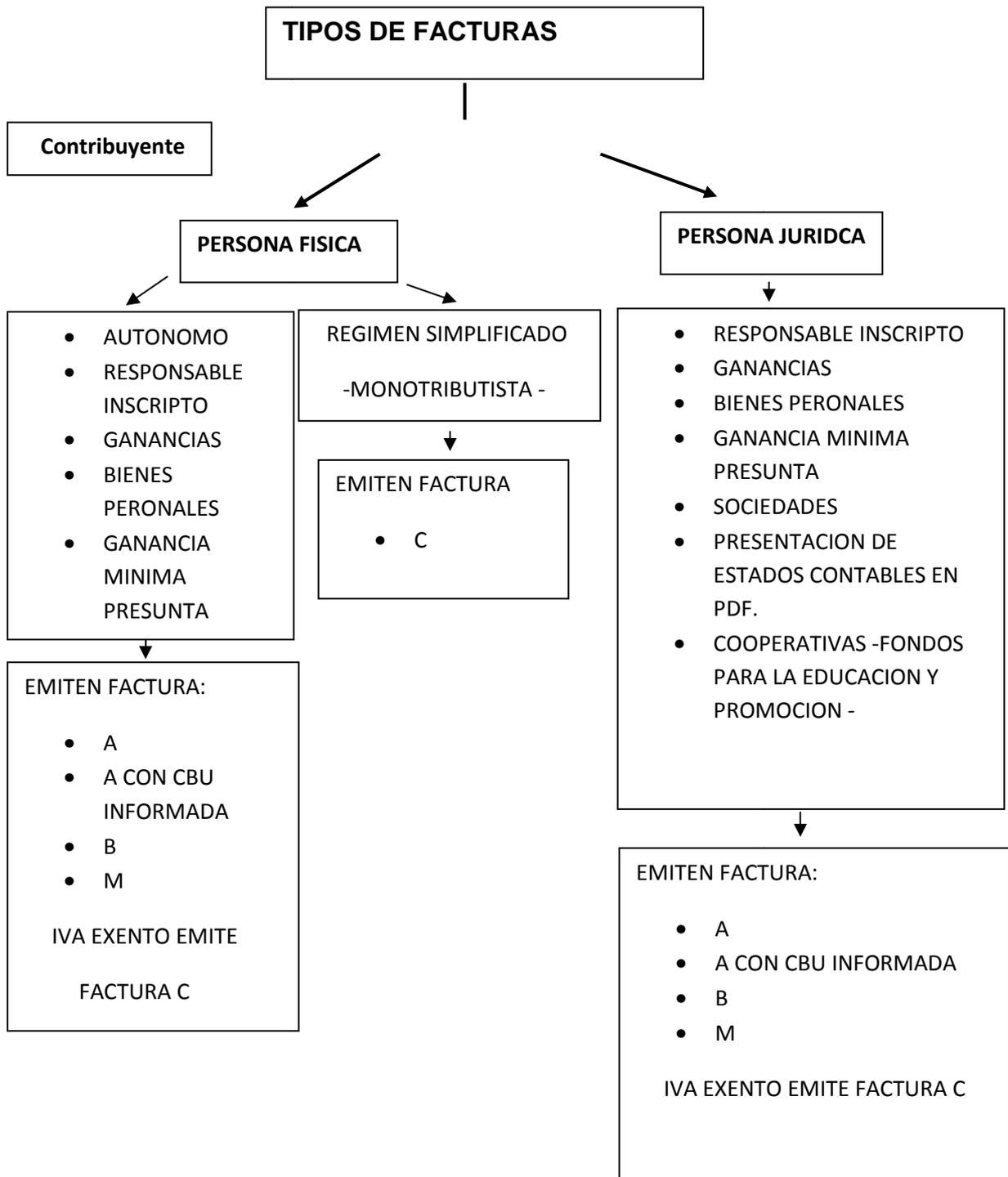
- . Identificar que es una persona de existencia visible y de existencia ideal.
- . Identificar que es una organización y qué tipo de organizaciones existe.
- . Requerimientos impositivos generales de las organizaciones.
- . Tipos de facturas a emitir
- . Tipos de Sociedades:
 - Sociedad Civil
 - Sociedad en nombre colectivo
 - Sociedad comandita simple
 - S.R.L. Sociedad de Responsabilidad Limitada
 - S.A. Sociedad Anónima.

SOCIEDAD COOPERATIVA

LEY 20.337

“Entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios” Características generales. Características impositivas

- Capital variable e ilimitado. Inscriptos * Responsables
- No hay límite de socios ni capital ganancias * Inscriptos en
- 1 voto por socios bienes personales. * Inscriptos en
- Mínimo 10 asociados Ingresos brutos * Inscriptos en
- Distribución de excedentes
- Fomentan la educación cooperativa
- Prevén la educación cooperativa
- Prestan servicios a asociados y no asociados
- Limita la responsabilidad a las cuotas sociales



Cumplimentando en la siguiente conclusión:

Los últimos meses hemos trabajado con diferentes cooperativas y asociaciones de las cuales detectamos que presentan los mismos obstáculos entre ellos podemos mencionar:

_ La problemática para cumplimentar los requisitos necesarios para la inscripción de la persona jurídica ante el Instituto Nacional de la Economía Social – I.N.A.E.S- . Tales encuentran al trámite con una excesiva burocracia que lleva a prolongar la inscripción de la entidad en plazos prolongados en el tiempo.

