



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA

FIA - CD - L - 2005 - 1 - A - 001 ITD

PROGRAMA DE CAPTURA Y DIFUSIÓN TECNOLÓGICA

INFORME TÉCNICO Y DIFUSIÓN: Reconocimiento de la experiencia Australiana de integración de la Cadena del Trigo. Estrategias y Tecnologías Asociadas.



syngenta.

AÑO 2006



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA

OFICINA DE PARTES - FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	07 SET. 2006
Hora	15:10
Nº Ingreso	4490

CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO

Fecha de entrega del Informe

13 de septiembre de 2006

Nombre del coordinador de la ejecución

Pamela Morales Becerra

Firma del Coordinador de la Ejecución

S. FRAN

1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

Nombre de la propuesta

Reconocimiento de la experiencia Australiana de integración de la Cadena del Trigo. Estrategias y Tecnologías Asociadas.

Código

FIA-CD-L-2005-1-A-001

Entidad responsable

Syngenta Agribusiness S.A.

Coordinador(a)

Pamela Morales Becerra

Tipo de Iniciativa(s)

☒ Gira ☐ Beca ☐ Evento ☐ Consultores ☐ Documentos

Fecha de realización (inicio y término)

02 de junio al 24 de agosto de 2006

2. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Resumir en no más de una página la justificación, actividades globales, resultados e impactos alcanzados con la propuesta completa. Cuando exista más de una iniciativa, cada una de ellas debe ser resumida en forma específica. Estos resúmenes deben sintetizar los aspectos principales de la propuesta y cada una de sus iniciativas en forma general.

GLOBAL (Completar sólo cuando existe más de una iniciativa)

GIRA TECNOLÓGICA

Con la gira tecnológica "Reconocimiento de la experiencia Australiana de integración de la Cadena del Trigo. Estrategias y Tecnologías Asociadas", se buscó conocer, en profundidad, el modelo de integración de la cadena del trigo Australiana, indagar en su génesis, fortalezas y debilidades, visualizando los elementos que puedan servir a la experiencia chilena, en particular a los productores trigueros de la zona sur.

Para lograr los objetivos se visitó a 12 entidades integrantes de la cadena. Estas fueron: "Australian Wheat Board" (AWB); "Australian Bulk Alliance (ABA)"; "Yanco Agricultural Institute"; "Grain Research & Development Corporation (GRDC)"; "Departamento de Agricultura, Pesca y Forestal"; "Longreach Plant Breeders"; "Victorian Farmers Federation (VFF)"; "Wheat Export Authority (WEA)"; "Australian Quarantine And Inspection Service (AQIS)"; "Cooperative Research Centre (CRC)"; "Syngenta International A.G" y "Grains Council of Australia"

La producción de trigo australina está dirigida principalmente a la exportación. Muestra un alto grado de organización entre todos los integrantes de la cadena de trigo y su comercialización satisface las necesidades de los consumidores finales del cereal. La base es la maximización de las utilidades del productor.

Existen Federaciones de productores en los distintos Estados que mantienen el control sobre toda la cadena de producción, transporte y logística e influyen directamente en las decisiones del Gobierno, en la comercialización de sus productos y en los programas de investigación. Todos los agricultores, miembros de la organización, pagan una cuota de 200 dólares australianos al año y un 0,05 % de toda su producción, recursos que, en parte, apoyan la investigación.

Toda la producción es comercializada a través de Australian Wheat Board (AWB), también llamado "single desk" que provee a los agricultores servicios de asesoría técnica; coordina con gobierno y privados la investigación y el desarrollo; provee los servicios de almacenamiento, segregación por calidad y transporte; instrumentos de manejo del riesgo (seguros de precio, tipo de cambio, etc.) y manejo y marketing de las ventas al exterior.

