

**APOYO EN GESTIÓN DE CALIDAD
SECTOR FLORICULTOR COLOMBIANO**

PAULA ANDREA RESTREPO GIRALDO

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS – ANTIOQUIA**

2010

**APOYO EN GESTIÓN DE CALIDAD
SECTOR FLORICULTOR COLOMBIANO**

PAULA ANDREA RESTREPO GIRALDO

Trabajo para optar el título de Administradora de Empresas Agropecuarias

ASESORA

MARGARITA JARAMILLO

INGENIERA AGRÍCOLA

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS – ANTIOQUIA**

2010

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. JUSTIFICACIÓN	8
2.1. IMPACTO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO	8
2.2 IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO	9
3. OBJETIVOS.....	10
3.1. OBJETIVO GENERAL.....	10
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
4. MARCO TEORICO	11
5. METODOLOGIA.....	13
5.1. RECOPIACIÓN DE CREDITOS DE CALIDAD.....	13
5.2. REGISTRO DE NO CONFORMIDADES INTERNAS.....	13
5.3. COORDINACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO Y VIDA EN FLORETO.....	14
5.4. COORDINACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO Y VIDA EN FLORETO PARA LOS BREEDERS.....	15
5.5. INFORME DE DEVOLUCIÓN FLORETO CAMPO.....	15
5.6. INFORME DE MEZCLAS.....	15
5.7. INFORME DE BOTÓN CORONA.....	16
5.8. COMITÉ DE MEJORAMIENTO.....	16
6. CONCLUSIONES	17
7. RECOMENDACIONES	18
8. BIBLIOGRAFÍA	19

LISTADO DE ANEXOS

Anexo A. Formato de créditos de calidad.....	20
Anexo B. Volante de socialización del registro de no conformidades internas.	21
Anexo C. Resultados de un caso de viaje simulado de la variedad Champagne Ivory y Hermosa.	22

RESUMEN

El sector floricultor ha tenido durante varios años una participación significativa en la economía del país; ya que es un exportador potencial con clientes importantes como el mercado de Estados Unidos, además, que emplea una buena cantidad de mano de obra.

Debido a las fluctuaciones en el precio del dólar, el sector se ha visto afectado en el buen desarrollo de sus procesos productivos, lo cual desencadena problemas a la hora de obtener productos que cumplan con los estándares de calidad establecidos por los clientes.

El objetivo de la practica empresarial en la compañía Tahami & Cultiflores S.A. C.I, fue continuar apoyando al área de calidad por medio de un seguimiento detallado de todas las eventualidades que se presentan, las cuales no permitían que se cumplieran los parámetros de calidad en las diferentes aéreas de la organización, con el propósito de afianzar los conocimientos teóricos adquiridos durante el proceso de formación académica en la Corporación Universitaria Lasallista, en la gestión que se realiza a nivel interno de una organización para dar soluciones a problemas.

ABSTRACT

The floriculture industry has had for several years a significant stake in the country's economy, since it is a potential exporter to major customers such as the U.S. market as well, which uses a lot of labor.

Due to fluctuations in the price of the dollar, the sector has been affected in the proper development of their production processes, triggering problems in getting products that meet quality standards set by customers.

The aim of the company's business practices Tahami & Cultiflores SA CI, was to continue to support the area of quality through a detailed survey of all the contingencies that arise, which do not permit us to meet the quality parameters in the different areas of the organization, in order to strengthen the theoretical knowledge acquired during the process of academic education in the Lasallista University Corporation, the management is done internally in an organization to provide solutions to problems.

1. INTRODUCCIÓN

La industria de las flores es sin lugar a dudas una de las más exitosas del país. En poco más de 30 años la floricultura colombiana ha pasado de exportar unos cuantos miles de dólares anuales a vender en el exterior más de 500 millones de dólares por año. (Revista Logistec)

En la actualidad Colombia es el segundo exportador de flores del mundo después de Holanda. Así mismo, las flores son la tercera mayor fuente de divisas del país, detrás del petróleo y el café, y un importante generador de empleo en la zona central de Colombia (Revista Logistec). La prueba más clara del logro de esta joven industria es la cuota que tienen las flores colombianas en el mercado más grande del mundo, el de Estados Unidos. Colombia es el lugar de origen de cerca del 65 por ciento de las flores que consumen los norteamericanos.

En los últimos años el exitoso modelo de la floricultura colombiana ha mostrado signos de agotamiento, debido al deterioro de la competitividad de los floricultores colombianos a causa de la revaluación del peso y los problemas de narcotráfico y violencia que azotan al país.