_ La falta de conocimiento de las inscripciones que conlleva su persona jurídica ante organismos como A.F.I.P. Esto les ha provocado a las cooperativas que hemos ayudado exorbitantes deudas ante el fisco Nacional por falta de cumplimiento de declaraciones ante I.V.A, Ganancias, bienes personales; Ganancia mínima y presunta, etc. Si bien estas entidades también aluden la falta de conocimientos de las obligaciones que acarrear estar constituidas dentro de este marco legal. También cabe acotar que tales entidades desconocen los trámites a realizar ante la Dirección General de Ingresos Provinciales y las exenciones que gozan en la misma.

_ Estos incumplimientos no son solamente impositivos también los podemos apreciar en la registración contable .Los integrantes de las cooperativas ante mencionadas no realizan los balances correspondientes.

A cargo de la Prof. Ana Beatriz Dominguez; **FORMALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS REGIONALES ACTUALES.**

Se les brindo conocimientos acerca de la elaboración de dulces. Incluyendo técnicas para lograr la óptima calidad, sabor, color y conservación a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las normas de sanidad en la alimentación.

También se los asistió en la elaboración y envasado de; Mermelada de Naranja y Manzana, Dulce de Membrillo y Tomate Triturado, para sus propios emprendimientos. Siendo esto realizado con el uso de las maquinas industriales con las que cuenta el C.O.R.

Además se pretende que los productores den a conocer a través de las etiquetas la elaboración del producto para su mejor comercialización, de esta manera guiarlos para crear estrategias a través de logotipos para promocionar el producto y facilitar la comercialización de los productos artesanales de la zona. Las actividades se realizarán de la siguiente manera: teóricas y prácticas.

MODULO I: "PROCESO PRODUCTIVO"

- Selección de la fruta.
- Elaboración de la receta
- Esterilización de frascos
- Tiempo y conservación de los dulces.

Las actividades se realizarán de la siguiente manera: teóricas y prácticas.

MODULO II: "REALIZACIÓN DE ETIQUETAS Y LOGOTIPO PARA LA ELABORACIÓN DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS ARTESANALES"

- Concepto de etiquetas.
- Importancia de las etiquetas
- Pasos para la realización de etiquetas
- Diferentes modelos y estilos de etiquetas
- Colores y estilos para la realización de etiquetas
- Slogan que utilizaran para cada producto.

“JORNADA DE ELABORACION DE MERMELADA DE NARANJA Y MANZANA”

Procedimientos para la elaboración de mermelada de naranja y manzana.

Mermelada de naranja dulce

Habitualmente se tiene la idea de que la mermelada de naranja es amarga, y es cierto en el caso de haberse elaborado con naranjas amargas, pero si utilizamos unas naranjas de mesa normales, el sabor es totalmente dulce.

La pectina presente en el jugo de los cítricos ayuda a espesar la mermelada. También puedes comprar pectina aparte, pero con la del zumo es suficiente para la cantidad de mermelada que vamos a hacer.

Ingredientes para 4-5 frascos:

- 1 kg de naranjas (alrededor de 5 naranjas grandes)
- 1 litro de agua
- 1kg de azúcar
- Jugo de 1 limón

Método de elaboración:

Preparamos las naranjas. Lavamos y secamos las naranjas, las pelamos asegurándonos de que quitamos la parte blanca (o nos quedará una mermelada amarga) y cortamos la piel muy finamente.

Partimos las naranjas en cuartos y luego en trozos delgados. Quitamos las semillas también. Antes de ponerlas a hervir, las naranjas tienen que estar un tiempo en remojo. Puedes dejarlas todas las noches cubiertas con agua, o bien poner los trozos de naranja en un bol y verterle agua hirviendo para que estén en remojo 2 horas.

También podemos guardar las semillas y añadirlas al agua, ya que esto ayudará a desarrollar más pectina.

Ponemos las naranjas en remojo en una olla grande a fuego alto, y lo llevamos a ebullición.

Consejo: Las semillas se pueden atar a un pequeño paño de gasa o se pueden poner en un colador sobre el agua durante el proceso de cocción.

Cuando llegue a ebullición, añadimos el azúcar, reducimos la temperatura y dejamos que cueza a fuego medio hasta que la piel de la naranja esté blanda (o a nuestro gusto). De vez en cuando tenemos que remover la mermelada para que no se pegue y se haga bien por todos los lados.

El proceso de cocción suele durar de 1 a 2 horas. Tras pasar la primera hora, hay que comprobar la textura de la mermelada. Hay que tener en cuenta que la consistencia espesa una vez que la mermelada se enfría, por eso, hay que sacar una cucharada de mermelada y dejarla enfriar sobre un plato frío.

Cuando la textura se arruga cuando la tocamos significa que la mermelada está lista.

Es el momento de apagar el fuego y dejar que repose durante 10 minutos. Mientras todavía está caliente, vertemos la mermelada en los tarros limpios y los cerramos con las tapas. Se pueden guardar directamente en la nevera y consumirlos en los días siguientes, o bien sellar los tarros herméticamente hirviéndolos en agua 10 minutos.