La oferta y aseguramiento de calidades diferenciadas de trigo adaptadas a las necesidades del consumidor final han sido parte central del éxito en la

comercialización del trigo australiano. Para conseguir esto, la investigación está orientada a lo que demanda el mercado y las zonas de producción y las variedades utilizadas están determinadas para la producción de trigos con diferentes propiedades de uso final. A esto se suma un eficiente manejo de almacenamiento y segregación por calidad.

Australia ha entendido que el mercado comprador exige, de manera creciente como requisito de transacción y acuerdo comercial, un apoyo técnico en el proceso de venta, por lo que actualmente mantiene unidades especializadas que aportan y proveen conocimiento y apoyo técnico en el uso industrial del trigo.

En este contexto nacional la gira realizada a Australia resultó de gran importancia para entender como ha resuelto ese país las diferencias de poder de mercado que existe entre productores e industriales y se desprenden grandes desafíos para organizar entre el sector Público y Privado la cadena de trigo en Chile.

BECAS

CONSULTORES

EVENTOS

DOCUMENTOS TÉCNICOS

3. ALCANCES Y LOGROS DE LA PROPUESTA GLOBAL

Problema a resolver, justificación y objetivos planteado inicialmente en la propuesta

El objetivo global de la gira propuesta fue conocer de cerca la experiencia australiana de integración de la cadena del trigo, sus estrategias y tecnologías asociadas e incorporar elementos funcionales de ésta a la práctica de los agricultores, investigadores, molinería y empresa privada participantes y su transferencia al entorno de influencia de éstos.

Los objetivos específicos de ésta fueron:

- a) conocer la experiencia de Australia en el rubro trigo, comprender el modelo de integración de su cadena y tomar contacto con ejemplos concretos de articulación de ésta;
- b) aplicar los conceptos, habilidades y destrezas aprendidos en la actividad predial, empresarial y gremial de los participantes, y finalmente
- c) difundir los resultados, consecuencias y proyecciones de la experiencia conocida.

Objetivos alcanzados tras la realización de la propuesta

Tras el desarrollo de las actividades propuestas para la gira los agricultores, investigadores, representantes de la molinería y empresa privada conocieron, en profundidad, el modelo australiano de integración de la cadena del trigo, sus estrategias y tecnologías asociadas.

Tanto los participantes de la gira, como los receptores de los resultados, difundidos a través de charlas y publicaciones, comprendieron el modelo australiano de integración de la cadena del trigo, conocieron ejemplos concretos de articulación e identificaron elementos funcionales de ésta, para ponerlos en práctica en sus ámbitos de acción.

Resultados e impactos esperados inicialmente en la propuesta

Eventos que surgieron directamente de la gira:

1. Los participantes capturan las nociones y conceptos de relevantes de la cadena de valor del trigo (de la producción hasta el consumo final).
2. Los participantes reconocieron los actores y agentes relevantes en la cadena de valor del trigo y serán capaces de discriminar el aporte que cada uno de éstos hacen a ésta.
3. Los participantes vieron operando los vínculos y relaciones entre los agentes y actores de la cadena de valor del trigo, sus mecanismos de regulación y el marco de profesionalismo en que esto opera.
4. Los participantes apreciaron el valor que los agricultores de australianos del trigo, otorgan a los servicios de apoyo logístico a la producción (asistencia técnica, información meteorológica, soluciones en insumos a la producción, transporte, almacenamiento, comercialización, transferencia del riesgo y



financiación).

5. Los participantes reconocieron nuevos nichos de mercado y nuevas oportunidades para el desarrollo de la producción de trigo propia, de su entorno inmediato y de otros sin conexión directa con el grupo.
6. Los participantes valoraron de un nuevo modo, la importancia de la profesionalización su acción productiva y le necesidad vital de la asociatividad entre productores, buscando integraciones horizontales y verticales, que pueden incluir actores desde al propio gobierno, hasta las empresas privadas de la cadena del trigo y consumidores.
7. Reconocieron el valor central que tiene la semilla en la industria de trigo australiana.

