MIEL ARGENTINA DE CALIDAD DIFERENCIADA



ASOCIATIVISMO DE PYMES EN COSAR COOP. LTDA.

Ing. Agr. Javier Caporgno

INTA Cambio Rural-PROAPI Santa Fe

AER INTA Ceres – 03491 – 420522

email: inta@inthersil.com.ar

COSAR

9 GRUPOS

40.000 COLMENAS

1300 TN/AÑO. DE MIEL DIFERENCIADA

Toda la producción de Cosar se exporta a los mercados más exigentes en calidad.







Ubicación:

Centro Provincia de Santa Fe y Este de Córdoba.

Característica Productivas:

Llanuras con praderas base de leguminosas, la principal actividad es la ganadería.

RECURSOS DE UNA EMPRESA

- •Recursos Humanos (Humanware)
- Tecnología (Hardware)
- Métodos y sistemas (Sofware)

La <u>Tecnología</u> y los <u>Métodos y Sistemas</u> pueden ser comprados la mejor tecnología y el mejor sistema.

Los <u>Recursos Humanos</u> no se pueden adquirir, por que se trata de todas las personas "capacitadas, informadas y motivadas" para competir en el mercado.

LAS ORGANIZACIONES SE DIFERENCIAN POR SUS RECURSOS HUMANOS

AGRUPACIÓN ESTRATÉGICA

Estrategia Productiva: Implementación de un SISTEMA DE CALIDAD según protocolos INTA Nº 11 Rev.0.

Estrategia Comercial: Armar un canal comercial diferenciado.

GRUPOS ACTUALES

GRUPO	F. LEGAL	Productores	Colmenas
Ceres	ProNaCer S.R.L.	16	10.000
Humboldt	Cooperativa	14	6.000
Rafaela	Cooperativa	5	3.500
Esperanza	adherente	12	2.500
Gálvez	Cooperativa	12	4.700
San Justo	Cooperativa	7	4.000
La Costa	Adeherente	11	2.700
Malabrigo	Adherente	10	4.100
Felicia	Adherente	7	2.500
Total	9 Grupos	94 Prod.	40.000

REFERENCIA

El sistema de calidad está basado en las BPM aplicando el protocolo de calidad INTA Nº 11 "Producción de miel sin la utilización de antibióticos y ácidos fénicos"

TRAZABILIDAD: Información desde el envase final hasta el apiario de cada productor.

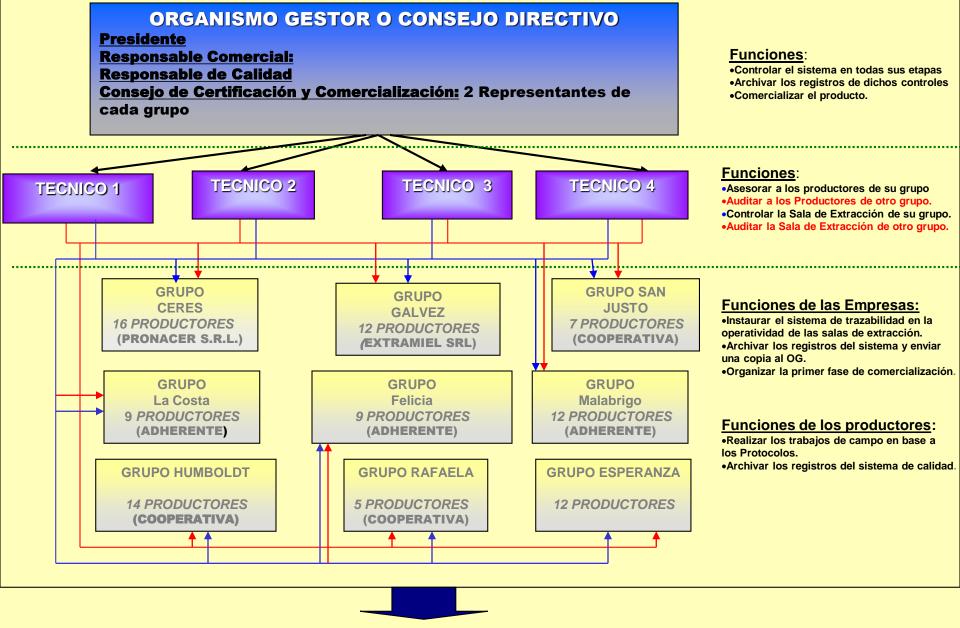
TODA LA PRODUCCIÓN RESPONDE A UNA MISMA FORMA DE MANEJO SEGÚN PROCEDIMIENTOS DOCUMENTADOS EN CADA ETAPA DEL PROCESO.