PROCESO Y ELABORACIÓN DE LA MERMELADA DE MANZANA

a. Selección

En esta operación se eliminan aquellas frutas en estado de podredumbre. El fruto recolectado debe ser sometido a un proceso de selección, ya que la calidad de la mermelada dependerá de la fruta.

b. Pesado

Es importante para determinar rendimientos y calcular la cantidad de los otros ingredientes que se añadirán posteriormente.

c. Lavado

Se realiza con la finalidad de eliminar cualquier tipo de partículas extrañas, suciedad y restos de tierra que pueda estar adherida a la fruta. Esta operación se puede realizar por inmersión, agitación o aspersion. Una vez lavada la fruta se recomienda el uso de una solución desinfectante. Las soluciones desinfectantes mayormente empleadas están compuestas de hipoclorito de sodio (lejía) en una concentración 0,05 a 0,2%. El tiempo de inmersión en estas soluciones desinfectantes no debe ser menor a 15 minutos. Finalmente la fruta deberá ser enjuagada con abundante agua.

d. Pelado

El pelado se puede hacer en forma manual, empleando cuchillos, o en forma

mecánica con máquinas. En el pelado mecánico se elimina la cáscara, el corazón de la fruta y si se desea se corta en tajadas, siempre dependiendo del tipo de fruta.

1 Inmersión en solución desinfectante.

2 Remoción de suciedad y tierra.

3 Enjuague con agua

4 Pelado manual

5 Pelado mecánico

e. Pulpeado

Consiste en obtener la pulpa o jugo, libres de cáscaras. Esta operación se realiza a nivel industrial en pulpeadoras. A nivel semi industrial o artesanal se puede hacer utilizando una licuadora. Dependiendo de los gustos y preferencia de los consumidores se puede licuar o no al fruto. Es importante que en esta parte se pese la pulpa ya que de ello va a depender el cálculo del resto de insumos.

f. Precocción de la fruta

La fruta se cuece suavemente hasta antes de añadir el azúcar. Este proceso de cocción es importante para romper las membranas celulares de la fruta y extraer toda la pectina. Si fuera necesario se añade agua para evitar que se queme el producto. La cantidad de agua a añadir dependerá de lo jugosa que sea la fruta, de la cantidad de fruta colocada en la olla y de la fuente de calor. Una cacerola ancha y poco profunda, que permita una rápida evaporación, necesita más agua que otra más profunda. Además cuanto más madura sea la fruta menos agua se precisa para reblandecerla y cocerla. La fruta se calentará hasta que comience a hervir. Después se mantendrá la ebullición a fuego lento con suavidad hasta que el producto quede reducido a pulpa. Aquellas frutas a las que deba añadirse agua, deberán hervir hasta perder un tercio aproximadamente de su volumen original antes de añadir el azúcar. Las frutas que se deshacen con facilidad no precisan agua extra durante la cocción, por ejemplo: mora, frambuesa y fresa; aunque las fresas deberán hervir a fuego lento durante 10 – 15 minutos a 85°C antes de añadir el azúcar.

g. Cocción

La cocción de la mezcla es la operación que tiene mayor importancia sobre la calidad de la mermelada; por lo tanto requiere de mucha destreza y práctica de parte del operador. El tiempo de cocción depende de la variedad y textura de la materia prima. Al respecto un tiempo de cocción corto es de gran importancia para conservar el color y sabor natural de la fruta y una excesiva cocción pro-

duce un oscurecimiento de la mermelada debido a la caramelización de los azúcares. La cocción puede ser realizada a presión atmosférica en pailas abiertas o al vacío en pailas cerradas. En el proceso de cocción al vacío se emplean pailas herméticamente cerradas que trabajan a presiones de vacío entre 700 a 740 mm Hg., el producto se concentra a temperaturas entre 60 – 70°C, conservándose mejor las características organolépticas de la fruta.

h. Adición del azúcar y ácido cítrico

Una vez que el producto está en proceso de cocción y el volumen se haya reducido en un tercio, se procede a añadir el ácido cítrico y la mitad del azúcar en forma directa. La cantidad total de azúcar a añadir en la formulación se calcula teniendo en cuenta la cantidad de pulpa obtenida. Se recomienda que por cada kg de pulpa de fruta se agregue entre 800 a 1000 gr. de azúcar. La mermelada debe removerse hasta que se haya disuelto todo el azúcar. Una vez disuelta, la mezcla será removida lo menos posible y después será llevada hasta el punto de ebullición rápidamente. La regla de oro para la elaboración de mermeladas consiste en una cocción lenta antes de añadir el azúcar y muy rápida y corta posteriormente. El tiempo de ebullición dependerá del tipo y de la cantidad de fruta, si la fruta se ha cocido bien antes de la incorporación del azúcar no será necesario que la mermelada endulzada hierva por más de 20 minutos. Si la incorporación del azúcar se realiza demasiado pronto de forma tal que la fruta tenga que hervir demasiado tiempo, el color y el sabor de la mermelada serán de inferior calidad.

I. Cálculo de ácido cítrico

Toda fruta tiene su acidez natural, sin embargo para la preparación de mermeladas esta acidez debe ser regulada. La acidez se mide a través del pH empleando un instrumento denominado pH-metro.

j. Refractómetro

La mermelada debe llegar hasta un pH de 3.5. Esto garantiza la conservación del producto. Con la finalidad de facilitar el cálculo para la adición de ácido cítrico se emplea la tabla de la página siguiente. Para el caso del sauco, moras y fresa; que tienen un pH de 3.5, solamente es necesario agregar 2gr de ácido cítrico por cada kilo de pulpa.