Sin embargo, la producción de flores es un proceso muy complejo e interesante del cual se puede extraer una cantidad de conocimiento significativo, el cual abona a la formación de profesionales en el sector agropecuario dando la oportunidad de realizar la práctica empresarial en su compañías.

A continuación se dará a conocer el desarrollo de la práctica empresarial en la compañía Tahami & Cultiflores S.A. C.I, como practicante del área de calidad, con el fin de obtener experiencia en el campo laboral y culminar los estudios de pregrado como Administradora de Empresas Agropecuarias.

2. JUSTIFICACIÓN

Debido a la necesidad de cumplir con los estándares de calidad requeridos para la producción y exportación de flores, se realiza el trabajo de practica con el fin de garantizar un excelente desarrollo de la cadena productiva de las fincas Tahami y Cultiflores en todos sus procesos productivos; desde plantas madres, confinamiento, siembra, corte, sala de pos cosecha, entre otras labores que van acompañadas de cada proceso.

2.1. IMPACTO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO

Mi formación como profesional ha sido una herramienta muy importante para la realización de las actividades en la práctica empresarial.

La compañía esta certificada por el sello flor verde, este es muy importante para las empresas productoras de flores, el cual consta de ciertos parámetros ambientales que son de obligatorio cumplimiento y debe mantenerse al día.

Además se debe garantizar el completo cumplimiento del MIPE (manejo integrado de plagas y enfermedades); todo esto se complementa con el énfasis seleccionado durante los estudios académicos.

Por otra parte, la recopilación de la información de los créditos implica el manejo de tasas de cambio, respuestas a clientes por los reclamos de calidad, manejo de Excel, entre otros.

En la parte administrativa, se afianzan los conocimientos en la importancia y el manejo de la relación entre el cliente interno y proveedor interno; también interactuar con los demás empleados de la empresa, dar un acompañamiento y apoyo a los operarios.

Y por ultimo en el comité de mejoramiento se hace uso de la toma de decisiones, la cual es de gran importancia para la empresa a la hora de realizar cambios que beneficien y faciliten los procesos de cada área.

2.2 IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO

El alcance a nivel social es muy amplio ya que implica relacionarse con las diferentes personas que conforman la compañía, desde los coordinadores en la parte administrativa hasta los operarios en campo y esta interacción debe ser constante para garantizar que la información llegue a cada una de las personas implicadas en el proceso.

El beneficio económico recibido por parte de la práctica es el salario mínimo legal vigente, el cual esta establecido por la empresa para esta modalidad de contrato de aprendizaje.

Por otra parte, los reclamos de calidad que realizan los clientes por productos que no cumplen sus parámetros, generan costos a la compañía, los cuales se pueden mitigar con estrategias que contribuyan a un mejor desarrollo de la cadena productiva, sin aumentar estas cifras.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Afianzar los conocimientos adquiridos en el proceso de formación como profesional de Administración de Empresas Agropecuarias con la realización de la práctica empresarial en el sector floricultor, aprovechando la oportunidad de obtener el mayor conocimiento posible de la actividad por medio de la gestión que se realiza a nivel interno de la empresa en todas las áreas para dar soluciones a posibles problemas que se presentan relacionados con la calidad de los productos.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar los problemas que se están presentando en la calidad de los productos por medio de los reclamos ejecutados por los clientes en el exterior para dar posibles soluciones.

- ✓ Diferenciar los reclamos de calidad dependiendo del área involucrada, producción, logística o ventas, con el fin de dar a conocer la situación actual con cada jefe responsable y tomar medidas.

- ✓ Contribuir a la solución de los problemas de calidad, siendo puente de comunicación a nivel interno de la compañía, por medio de los informes y el comité de mejoramiento.

4. MARCO TEORICO

Después del café, la floricultura es una de las pocas historias de éxito exportador que puede contar el país. Colombia lleva ya cuarenta años exportando flores. Es actualmente el primer proveedor en los Estados Unidos y el segundo exportador mundial. Las ventas anuales superan con creces los mil millones de dólares. El impacto social del sector es sustancial. La floricultura genera casi 100 mil empleos directos y más de 80 mil indirectos. (El Espectador.com)

Desde sus comienzos, la floricultura se pensó como sector exportador, lo cual ha impulsado la calidad de los productos y en general de dicha industria, puesto que se ha enfrentado a mercados exigentes, y aun más, dadas las características de los productos (perecederos), ha inducido a los floricultores a desarrollar sistemas de cultivo, cosecha y poscosecha acorde a los estándares de los países compradores, como son Estados Unidos, países Europeos, Japón, etc.

