

Programa de Productos Forestales no Madereros:

Cadena con valor agregado

La iniciativa busca fortalecer la cadena productiva, integrando de esta forma a los recolectores organizados, emprendedores formalizados, y a la empresa comercializadora, colocando en el mercado productos con valor agregado y con identidad local.

Por Mariela Espejo Suazo



Un programa exitoso que permitirá a familias recolectoras y emprendedores mejorar su calidad de vida, al tiempo de desarrollar acciones en pro de la conservación de la naturaleza, son los resultados del Programa "Desarrollo, diversificación y encadenamiento productivo en base a tres productos Forestales No maderables: Piñón, Morchella y Rosa Mosqueta en Lonquimay", que está en su última etapa.

Desde diciembre de 2008, se encuentra en ejecución esta iniciativa desarrollada en la Región de la Araucanía y cuyo costo asciende a \$656.806.120, siendo financiada por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), (50.2%) y el resto por su contraparte.

En el

Programa participan: Rosa Huilcaleo, Sociedad Comercial Meliñir Ltda., Sociedad Pezarte Ltda., Carmen Moreno, Asociación Indígena QümqueWentru (Hostería Folil Pehuenche), Flor Lagos, Asemafor Ltda., Universidad de La Frontera, Universidad de Chile, Municipio de Lonquimay y Bosque Modelo Araucarias del Alto Malleco.

Según explica Washington Alvarado, Gerente General de Bosque Modelo Araucarias del Alto Malleco, la finalidad del programa es fortalecer la cadena productiva, integrando

de esta forma a los recolectores organizados, emprendedores formalizados, y a la empresa comercializadora, colocando en el mercado productos con valor agregado y con identidad local. Al respecto acota, que estos productos deben ser el resultado de procesos sostenibles, incorporando en ello el manejo desde la recolección en adelante, poniendo énfasis en que el aprovechamiento de los recursos quede en manos de las comunidades locales, ayudando de esta forma a impulsar su desarrollo.

La iniciativa fue concebida de largo aliento y se impulsó tomando en cuenta la relevancia que tiene para el territorio, así como por la importancia del aporte que significa para las familias de esa zona y especialmente para jóvenes y mujeres que buscan alternativas de generación de ingresos.

Cabe señalar que este programa constituye de alguna forma la segunda etapa del proyecto "Bases Técnicas para desarrollar el Mercado del Piñón: Características de producción, poscosecha y desarrollo de productos", desarrollado con anterioridad.

Actualmente, los profesionales que trabajan en el Programa, el cual se encuentra en su último semestre, se empeñan en terminar con la habilitación de las dos industrias más grandes: Pezarte Ltda. y Meliñir Ltda.; luego que a la fecha ya se realizaron las construcciones y habilitaciones de los cuatro emprendimientos



Piñón, morchella y rosa mosqueta, tienen una fácil venta, debido a que hay una cadena operando en Lonquimay que se inicia con las familias recolectoras



restantes. El Programa colocó las habilitaciones y las maquinarias, en tanto que a cada uno de los emprendedores les correspondió realizar la construcción o infraestructura.

El trabajo desarrollado durante estos tres años ha sido catalogado en forma muy favorable, tanto por las entidades que han coordinado las acciones del programa como por los propios protagonistas de éste.

Al respecto Washington Alvarado afirma que "el balance es muy positivo, principalmente porque los productos que se han originado, han tenido muy buena recepción en el mercado; donde la demanda ha sido creciente. Los emprendedores han recibido una buena capacitación en diferentes áreas, han aprendido a mejorar en forma continua sus productos y a comercializar tanto directamente como a través de intermediarios; aprendiendo al mismo tiempo a manejar sus costos de producción y a utilizar adecuadamente su espacio de producción y su maquinaria".

El balance para los socios del Programa; Asemafor; Universidad de la Frontera, Universidad de Chile y Bosque Modelo; también ha sido positivo, fundamentalmente porque el aporte que cada uno realizó ha tenido frutos y se ve un grupo de emprendedores satisfechos con los resultados.

Ejemplo a imitar

A pesar de no estar exenta de dificultades, la experiencia desarrollada en la Región de La Araucanía ha sido positiva, principalmente en cuanto al impulso de los emprendimientos y al desarrollo de productos; aparte de la innovación realizada por la Universidad de la Frontera en maquinarias que ha demostrado ser un aporte importante. A eso, explica Alvarado, hay que sumarle el estudio del hongo morchella por parte de la Universidad de Chile. Sin embargo, acota que aun falta trabajar de mejor forma la relación entre recolectores y emprendimientos, tarea que según el profesional se encuentra entre los desafíos.

Refiriéndose a la replicación del Modelo de gestión, puntualiza que es posible, sin embargo antes de su realización se debe contar con algunos requisitos, tales como contar con materias primas locales en relativa abundancia y lo más importante, añade, con capital social y recurso humano capacitado; sin estos últimos es difícil construir este tipo de iniciativas, explica. Lo otro

importante es contar con una organización que le de gobernabilidad al Programa, que sea creíble y que sea parte del territorio, esta función es la que cumple Bosque Modelo Araucarias del Alto Malleco, organización que ha contado con el apoyo permanente de CONAF.