Punto de gelificación Finalmente la adición de la pectina se realiza mezclando a con el azúcar que falta añadir, evitando de esta manera formación de grumos. Durante esta etapa la masa debe ser removida lo menos posible. La cocción debe finalizar cuando se haya obtenido el porcentaje de sólidos solubles deseados, comprendido entre 65-68%. Para la determinación del punto final de cocción se deben tomar muestras periódicas hasta alcanzarla concentración

correcta de azúcar y de esta manera obtener una buena gelificación. El punto final de cocción se puede determinar mediante el uso de los siguientes métodos:

k. Prueba de la gota en el vaso con agua

Consiste en colocar gotas de mermelada dentro de un vaso con agua. El indicador es que la gota de mermelada caiga al fondo del vaso sin desintegrarse.

l. Prueba del termómetro

Se utiliza un termómetro de alcohol tipo caramelero, graduado hasta 110 °C. Para realizar el control se introduce la parte del bulbo hasta cubrirlo con la mermelada. Se espera que la columna de alcohol se estabilice y luego se hace la lectura. El bulbo del termómetro no deberá descansar sobre el fondo de la cacerola ya que así refleja la temperatura de la cacerola y no la correspondiente a la mermelada.

m. Cantidad de Acido Cítrico a añadir

1 a 2 gr./ kg. de pulpa 3a4 gr./ kg de pulpa5 gr./ kg de pulpa. Más de 5 gr. / kg de pulpa.

Deberá descansar sobre el fondo de la cacerola ya que así reflejaría la temperatura de la cacerola y no la correspondiente a la mermelada. El porcentaje de azúcar suele ser el correcto cuando la mermelada hierve a 104.5°C. Considerando que la mezcla contiene las proporciones correctas de ácido y de pectina ésta gelificará bien. Este método se basa en el hecho que cuando una solución va concentrándose, incrementa su punto de ebullición. Se debe tener en cuenta que para una misma concentración, a la misma presión atmosférica, corresponde la misma temperatura de ebullición, por lo tanto distintas alturas sobre el nivel del mar, determinaran distintos punto de ebullición para un mismo punto de concentración de la mermelada. Por ejemplo en Lima el agua hierve a 100°C, mientras que en Cajamarca la temperatura de ebullición del agua es de 90°C. En este caso se deberá sustraer 10°C a el punto final de la mermelada en Lima que viene a ser 104.5°C, por lo tanto la temperatura final de la mermelada, es decir el punto final de cocción en Cajamarca será de 94.5°C, aproximadamente. En el siguiente cuadro se muestra la relación entre temperatura de ebullición, altura sobre el nivel del mar y concentración en Brix.

n. Prueba del refractómetro

Su manejo es sencillo, utilizando una cuchara se extrae un poco de muestra de mermelada. Se deja enfriar a temperatura ambiente y se coloca en el refractómetro, se cierra y se procede a medir. El punto final de la mermelada

será cuando marque 65 grados Brix, momento en el cual se debe parar la cocción.

m. Adición del conservante

Una vez alcanzado el punto de gelificación, se agrega el conservante. Este debe diluirse con una mínima cantidad de agua. Una vez que esté totalmente disuelto, se agrega directamente la manzana.

El porcentaje de conservante a agregar no debe exceder al 0.05% del peso de la mermelada.

o. Trasvase

Una vez llegado al punto final de cocción se retira la mermelada de la fuente de calor, y se introduce una espumadera para eliminar la espuma formada en la superficie de la mermelada. Inmediatamente después, la mermelada debe ser trasvasada a otro recipiente con la finalidad de evitar la sobre cocción, que puede originar oscurecimiento y cristalización de la mermelada. El trasvase permitirá enfriar ligeramente la mermelada (hasta una temperatura no menor a los 85°C), la cual favorecerá la etapa siguiente que es el envasado. La mermelada de fresas o cualquiera otra mermelada que se prepare con fruta entera se dejara reposar en el recipiente hasta que comience a formarse una fina película sobre la superficie. La mermelada será removida ligeramente para distribuir uniformemente los trozos de fruta. El corto periodo de reposo permite que la mermelada vaya tomando consistencia e impide que los frutos enteros suban hasta la superficie de la mermelada cuando se distribuyen en tarros. Este periodo de reposo resulta así mismo esencial cuando se prepara mermelada de frutas cítricas ya que en caso contrario todos los fragmentos de fruta tenderán a flotar en la superficie de la conserva.

p. Envasado

Se realiza en caliente a una temperatura no menor a los 85°C. Esta temperatura mejora la fluidez del producto durante el llenado y a la vez permite la formación de un vacío adecuado dentro del envase por efecto de la con-tracción de la mermelada una vez que ha enfriado. En este proceso se puede utilizar una jarra con pico que permita llenar con facilidad los envases, evitando que se derrame por los bordes. En el momento del envasado se deben verificar que los recipientes no estén rajados, ni deformes, limpios y desinfectados. El llenado se realiza hasta el ras del envase, se coloca inmediatamente la tapa y se procede a voltear el envase con la finalidad de esterilizar la tapa. En esta posición permanece por espacio de 3 minutos y luego se voltea cuidadosamente.