Forma de trabajo y Manejo de las empresas

- Todas las empresas son gestionadas por los mismos productores, unico responsable de ejecutar los procedimentos.
- Se trabaja en forma grupal, con una reunión mensual donde el asesor expone un tema técnico que se ajusta a la época del año y se tocan diversos temas que van surgiendo a lo largo de la reunión.
- ➤ También el asesor visita individualmente cada una de las empresas una vez al mes.







- •Protocolo para la Certificación de miel Producida en el Centro del País sin la utilización de antibióticos ni ácido fénico.
- •120 Productores apícolas => 4000 colmenas => 1300 Tn de miel diferenciada.

DEPARTAMENTO ASISTENCIA TÉCNICA

* REUNIÓN MENSUAL

Capacitación, Intercambio, organización de trabajos en conjunto.

SOPORTE TÉCNICO CIENTÍFICO

INTA - PROAPI, Universidades, otras Instituciones.

Manejo durante la cosecha

Cosecha: Desabejado por forzadores de aire, humo con sustancias vegetales.



Transporte: Vehículos acondicionados para el transporte con el objetivo de evitar cualquier contacto del polvo del ambiente con las alzas melarias.



Las plantas de extracción de miel cumplen con los requisitos previstos en la Autoridad Sanitaria Nacional (SENASA).

Maquinarias y depósitos: Acero inoxidable, adecuados para hacer trazabilidad por apiario

Estructura edilicia: Adecuada para no hacer cruzamientos de flujos de procesos.





Capacitación: Se realizan anualmente cursos intensivos de capacitación para operarios de salas de extracción en la aplicación de las BPM en la manipulación del producto.

Poes: En cada una de las salas de extracción se aplican los Procedimientos Operativos Estandarizados de Sanitización, lo que permite obtener una miel sin riesgos de contaminación.

REGISTROS

REGISTROS DE CAMPO: Cada productor registra todas las actividades que realiza en el apiario (Sanidad, Alimentación, Cosecha, etc.), es el punto de partida de la trazabilidad.

REGISTROS DE SALA DE EXTRACCIÓN: Con los mismos se realizan la trazabilidad de la miel desde el enjario hasta el tembor

apiario hasta el tambor.



REGISTROS DE COMERCIALIZACIÓN: A parte de toda la información del registro de sala, consta de los resultados de los análisis físicos-químicos.

REGISTROS POES: Cada operario documenta diariamente las actividades realizadas en los POES.



MUESTRAS: De cada lote extractado, se extraen 8 muestras, para realizar los diferentes analisis para monitoriar todo el trabajo del sistema y poder ofrecer a nuestros clientes, la seguridad de la calidad del producto entregado.