La participación de Colombia en el mercado de las flores ha sido importante y ha traído nuevos estándares de productividad y competitividad expresados en la calidad, color, tamaño y diversidad en los tipos de flores, convirtiéndose esta última en un principio diferenciador. La posición de Colombia se ha reforzado como resultado de la demanda del mercado de los Estados Unidos, la cual tiene ventajas absolutas y comparativas tanto para la producción como para la comercialización. En esta última, la distancia relativamente corta entre los puertos de embarque y el centro de distribución de Miami permite garantizar la calidad de la flor y la oportunidad en la entrega requerida por el cliente, en especial para la fecha de altas demandas, como son: Acción de Gracias, San Valentín, Día de Madres, Pascua, etc. (Revista Universidad Eafit)

El sector ha mostrado capacidad de respuesta a los cambios en los mercados, especialmente, en periodos en los cuales el efecto monetario no beneficia al negocio. La experiencia acumulada a nivel individual (de las empresas) y a nivel colectivo (gremial), para mantener la competitividad, da respuesta a las dinámicas del mercado en precio, en diversidad, en calidad y en productividad. (Revista Universidad Eafit)

Las empresas productoras de flores están afectadas en un gran porcentaje por los efectos en el alza y baja del precio del dólar en el mercado, ya que al ser exportadores esta variable afecta considerablemente la economía de este tipo de

negocio, no solo en la venta del producto, sino también a nivel interno de las compañías, en la compra de insumos para la producción, mantenimiento de infraestructura, pago de nomina, logística de los envíos, entre otros.

Debido a la situación anteriormente mencionada, todas estas circunstancias se empiezan a ver reflejada en los productos afectando la calidad, y por consiguiente a los clientes, generando inconsistencias en sus pedidos, las cuales afectan los parámetros de calidad exigidos y estos deben ser de estricto cumplimiento.

Con el fin llevar un seguimiento a los parámetros de calidad que exigen los clientes en el exterior y sus posibles reclamos, el practicante de calidad se desempeña brindando apoyo para la gestión de calidad en la compañía Tahami & Cultiflores S.A. C.I, lo cual, contribuye al mejoramiento de la calidad del proceso y de los productos; además ser un puente de comunicación para dar posibles soluciones a situaciones que se presentan en el día a día, con el fin de encontrar la causa raíz de los créditos de calidad ejecutados por los clientes; todo esto se complementa con las visitas que se hacen a campo en cada uno de los procesos productivos y con los informes procedentes de estos, además de la información que se maneja a nivel de los clientes.

5. METODOLOGIA

A continuación se dará a conocer de una manera mas detallada, cada una de las actividades que desempeña el practicante de calidad.

5.1. RECOPIACIÓN DE CREDITOS DE CALIDAD.

Cada uno de los clientes posee parámetros de calidad diferentes como, longitud de los tallos, peso de los ramos, punto de corte, variedades especificas entre otras. El no cumplimiento de estos parámetros genera créditos de calidad, los cuales consisten en reclamos que son diligenciados a través de formatos que los clientes envían a cada una de las vendedoras, estos contienen nombre del cliente, la variedad acreditada, número de factura, fecha del despacho, causa del crédito y valor total en dólares del crédito (Anexo 1).

Las causas principales de créditos son: problemas fitosanitarios, errores de envío, fumigaciones y problemas físicos como maltrato.

La actividad que realiza el practicante de calidad se desarrolla a continuación:

Las vendedoras envían al correo del practicante durante todas las semanas los créditos que sus clientes les hacen llegar, el practicante recopila toda esta información en el formato establecido por la empresa (Anexo 1). Posteriormente se debe presentar un informe semanal para que las partes involucradas estén al tanto de las causas de los reclamos y se tomen medidas que den solución a estas, las cuales después se hacen llegar a las vendedoras para que ellas informen a sus respectivos clientes sobre lo planes de acción que se tomaron. Además se debe solicitar a cada área sea de producción, comercial, salas de poscosecha, entre otros, los planes de acción que cada una de éstas tomará con respecto a los reclamos de calidad.

5.2. REGISTRO DE NO CONFORMIDADES INTERNAS.

Con el fin de gestionar la relación cliente interno y proveedor interno y con el propósito de implementar de nuevo éste proceso, se retomó el formato para el registro de las no conformidades de cada área.