Refiriéndose a las claves de éxito que debe poseer el programa para alcanzar buenos resultados Alvarado reitera que, "un elemento clave es la gobernabilidad, y este papel lo ha jugado Bosque Modelo, tomando en cuenta que conoce las debilidades y fortalezas que se desarrollan en el territorio comprendido por las Comunas de Curacautín y Lonquimay. Otro elemento importante, es la construcción de una Mesa de directores con todos los presentes (socios), y otra mesa técnica con las organizaciones e instituciones, dado que los problemas que había que abordar eran diferentes, principalmente de negociación con los emprendedores y de marcha del programa con los otros socios. El involucramiento del Gobierno local también es muy importante en este tipo de Programas, dada la cercanía con los emprendedores, requiriéndose una participación activa del Municipio para apoyar todo lo que involucra un programa complejo como éste. También lo es contar con buenos socios y profesionales, que aportan y que critican cuando les parece que algo no anda bien.

Respecto de los negocios que se han generado con esta iniciativa, los resultados son muy favorables. Se realizaron estudios de línea base y Planes de negocios por parte del consultor Marco Sepúlveda, economista, en conjunto con los emprendedores, donde se partía prácticamente de cero, y hoy en día los emprendimientos pequeños, por ejemplo las amasanderías, venden en promedio aproximadamente \$250.000 mensuales y una de las empresas medianas vende alrededor de \$700.000 mensuales. La otra empresa mediana todavía no tiene una oferta constante, pero ya ha vendido dos partidas de rosa mosqueta y morchella; hay que considerar que ninguna de las dos empresas medianas está en funcionamiento, y como se ve ya tienen mercado y ventas, ya que lo han estado haciendo a través de terceros.

Productos con valor agregado

Los productos que finalmente se incorporaron en el Programa, esto es piñón, morchella y rosa mosqueta se obtuvieron tras la realización de investigaciones de mercado, donde se probaron

¿Qué busca el programa?



productos, se rescaló la historia sociocultural de productos que antes se ocupaban, se ha ido innovando y formando giros nuevos. Por ejemplo el cuzcuz, el nombre tiene un origen árabe y es una harina gruesa de trigo, nosotros explica Washington Alvarado, pensábamos en la chuchoca, pero la reinventamos como cuzcuz y ha tenido una aceptación muy grande y mucho más que la harina de piñón que es más fina, y que terminamos usando como materia prima para las galletas y alfajores.

Dentro de los productos que se utilizan figuran: Cuz-Cuz, harina de piñón, piñón en conserva dulce y salado; galletas, galletones, bombones y alfajores de piñón; morchella seca y envasada y rosa mosqueta limpia.

Según un estudio de mercado los tres productos no maderables, piñón, morchella y rosa mosqueta, tienen una fácil venta, debido a que hay una cadena operando en Lonquimay que se inicia con las familias recolectoras que venden a comerciantes, intermediarios y procesadores artesanales quienes, a su vez, se vinculan con acopiadores y exportadoras.

Puntualmente en el caso de la morchella, análisis determinaron que es uno de los productos más rentables, porque, después de las trufas, es uno de los hongos con mayor valor a nivel internacional.

Entre los exportadores, la morchella tiene un precio de mercado que supera hasta en 20 veces el precio de los hongos exportados también en formato deshidratado. La morchella puede variar su precio entre \$3.000 - \$12.000 el kilo fresco y \$45.000-\$90.000 el kilo seco.

A través del estudio, se precisó que la oferta a escala nacional asciende a 172,4 toneladas

frescas. La totalidad es vendida al extranjero -Francia, Italia y Alemania- en forma congelada fresca o deshidratada. Mientras que en Chile, los restaurantes que apuntan al segmento ABC1 y de comida internacional, ya lo incluyen en sus cartas.

Otro de los productos nativos de interés económico es la rosa mosqueta, en particular el aceite a granel, el cual es elaborado por empresas procesadoras y que es vendido a España, Alemania y Francia. Cifras de ODEPA señalan que el 2009 se exportaron 199.898,6 kilos netos, que a su vez implicaron retornos por US\$ 3 millones, cifra muy similar a la registrada el año anterior.

Según el estudio, basándose en datos entregados por ProChile, la demanda internacional por mosqueta representa el 95% y 99% de la oferta nacional.

En cuanto los productos derivados del piñón —fruto de la Araucaria— no pueden ser exportados, porque esta especie es protegida por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), pero sí pueden posicionarse en el mercado nacional.

Si bien los alimentos no son muy conocidos por el consumidor, éste valora la procedencia y el contenido étnico de estos alimentos. El retail es el segmento que más demandó a granel (48 toneladas) y conservas (1.440 unidades).

Cabe señalar que el 2009 el kilo de piñones se vendía a supermercados, ferias o negocios, entre \$700-\$1.390 el kilo. Por este motivo, el Programa de Innovación Territorial, PIT se encuentra trabajando con 6 pequeños empresarios que estarán dedicados al procesamiento de piñones. ●