q. Enfriado

El producto envasado debe ser enfriado rápidamente para conservar su calidad y asegurar la formación del vacío dentro del envase. Al enfriarse el producto, ocurrirá la contracción de la mermelada dentro del envase, lo que viene a ser la formación de vacío, que viene a ser el factor más importante para la conservación del producto. El enfriado se realiza con chorros de agua fría, que a la vez nos va a permitir realizar la limpieza exterior de los envases de algunos residuos de mermelada que se hubieran impregnado.

r. Etiquetado

El etiquetado constituye la etapa final del proceso de elaboración de mermeladas. En la etiqueta se debe incluir toda la información sobre el producto.

s. Almacenado

El producto debe ser almacenado en un lugar fresco, limpio y seco; con suficiente ventilación a fin de garantizar la conservación del producto hasta el momento de su comercialización.

Esterilización: Importancia de la esterilización de frascos

Esterilización > Generalidades

- Esterilización: eliminación o muerte de todos los microorganismos que contiene un objeto o sustancia, y que se encuentran acondicionados de tal forma que no pueden contaminarse nuevamente.
- Sanitizante: agente que disminuye la carga microbiana total a un nivel el cual es seguro para la salud de la población. Sólo es aplicable sobre objetos inanimados.
- Desinfectante: agente que elimina la carga microbiana total en superficies inanimadas tales como habitaciones.
- Antiséptico: agente que controla y reduce la presencia de microorganismos potencialmente patógenos sobre piel y/o mucosas (sólo pueden aplicarse externamente sobre seres vivos).

Para la elaboración de dulce de durazno y dulce de membrillo, se utilizó la materia prima que tiene cada productor de la zona. La producción realizada fue de 50kg de durazno, se procesó la cantidad de 30 kg de pulpa de dicha fruta, elaborando 70 frascos de dulce de durazno.

Se trabajo también, en la elaboración de dulce de membrillo donde la producción resulto mucha más productiva ya que el productor contó con una buena cantidad de fruta . Para la realización de esta actividad se identifico los distintos productores que tenían plantación de membrillo quienes se acercaron al predio ferial para la realización y elaboración de dulce de membrillo ya que en el mismo se cuenta con la maquinaria específica para su elaboración.

Cada productor obtuvo aproximadamente 80 panes de dulce de membrillo quedando los mismos conformes con las actividades realizadas.

DESARROLLO: PASOS PARA LA ELABORACIÓN DE DULCE DE MEMBRILLO

a- Seleccionado y lavado del fruto

Paso 1-Antes de nada, lo primero que se realiza es seleccionar la fruta para su posterior lavado.

Paso 2- A continuación se procede a darle un pre cocción.

Paso 3-Se retira el membrillo pre cocinado, se deja enfriar media hora y se procede a cortar el fruto por la mitad.

b- Procesamiento del fruto.

Este proceso se realizó en tamizadora industrial, por un lado separa el desecho y por el otro larga la pulpa limpia.

c- Pesado de la pulpa

Se procesó aproximadamente 40 kilos de pulpa.

Paso 4- Una vez que tenemos lista la pulpa se procede a pesarla para su posterior cocción.

d- Tiempo de cocción

En este caso la cocción se realizó en paila industrial, el tiempo de cocción, tuvo una duración de 4 horas aproximadamente.

e- El envasado se realizó en bandejas de plásticos de distintos tamaños de $\frac{1}{4}$ y de 1 kilo.

INGREDIENTES:

- Membrillo
- Limones
- Azúcar
- Bandejas de plástico

Recursos que se utilizaron para dicha elaboración fueron las siguientes

-Paila industrial capacidad de 150 kilos.

-Tamizadora industrial

-Esterilizadora para la realización de la pre cocción del fruto.

-Gas envasado.

-Fuentes de plástico, rejillas entre otros insumos.

-Refractómetro

4 - TIEMPO DE COCCIÓN

En este caso la cocción se realizó en paila industrial, el tiempo de cocción, tuvo una duración de 4 horas aproximadamente. Completado el tiempo de

cocción se procedió al llenado en bandejas de plásticos de distintos tamaños.

ENVASADO DEL DULCE DE MEMBRILLO

El dulce de membrillo se realizo en bandejas de 1/4 y de 1kilo.

Quedando como producto final un total de 94 panes de dulce membrillo de acuerdo a la pulpa procesada y al total de cajones utilizado para dicha elaboración.

ELABORACION DE TOMATE TRITURADO

Seleccionado y lavado del tomate

b- Procesamiento del tomate.

c-Lavado y esterilización de las botellas con alcohol.

c-Llenado de botellas.

d- Pasteurización del tomate triturado. Este proceso lleva un tiempo de cocción de 40 minutos.

INGREDIENTES PARA ELABORACIÓN DE TOMATE TRITURADO

1- cajón de tomate

2 – botellas de un litro.

3-alcohol para esterilización de botellas

“CABE ACLARAR QUE TODA ESTA ELABORACIÓN SE LLEVÒ A CABO EN EL PREDIO FERIAL REGIONAL, DONDE SE ENCUENTRA LA MAQUINARIA INDUSTRIAL”

A cargo de la Lic. Gabriela Aguirre; **“COMERCIALIZACION Y MARKETING DE PRODUCTOS”**

Análisis de la demanda. Desarrollo de producto.