Lo que se realizó en esta actividad fue restablecer el uso del formato para dar solución a las no conformidades de cada área; esto se logró con la implementación de un volante para socializar con el equipo de trabajo, en el cual se resaltaba la importancia del uso de esa herramienta, el cual se hizo llegar a cada uno de los auxiliares de campo.

La actividad consiste en recopilar la información por parte de cada una de las áreas y diligenciarlas al proveedor del cual depende el área que levantó la no conformidad, éste tiene plazo de una semana para dar respuesta a la no conformidad. La función del practicante es esta actividad es ser un puente de comunicación entre las áreas y fincas; como lo es para la mayoría de las actividades (Anexo 2).

5.3. COORDINACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO Y VIDA EN FLORERO.

El viaje simulado consiste en evaluar algunas variedades comerciales de la finca para analizar como se comportan durante el viaje aéreo y en contenedor (para clientes en Europa). Las flores pasan por el mismo proceso simulando que serán exportadas, para después ser evaluadas durante 15 días en la vida en florero, el cual es supremamente importante ya que se puede evidenciar las características de comportamiento de cada variedad.

Todo esto con el fin de estar alertando al departamento de producción sobre problemas puntuales (físicos y fitosanitarios) en las variedades que maneja la finca y que se tomen medidas que contribuyan a mejoras en el manejo de las variedades.

El practicante debe estar supervisando la realización de esta actividad semanalmente en las dos fincas; las personas encargadas de realizar esta labor, deben hacerle llegar al estudiante los resultados de cada viaje simulado el cual registra en la red y hace las respectivas alertas al departamento de producción (Anexo 3).

5.4. COORDINACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO Y VIDA EN FLORERO PARA LOS BREEDERS.

La compañía posee algunos convenios con empresas hibridadoras en el exterior, las cuales realizan ensayos de variedades en la finca. Estos ensayos consisten en utilizar variedades que no existen comercialmente y que pueden ser viables para ser introducidas al mercado. Las fincas productoras del sector visitan a la compañía (Tahamí & Cultiflores S.A. C.I.) para conocer los ensayos y saber si existe interés en alguna variedad de la muestra.

La empresa hibridadora (Fides, Danziger, Royer's) esta presente en el momento de la floración y evaluación del viaje simulado y vida en florero que también se le realiza a esas variedades.

La gestión que realiza el practicante en esta actividad es coordinar la evaluación del viaje simulado y vida en florero para las diferentes variedades de los ensayos.

5.5. INFORME DE DEVOLUCIÓN FLOR CAMPO.

Las salas de poscosecha envían los datos de la flor que llega de campo y fue devuelta por que no cumplía con los parámetros de calidad.

Semanalmente el practicante de calidad debe realizar un informe de la cantidad de flor que ingreso Vs. la cantidad devuelta. Además debe de analizar cuales fueron las causas de la devolución registrando la información en el sistema.

5.6. INFORME DE MEZCLAS.

En el momento de la floración algunas camas muestran cierto porcentaje de mezclas con otras variedades que aparecen por errores en la siembra, mal marcación, en la cosecha de los esquejes, entre otras. De estas variedades algunas se pueden considerar como pérdida y otras están en perfecto estado para considerarlas normalmente.

Se debe llevar un registro de estas mezclas para evaluar la fluctuación que estas tienen y tomar medidas que ayuden a corregir esta situación. La información es proporcionada por los auxiliares de corte, ya que en este proceso se evidencia

exactamente cual es el porcentaje de la mezcla y cuales variedades son las que se presentan.

5.7. INFORME DE BOTÓN CORONA.

La condición de botón corona inicia cuando se provee inadecuadamente las horas luz requeridas por las plantas madre. Cuando los esquejes extraídos de las plantas madre se llevan a la zona de confinamiento, durante dos semanas y media, se evidencia el botón corona en cada uno de los esquejes. Esta condición es desfavorable para que el producto pueda ser utilizado en el proceso de siembra. Esas plantas generan pérdidas para la compañía, por lo tanto se debe manejar el porcentaje semanalmente, con el fin de analizar la presencia de botón corona, en las diferentes variedades y la respectiva semana de siembra.

Se debe llevar un registro del porcentaje de botón corona para evaluar la fluctuación que esta tiene y tomar medidas que ayuden a corregir esta situación. La información es proporcionada por los auxiliares de siembra, ya que en este proceso se evidencia exactamente cual es la cantidad de botón corona que les llega desde confinamiento y cuales variedades son las afectadas.