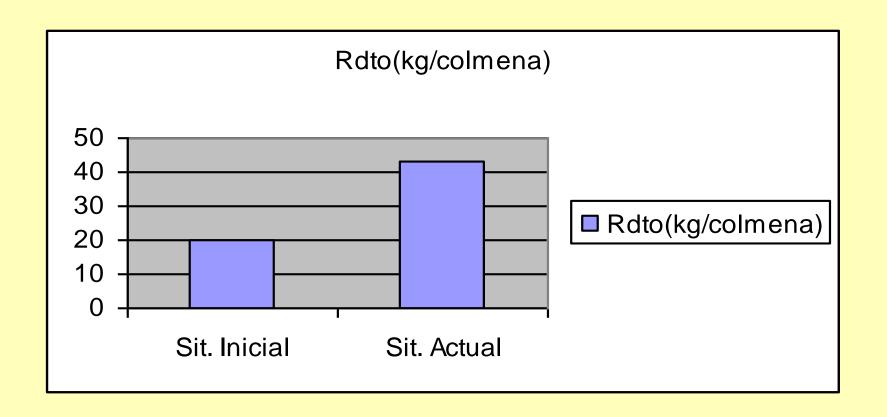


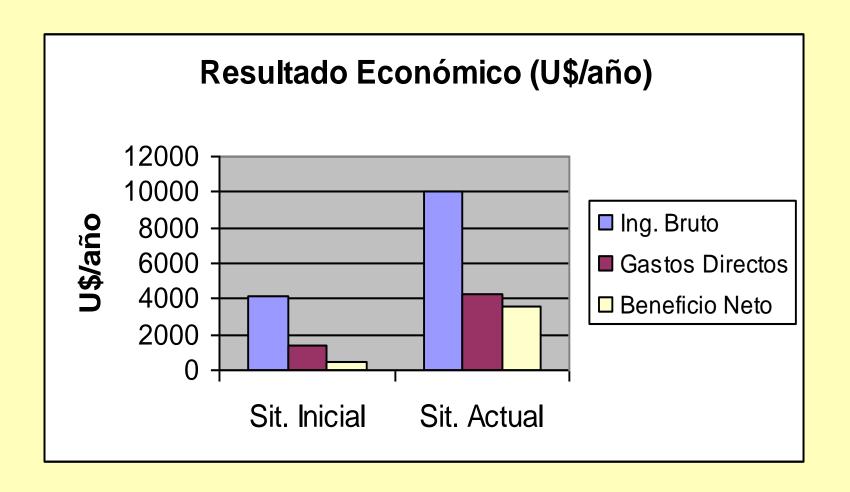


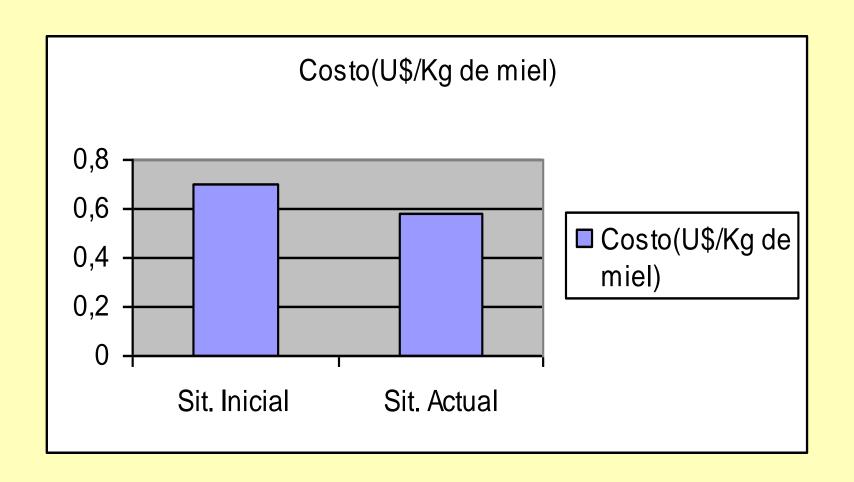
AUDITORÍAS INTERNA: Se realiza en base a procedimientos ya acordados, tiene una frecuencia de tres por año, (dos a campo y en en la sala de extracción).

RESPONABLES: Técnicos del DAT de Cosar que no posean relación de asesoramiento con ese grupo.









DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DEL GRUPO COSAR COOP. LTDA.

DESTINO	TN. MIEL	CARACTERÍSTICA
ESPAÑA	180,5	CERTIFICADA POLIFLORA
ALEMANIA	260,4	CERTIFICADA, POLIFLORA
ALEMANIA	140,2	CERTIFICADA, MONOFLORA
JAPON	40	CERTIFICADA AMBAR CLARA
CANADA	40	CERTIFICADA, POLIFLORA
ITALIA	300	CERTIFICADA, POLIFLORA
REINO UNIDO	163,7	CERTIFICADA, POLIFLORA
TOTAL	1124TN.	