Marca. Marca colectiva. Envase y packaging.

Estrategia del producto. Los servicios como producto.

Las decisiones de los precios. Estrategias de precios.

Canales de distribución. Estructura de los canales de distribución. Cobertura del mercadeo.

Selección de los canales de distribución. Estrategia de distribución.

Organización de ventas. Aptitudes y papel del vendedor. Proceso de la venta. Estrategias de venta.

Publicidad y promoción. Decisiones de publicidad.

Estrategias de comercialización.

Isologotipos.

DESARROLLO

En las jornadas, se presentaron conceptos básicos que a continuación se desarrollan. Y se hablo de cada punto desde la práctica de cada uno. También se les presento algunos casos reales, como para ejemplificar y poder trabaja desde la práctica.

LA DEMANDA

La "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos.

Para Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro "Dirección de Marketing", la demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago"

EL PRODUCTO

El producto es el resultado de un esfuerzo creador que tiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles (empaquete, color, calidad, marca, servicios y la reputación del vendedor) los cuales son percibidos por sus compradores (reales y potenciales) como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos. Por tanto, un producto puede ser un bien o un servicio o un lugar, y existe para; propósitos de intercambio, satisfacción de necesidades o deseos.

LA MARCA

Philip Kotler considera que "ya sea que se trate de un nombre, una marca comercial, un logotipo u otro símbolo, una marca es en esencia la promesa de una parte vendedora de proporcionar, de forma consistente a los compradores, un conjunto específico de características, beneficios y servicios"

La marca, además de ser un signo de propiedad de empresas y organizaciones, permite a los compradores 1) identificar con mayor rapidez los bienes o servicios que necesitan o desean, 2) tomar decisiones de compra más fácilmente cuando vuelvan a comprar el producto o servicio y 3) sentir la seguridad de que obtendrán una determinada calidad.

MARCA COLECTIVA

En la actualidad, la Marca como se ha mencionado es el elemento esencial de la estrategia de comercialización de las empresas. Siendo necesario desarrollar las marcas colectivas en micro, mediana y pequeñas empresas o PYMES, para los productos que estos sectores producen en las economías sociales de consumo masivo los que se distinguen por la originalidad en relación a los grandes competidores en el mercado manufacturero e industrial. Sin duda, la marca colectiva constituye el elemento principal del patrimonio de los sectores micro empresarial.

(Se vieron diferentes casos de marca colectiva).

Las asociaciones empresariales, tanto micro, medianas y pequeñas empresas o PYMES pueden registrar marcas colectivas con vistas a comercializar conjuntamente los productos del gremio o cooperativa mejorando el reconocimiento de lo que estos sectores producen, y sobre todo aprovechando ventajas económicas como por ejemplo mecanismos que reduce los costos de desarrollo de una marca logrando su posicionamiento en el mercado con una

inversión menor, también permite establecer una estrategia común de comercialización de los productos o servicios que la llevan; siendo una opción facilitadora de identificación de los productos los mercados de exportación, reduciendo costos para la promoción, y una mayor valorización de activos intangibles, lo que permite que las marcas colectivas en los sectores empresariales los conviertan en el motor de desarrollo socio económicos del país.

EL ENVASE Y PACKANGING

Ya sea que estés emprendiendo el camino de crear el packaging para el producto que vendes o que estés considerando cambiar el packaging de un producto existente, tal vez te estés preguntando si la apariencia de un empaque es importante. Muchos proveedores de productos piensan que el desempeño de un producto es más importante que la apariencia de su empaque, pero el packaging puede jugar un papel importante en el éxito o fracaso de la venta de un producto.

El propósito del packaging de un producto es proteger el producto de daños. El packaging no solo protege el producto durante el traslado desde la fábrica hasta los diferentes puntos de distribución, sino previene el daño mientras son apilados en los estantes de las tiendas. La mayoría de productos tienen algún tipo de packaging. Por ejemplo, las sopas instantáneas deben tener un contenedor y un empaque, mientras que las manzanas solo un empaque para el transporte, mas no para vender el producto desde el puntos de distribución hasta las tiendas.

Cómo luce un producto puede ser lo que llame la atención del cliente y este último decida mirar el producto mientras está en el estante. Por esta razón, muchas empresas llevan cabo estudios de mercado sobre esquemas de color, diseños y tipos de packaging para productos que sean los más atractivos para la audiencia meta.

El packaging también juega un papel importante en la presentación de información acerca del producto. Esta información puede ayudar a vender el producto porque permite que los clientes potenciales obtengan la información necesaria para realizar la decisión de compra. La información contenida en un empaque puede hacer que el lector compre el producto sin haber tenido que hablar con el vendedor.

El packaging también puede diferenciar una marca de otra. Debido a que el packaging de un producto puede contener el nombre, logo y el esquema de

colores de una empresa, ayuda a los consumidores a identificar el producto mientras este se encuentra entre los productos de la competencia en un estante.

ISOLOGOTIPO

El logotipo, como comúnmente lo conocemos, es un símbolo marcario. Lo utilizan todas las empresas, entidades, profesionales autónomos y demás organizaciones que necesitan marcar. Un logo es un signo, es un elemento representativo de una persona, empresa, cosa o fenómeno que no están presente como tal, pero podemos reconocer su presencia tanto visual como verbal.