5.8. COMITÉ DE MEJORAMIENTO.

Esta reunión se realiza dos veces por mes con el fin de dar a conocer todas las problemáticas que se han venido presentando durante el mes en los aspectos anteriormente mencionados. A la reunión asisten el director de producción, el jefe de finca, la directora de gestión humana, la directora comercial, los coordinadores de las salas de poscosecha, un auxiliar administrativo y es liderada por el practicante de calidad.

6. CONCLUSIONES

- ✓ Debido a la situación actual en la que se encuentra el sector floricultor, se desencadenan una serie de variables que afectan un buen desarrollo del proceso como mano de obra reducida, faltante en insumos, infraestructura deficiente, entre otras; sin embargo diferentes empresas se mantiene en el mercado.

- ✓ Los créditos de calidad recibidos por la empresa aumentaron en los últimos meses, debido a causas que pueden ser corregidas con capacitación al personal de las áreas responsables, la cual debe ser de una amañera ágil, para no dejar pasar detalles importantes que pueden contribuir a mitigar el problema y mejorar los procesos.

- ✓ La relación cliente interno proveedor interno es de gran importancia a la hora de ejecutar las actividades en cada proceso, para cuando se presenten dificultades se puedan resolver implementando estrategias; por ejemplo el registro de no conformidades internas utilizado por esta compañía.

- ✓ Todas las empresas productoras y exportadoras de flores deben tener dentro de sus actividades la evaluación de viaje simulado y vida en florero para las variedades que manejen, ya que a partir de esta se pueden tomar decisiones que ayuden al desarrollo del proceso; además es información útil para realizar un análisis comparativo entre los resultados que esta arroja, y los créditos de calidad enviados por los clientes.

- ✓ El comité de mejoramiento tuvo modificaciones como información mas clara y precisa, mayor seguimiento de las tareas pendientes, entre otras, las cuales le dieron un direccionamiento a sus principales objetivos.

7. RECOMENDACIONES

- ✓ La motivación al personal es una variable muy importante y aun mas, cuando se trata de una compañía que maneja un volumen alto de personas (400-500 personas), las cuales en su mayoría son operarios agrícolas.

- ✓ La cadena de frío en la producción de flores, hace parte vital del proceso, ya que contribuye a la conservación del producto desde el corte hasta que el cliente lo recibe. El cuarto frío de la finca Tahamí no se encuentra en las mejores condiciones, lo cual no garantiza un producto de excelentes condiciones, ya que puede desencadenar una serie de problemas fitosanitarios, los cuales generan créditos de calidad.

- ✓ La empresa maneja diferentes clientes potenciales, los cuales se encuentran dentro del Pareto de la compañía, por lo tanto existe la responsabilidad de tener mas cuidado con ellos y que se sientan satisfechos con la retroalimentación que se les debe dar a los reclamos de calidad que ellos envían.

- ✓ El trabajo en cualquier compañía debe ser grupal, ya que todos giran en torno a un mismo fin; todas las áreas del proceso deben trabajar conjuntamente, por lo tanto debe estar claro que existen objetivos comunes en los cuales se debe hacer mayor énfasis, aunque las áreas se trabajen individualmente.

8. BIBLIOGRAFÍA


MELO DAZA, Orlando, El marchitamiento del sector floricultor En:
Elespectador.com [En línea] Dom, 07/13/2008
<http://www.elespectador.com/print/25829> [Citado el 10 de mayo de 2011]

QUIRÓS, Marta Lucía, La Floricultura en Colombia en el marco de la
globalización: Aproximaciones hacia un análisis micro y macroeconómico. En:
Revista Universidad EAFIT, abril-junio, 2001 p 59-68. [En línea]
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=21512206#>
[Citado el 10 de mayo de 2011]

Revista Logistec. Newport Cargo S.A Floreciendo para el mundo 2009 [en línea].
<<http://www.revistalogistec.com/index.php?option=com>> [citado el 24 de
Noviembre de 2010]

ANEXOS

Anexo A. Formato de créditos de calidad.