Eventos que se esperan posteriores a la gira:

1. Los agricultores segregarán su producción de trigo según variedad y calidad.
2. La acción productiva y de gestión de los agricultores participantes y su entorno de influencia, tenderá a profesionalizarse.
3. Disminuirá la importancia que los participantes dan a los resultados de corto plazo, en beneficio de objetivos de mediano y largo plazo.
4. Las estrategias de gestión integral de las propias empresas agrícolas de los participantes, tenderá a orientarse preferentemente al cliente, con una perspectiva de creciente eficiencia, eficacia y efectividad.
5. Los agricultores Incorporarán el concepto de agricultura de granos y no sólo de trigo.
6. La experiencia trascenderá los participantes, primero hacia 70 integrantes agrupación Agroamigo y luego, a lo menos a agricultores medianos y grandes de la VIII a la X regiones, en un plazo que puede ir de seis meses a un año.
7. Se desarrollarán acciones asociativas entre los participantes de la gira, entre estos y asociados a "agroamigo" y eventualmente, con "clientes" agentes de la cadena del trigo.

Resultados obtenidos

Descripción detallada de los conocimientos y/o tecnologías adquiridos y/o entregados. Explicar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos, de acuerdo a los resultados obtenidos. Para consultorías es necesario anexar el informe final del consultor.

Australia es una sociedad estable, con una población activa calificada y una economía fuerte y competitiva.

Con una población de 20.2 millones de habitantes y una extensión de 7.74 millones de kilómetros cuadrados, su Producto Interno Bruto en 2005 alcanzó los 642.1 billones de dólares americanos y una tasa de crecimiento real del 2.6%.

El 85% de los habitantes se concentra en las zonas urbanizadas de Sydney, Melbourne, Adelaida y Perth. Su idioma es el inglés, la moneda es el Dólar Australiano y los colores nacionales son el verde y oro. Tiene tres husos horarios y una población activa de 10 millones. Existen 12.46 millones de vehículos motorizados registrados, 12.7 millones de teléfonos celulares, un 37% de los hogares tienen acceso a Internet y un 67% de los hogares cuentan con un PC.

Australia es al mismo tiempo la isla más grande y el continente más pequeño del planeta. Abarca unos 3.700 kilómetros desde su extremo norte a su extremo sur, y unos 4.000 kilómetros de este a oeste.

En superficie, Australia es la sexta nación más grande del mundo tras Rusia, Canadá, China, Estados Unidos y Brasil. Sin embargo, su población es relativamente pequeña.

Australia es el continente habitado más seco de la tierra. El interior de Australia tiene los niveles de precipitaciones más bajos del mundo, y cerca de las $\frac{3}{4}$ partes de su territorio es árido o semi-árido. Sin embargo, Australia tiene áreas fértiles bien irrigadas cerca de la costa, donde se encuentra la mayor parte de la población y estas tierras se utilizan para diferentes cultivos.

Australia está conformada por seis estados y dos territorios.

Establecida como una Nación Común del Imperio Británico en 1901, siempre se le ha identificado como una amalgama de las formas constitucionales en el Reino Unido y Estados Unidos. Por un lado, se ha identificado por distintos elementos de la monarquía, pero también es una Federación bajo la cual la División de Poderes entre el Gobierno Común (Commonwealth) y los estados recae en una Constitución, similar a la de Estados Unidos. Los estados que componen el país son Victoria, Queensland, New South Wales, South Australia, Western Australia y Tasmania. Cada estado tiene su propio gobierno y ejerce una limitada soberanía.

Una de las características más representativas de ese país es su aislamiento pero cuenta con importantes recursos naturales que le han dado competitividad en los mercados internacionales, como el petróleo, carbón, gas natural, acero, y otros minerales. Aproximadamente el 6% de su territorio es tierra cultivable, no obstante, existe preocupación respecto a la degradación del suelo por la sobreexplotación

en zonas de pastoreo, las prácticas agrícolas tradicionales y la pérdida de superficie por la expansión industrial y urbana. En el sector agropecuario internacional destaca por el volumen de sus exportaciones de ganado bovino, trigo, productos lácteos, algodón, azúcar, vino y lana.