Esto puede parecer un poco complicado al principio, pero es mucho más sencillo:

El logo, como signo representativo de una marca (qué es lo que nos interesa aquí), es:

- Un signo verbal, porque tiene un nombre. Algo sin nombre, simplemente no existe, por ello el primer paso es el Naming de una marca, asignar un nombre que permita su identificación.
- Un signo visual, porque ese nombre de la empresa se representa visualmente. Un nombre lo oyes, lo pronuncias, pero la capacidad de hacerlo visible le da una dimensión de realidad: lo ves, lo tocas, memorizas su forma, su color, etc.

Comercialmente hablando, el logotipo podemos definirlo como un signo que representa a una empresa o institución y que se utiliza para distinguir la actividad, bienes o servicios de dicha entidad. Como hemos visto en el post Qué es Branding y por qué es tan importante para tu negocio vimos que el logo es la unidad mínima de representación de una marca, por lo cual, tiene una gran responsabilidad de representación de los valores de la marca, pero no toda esa responsabilidad, porque como sabemos, la marca es un gran topo donde el logotipo es una parte de un sistema.

¿Cómo saber cuándo algo es un logo?

Esta pregunta puede ser un poco liosa de primeras, pero el objetivo es que conozcas cuando algo es un logotipo y cuando algo se reduce únicamente a marca, como un sello.

Un logotipo real, funcional y comunicativo es aquel que es capaz de dar respuesta a estas preguntas:

- ¿Transmite un concepto relacionado con la empresa?
- ¿Qué pretende decir el logotipo en relación con los valores de posicionamiento de la empresa?
- ¿Se dirige a un público objetivo (target) concreto?
- ¿Es su forma, su color y su tipografía adecuados para la imagen de la empresa?
- ¿Se diferencia del resto de logos de la competencia de la empresa?
- ¿Es legible, escalable, reproducible y flexible para su implementación en soportes y medios?
- ¿Puede reproducirse a un solo color?
- ¿Puede usarse en positivo o negativo?
- ¿Se puede aumentar o reducir su tamaño sin que pierda calidad o legibilidad?
- ¿Es atemporal? ¿Puede ese logo usarse con independencia a las tendencias de diseño del momento?
- ¿Va acompañado de algún claim que permita reconocer un valor, actividad o sector al que pertenece?

Como verás, son muchas las respuestas a las que un logotipo debe responder y sacando buena nota. Hay muchas más, pero estas son las esenciales.

Cualquier símbolo marcario que no cumpla con estas condiciones, no es un logotipo, es simplemente eso, un símbolo que representa a la empresa o al profesional independiente pero si no comunica y no funciona, no puede ser un logotipo.

¿Quiere decir esto que todos los logotipos deben representar icónicamente la actividad empresarial de la empresa o el sector en el que trabajan? No.

Como dicen algunas imágenes que seguramente habrás visto por Facebook: “No porque vendas empanadas tu logo debe ser una empanada“. Cuando uno utiliza un elemento simbólico, debe buscar que tenga un argumento dentro de su actividad comercial, su sector, su persona... Simplemente debe existir una justificación que permita esa identificación entre el símbolo y la marca de una manera lógica.

Tan peligroso es ser repetitivo con un mismo elemento explotado en un sector (por ejemplo: el compás en arquitectura) como no dar lugar a identificar qué actividad realiza una empresa, a qué sector pertenece... hablando claro: ¡qué leches hace o qué narices vende!

Seguro que te ha pasado que te has topado con una marca, en algún flyer, cartel, o folleto y te ha costado o no sabías de qué iba el asunto. Puede todo ello puede solucionarse con un logotipo que cumpla las expectativas de las preguntas anteriores.

TIPOS DE LOGOTIPOS

Logotipo

Aunque llamemos logotipo de manera general a todos, la palabra logotipo hace referencia a: palabra + tipografía. Quiere decir, la apariencia visual del nombre de la marca. Es lo que comúnmente conocemos también como logotipo tipográfico.

Este tipo supone aportar de mucho significado al uso de la tipografía y del color. Vemos pues que siendo del mismo tipo, son muy diferentes entre sí: Coca-Cola es caligráfico y fresco, Yoigo es tierno, rechoncho y amigable y Google es sencillo, dinámico y abierto.

Isotipo

Es la parte simbólica o icónica de un logotipo. Es la parte que reconocemos rápidamente de una marca sin necesidad de que vaya acompañada de ningún nombre.

Este tipo de uso puede darse en muchas marcas, pero difícilmente se llega rápido al punto de Nike, Apple y Twitter, para poder limitarse únicamente a su isotipo para conseguir identificación, eso es un proceso lento, cuando se llega a un nivel de éxito y expansión como estas tres empresas, sí puede uno pensar en reducir su marca a la mínima expresión. Una empresa de reciente nacimiento o de poca identificación no puede permitirse usar únicamente su isotipo. Este uso puede ser complementario en la identidad corporativa, siendo una versión del logotipo que pueda adjudicarse a los perfiles de las RRSS, materiales de promoción, etc., donde una persona tenga acceso a más información para conocer el nombre y actividad completo de la empresa.

Imagotipo

Es la suma de la parte textual y la parte icónica. Aunque son un conjunto, ambas partes pueden funcionar por separado y ser claramente diferenciadas.