	FORMATO PQR. VERSION 2
FORMATO REFERENCIA: FO-130-02-CA	DOCUMENTO QUE LO GENERA: PR-029
en vigencia a partir de: 08/01/2010	

CLIENTE	FACTURA	EMPAQUE	VARIE/COLOR	CAUSA	PERDIDA EN DOLARES	TASA	TOTAL EN PESOS	RAMOS/ACRE	% DESPACHO	OBSERVACIONES	RESPONSABLE	MES	SEMANA	FECHA DEL DESPACHO	RV	FECHA PROCESAMIENTO DEL CREDITO	PREALERTA
FOREVER	TC-99327	POMPON	DARK VULCANO Y MERIDA PURPLE	FISICA	\$ 195,75	1810,72	\$ 354.448,44	225	13,63%	CAIDA DE PETALOS Y TALLOS DELGADOS	CULTIFLORES	10	40	24/09/2010	LM	08/10/2010	SI
FOREVER	TC-99428	POMPON	DARK VULCANO	FISICA	\$ 97,88	1802,15	\$ 176.394,44	112	6,81%	CAIDA DE PETALOS	CULTIFLORES	10	40	28/09/2010	LM	08/10/2010	SI
GEMS	TC-99508	BOUQUET	EARTH SMART	FITOSANITARIA	\$ 265,50	1801,01	\$ 478.168,16	N/A	12,02%	GERBERAS AMARILLAS CON BOTRYTIS	TAHAMI II	10	40	01/10/2010	MR	05/10/2010	NO
GALLERIA	TC-99625	FUJI	ANASTASIA YELLOW	FITOSANITARIA	\$ 18,87	1802,09	\$ 34.005,44	9	65,00%	BOTRYTIS	TAHAMI II	10	41	05/10/2010	MR	14/10/2010	NO
USA	TC-99622	POMPON	LIGHT BRONZE, CUSHION YELLOW Y BOTON YELLOW	FISICA	\$ 87,00	1802,09	\$ 156.781,83		11,53%	SE DESPACHARON LAS VARIETADES QUE NO ERAN, Y EN RED FLOR ESTA CORRECTA LA INFORMACION	POSCOSECHA CULTIFLORES	10	41	05/10/2010	LM	14/10/2010	NO
LAKE UNION	TC-99564	FUJI	ANASTASIA GREEN	FITOSANITARIA	\$ 66,11	1801,01	\$ 119.064,77	30	8,87%	CABEZAS PODRIDAS (ASCOCHYTA)	TAHAMI II	10	41	02/10/2010	SU	14/10/2010	NO

Anexo B. Volante de socialización del registro de no conformidades internas.

REGISTRO DE NO CONFORMIDADES INTERNAS

A LA HORA DE REALIZAR NUESTRAS ACTIVIDADES NECESITAMOS DE UN EXCELENTE MATERIAL DE TRABAJO PARA POR PARTE DE NUESTRO **PROVEEDOR INTERNO** PARA GARANTIZAR EL DESARROLLO DE LA CADENA PRODUCTIVA.

Plantas madres ➡ Confinamiento ➡ Siembra ➡

Riego ➡ Corte ➡ Sala ➡ Despachos ➡ Ventas ...

Y SI ALGO NO RESULTA COMO SE HABIA PLEANADO, AFECTA A TODAS LAS AREAS INVOLUCRADAS EN EL PROCESO; POR ESO DEBEMOS HACER USO DE HERRAMIENTAS COMO EL **REGISTRO DE LAS NO CONFORMIDADES INTERNAS**, PARA DAR A CONOCER A NUESTROS PROVEEDORES LO QUE ESTA SUCEDIENDO Y ASÍ DAR UNA SOLUCIÓN.

PORQUE SOMOS UN EQUIPO Y DEBEMOS TRABAJAR COMO TAL ...

Anexo C. Resultados de un caso de viaje simulado de la variedad Champagne Ivory y Hermosa.

EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO: CHAMPAGNE IVORY	
PRODUCTO	PROBLEMAS DESARROLLADOS DURANTE LA EVALUACIÓN
CORTE EN LA MAÑANA	Ascochyta, Amarillamiento en follaje y Botrytis en follaje.
CORTE EN LA TARDE	No presentó problemas durante la vida en florero.

EVALUACIÓN DE VIAJE SIMULADO: HERMOSA	
PRODUCTO	PROBLEMAS DESARROLLADOS DURANTE LA EVALUACIÓN
PUNTO DE CORTE 1	NO PRESENTO PROBLEMAS DURANTE LA VIDA EN FLORERO
PUNTO DE CORTE 2	NO PRESENTO PROBLEMAS DURANTE LA VIDA EN FLORERO
PUNTO DE CORTE 3	CAÍDA DE PETALOS