VENTAJAS DEL SISTEMA

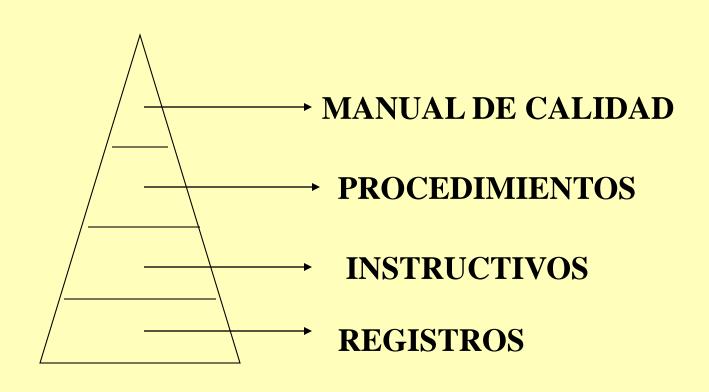
- Más control sobre el sistema de producción, detección de problemas, más rentabilidad.
- Permite buscar la mejora continua en cuanto a la calidad del producto, información del cliente.
- Comercialización de toda la producción, ventas por diferenciación de color y origen floral.
- Búsqueda permanente de nuevos clientes, sociedades estratégicas, etc.
- Agregar cada vez mas valor agregado a la producción.
- Capacitación permanente (productores y técnicos) sobre temas productivos y comerciales.

PRIMERA ETAPA: ASESORES COMO LIDERES EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA.....

SEGUNDA ETAPA: ASESORES COMO LIDERES EN LA FORMACIÓN DEL ORGANISMO GESTOR...

TERCERA ETAPA: ASESORES COMO MOTIVADORES EN EL PLANTEO DE NUEVOS OBJETIVOS Y METAS POR ALCANZAR.

- 1. Armado del equipo de personas que van a ser los gestores del cambio, con sus respectivas funciones.
- 2. Asesores convencidos de la ventaja que genera un sistema de calidad, a que apunta, en que se va a diferenciar.
- 3. Realizar un diagnóstico, luego acordar etapas de trabajo, estrategias, protocolos.
- 4. Tener bien claro cada punto de los protocolos y procedimientos, para no tener dificultades en su justificación.



- 5. Tener en cuanta las dificultades con las que se van a encontrar, Ej. Sala de extracción.
- 6. Definir los registros a implementar acorde a los procedimientos y al protocolo.
- 7. Definir los controles(auditorias)
- 8. Propuesta a los productores, explicación de las ventajas de un sistema de calidad, compromisos, etc.

- 9. Trabajar para acordar pautas de trabajo con el grupo, leer punto por punto el protocolo y procedimientos a seguir, explicando que impacto tiene en la calidad.
- 10. Posiblemente haya puntos o procedimientos a revisión nuevamente.
- 11. Una vez acordado, se pone en marcha, carta de adhesión al sistema.-
- 12. Formular un reglamento de penas y castigos.

- 13. Tener en cuenta que el primer año es de transición y el segundo ya el sistema es certificable.
- 14. Acordar la estrategia de comercialización de este producto diferenciado. *CANAL COMERCIAL DIFERENCIADO*
- 15. Responder a la demanda de calidad del cliente final.

SEGUNDA ETAPA: ASESORES COMO LIDERES EN LA FORMACIÓN DEL ORGANISMO GESTOR...

- 1. Explicación de los roles y actividades del organismo a conformar en cada grupo.
- 2. Explicación de la función de los representantes de cada grupo y en el organismo gestor.
- 3. Elección del representante en cada grupo.
- 4. Puesta en función del organismo gestor, con reuniones periódicas.

SEGUNDA ETAPA: ASESORES COMO LIDERES EN LA FORMACIÓN DEL ORGANISMO GESTOR...

- 5.- Discusión de la forma legal a adoptar por parte de toda la organización.
 - 6.- Proponer tiempos y etapas en la conformación de la empresa.

TERCERA ETAPA: ASESORES COMO MOTIVADORES EN EL PLANTEO DE NUEVOS OBJETIVOS Y METAS POR ALCANZAR.

- 1. El sistema debe tender a la mejora continua, lo que hoy es una diferenciación, mañana ya pasa a ser una exigencia.
- 2. Los asesores deben motivar el planteo de nuevos objetivos, estrategias y metas al organismo gestor tendiente a la diferenciación de la organización.

El grupo de asistencia técnica deberá ser el el valor agregado de la organización.

NO TODO LO QUE SE ENFRENTA PUEDE CAMBIARSE, PERO NADA PUEDE CAMBIARSE SI NO SE LO ENFRENTA

MUCHAS GRACIAS.....