Australia cuenta con una economía capitalista occidental que depende significativamente de las exportaciones, especialmente las agropecuarias, metales y combustibles fósiles. Como respuesta a la caída de los precios internacionales en los mercados de commodities y la crisis económica en Asia, el gobierno de Australia impulsó las exportaciones de bienes manufacturados como una medida para reducir el desempleo y estimular el crecimiento económico. Entre 2001 y 2003, la economía australiana creció en promedio 3.5%, pese a que la moneda local perdió aproximadamente el 30% de su valor con relación al dólar norteamericano desde mediados de 1999 y hasta el 2001. Esta situación facilitó a los exportadores australianos a competir en el mercado internacional de productos primarios y manufacturados.

El sector agropecuario australiano se ha enfocado al mercado exterior y actualmente el 80% de la producción nacional se destina a las exportaciones. El futuro de la industria agrícola y de alimentos, particularmente por su capacidad de contribuir al crecimiento económico y la creación de empleos, depende directamente de la evolución económica de sus mercados potenciales. Es así como la situación del mercado exterior y las condiciones climáticas estacionales impactan de manera inmediata la economía agrícola australiana.

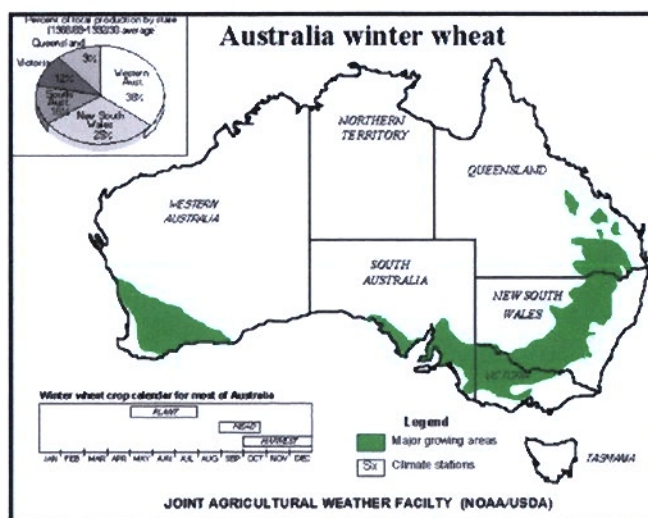


Figura 1: Principales zonas productoras de trigo de invierno.