Estos logotipos pueden ser muy flexibles y en la mayoría de los casos, son mi opción favorita para comenzar con una identidad visual porque:

- Pueden ser adaptables: una disposición centrada como Repsol, alineadas como Pepsi y Spotify o incluir ambas versiones dentro de la identidad.
- Al funcionar ambas partes por separado, pueden separarse e incluirse en diferentes soportes de una forma más cómoda. Por ejemplo, imagina un boli de Spotify: a lo algo del boli podría ir el texto (con una forma alargada) y en el tapón (más ancho) podría ir el símbolo.
- Permiten reforzarse entre ambos elementos, cuando el símbolo es muy abstracto, como en estos tres casos, la palabra que le acompañe puede cerrar el círculo aportando más identificación, un significado concreto, etc.
- En un momento de gran expansión, pueden evolucionar a ser un isotipo y reducirse a la mínima expresión, como en el caso anterior.

Isologo

Al contrario que en el caso anterior, un isologo es una combinación entre palabra y forma que es indivisible. Son un todo y solo funcionan juntos.

Este tipo de logotipo da pie a mucha flexibilidad, integración de los elementos y usos creativos.

BIBLIOGRAFIA

- Manual de Contabilidad Básica. Normas de Información Financiera. Autora: Mtra. María de Lourdes Farias Toto.
- Proyecto de Elaboración de Dulce. Pro Huerta Coordinación Ministerio de Desarrollo Social. Lic. Alicia Lopresti. Coordinadora Regional.
- Bromatología; Higiene y Control de Alimentos. H.F. Mayer.
- Importancia de las marcas colectivas en el ámbito socioeconómico - <https://www.econlink.com.ar/marcas-colectivas/productos-y-servicios>

PARTICIPANTES DE LA CAPACITACIONES EN LAS DISTINTAS LOCALIDADES:

Villa Unión:

Cerezo, Humberto. DNI 7.853.994-

Cerezo, Ismael. DNI 33.766.896 –

Miller, José DNI 6.715.911-

Muñoz, Guillermo DNI 29.819.123 –

Guandacol:

Fernández, Elida DNI 5.282.875 –

Muñoz, Angel Facundo. DNI 26.734.429 –

López, Mirtha.

Fajardo, Raquel.

Fajardo, Edith

Bazán, María “Pola”

Aicuña:

Algañaraz Daniel Tiofilo. DNI 22.123.874 –

Reinoso, Miguel DNI 6.723.817 -

Vinchina:

Miembros de la Cooperativa Nueva Esperanza

ANEXO IV
FOTOGRAFIAS

Primeras reuniones del equipo.



Experta, Colaboradoras, Encargado de C.O.R., Autoridades municipales, Diputados provinciales, Coordinador Unidad de Créditos CFI, Encargado departamental de INTA, acompañando la presentación de la capacitación.



Jornada de capacitación: Vinchina



Jornada de capacitación en Guandacol



Jornada de Elaboración de Dulces en Villa Unión.



Producción; Membrillo – Tomate.



Jornada de Feria Regional, en el COR, Villa Union.-





Cierre de Capacitaciones en el COR.; acompañan municipio y productores





Planeamiento e Industria promueve capacitaciones para emprendedores del Valle del Bermejo

El Ministerio de Planeamiento e Industria participó de la Feria Regional del Valle del Bermejo, situada en la localidad de Villa Unión, Departamento Felipe Varela.

Viernes 30 de Junio de 2017



En la oportunidad se presentaron propuestas de charlas y talleres a cargo de funcionarios del Ministerio en lo que respecta a la capacitación y concientización en los manejos agrícolas, artesanales, ganaderas e industriales de los productos.

Participaron organismos públicos nacionales, provinciales y municipales y productores de la jurisdicción. Estuvieron presente la Secretaría de Agricultura Familiar, la Universidad Nacional de La Rioja (Sede Villa Unión), el Municipio, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria - INTA, y el Consejo Federal de Inversiones. Cabe destacar que estas instituciones trabajan de una manera mancomunada para apoyar proyectos productivos de la zona, además también brindan asesoramiento técnico y capacidades productivas.

El director general de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Alejandro Vega Aybar, informó que el Ministerio se encuentra apoyando esta feria permanente mediante el financiamiento dispuesto por el Consejo Federal de Inversiones para capacitaciones y para la concientización de los productores que allí se exponen, con vista a ampliar su comercialización al resto de la provincia y a otras provincias.

Al respecto, se informó que las capacitaciones se desarrollan en base a temáticas de procesos de producción, buenas prácticas agrícolas, manejo y comercialización de artesanías, sanidad animal y vegetal, condiciones y exigencias bromatológicas de los alimentos que se expenden al público, entre otros, y que el CFI financia, supervisa y evalúa el cumplimiento de estos objetivos.

Cabe destacar que las diferentes actividades están a cargo de profesionales de la zona, avalados y propuestos por las instituciones que forman parte del proyecto, con el propósito de mejorar la calidad de los productos ofrecidos e innovar sobre la cadena de valor de la materia prima y los producidos de la tierra.

En tanto los productores y comerciantes de la feria del Valle del Bermejo se mostraron interesados en continuar trabajando para facilitar y fortalecer los mecanismos de comercialización de sus productos con diferentes instrumentos de política pública, además ponderaron la importancia de seguir generando las condiciones necesarias que garanticen la calidad e inocuidad de los productos que se comercializan.