AUSTRALIA: ALGODÓN, SORGO Y CAÑA DE AZÚCAR

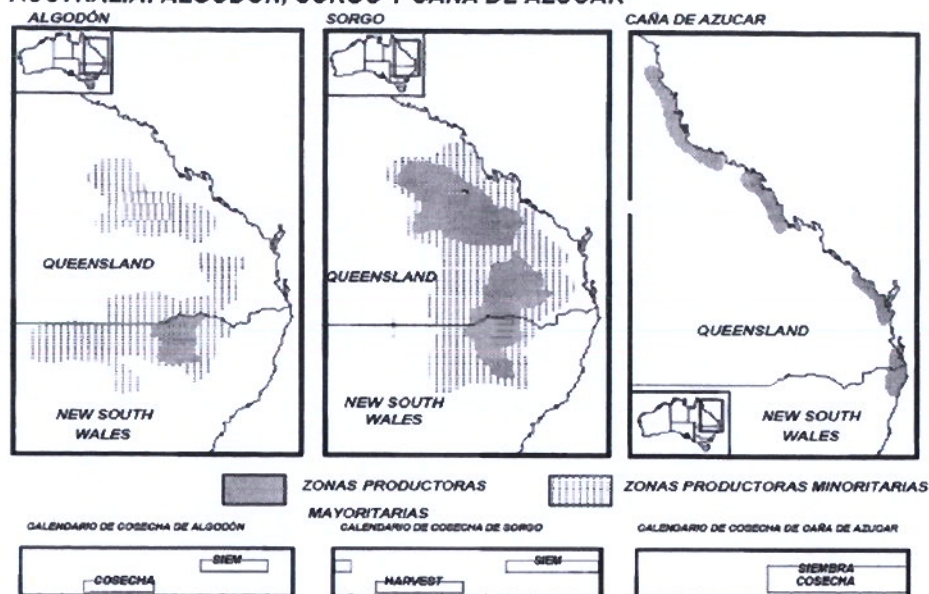


Figura 2: Principales zonas productoras de Algodón, Sorgo y Caña de Azúcar.

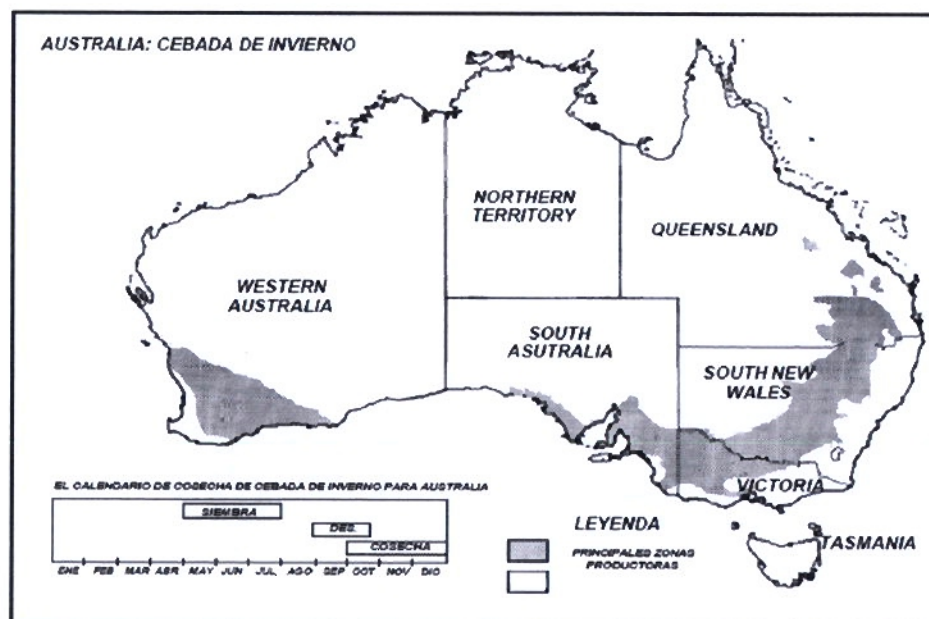


Figura 3: Principales zonas productoras de Cebada.

El sector agrícola en Australia representa aproximadamente el 3% del Producto Interno Bruto y aproximadamente el 5% del empleo nacional. Aunque la participación es relativamente pequeña, su importancia radica en que cubre una cuarta parte de las exportaciones totales. La industria agrícola se compone de 130,000 granjas dedicadas a una gran variedad de prácticas agropecuarias que utilizan el 60% de la superficie nacional. La tierra cultivable representa el 6% de ese total, mientras que las zonas de pastoreo cubren el 54%. Casi el 98% de los requerimientos de proteínas y calorías se abastecen de la producción interna y las importaciones de alimentos son esencialmente productos procesados.

Las políticas agrícolas del país tienen una visión empresarial y de administración de riesgos que conllevan a la innovación, al liderazgo rural y al buen manejo de los recursos naturales. El gobierno australiano contempla un sistema justo y abierto de comercialización agropecuaria, reformando los subsidios a la exportación, el acceso a otros mercados y los apoyos domésticos que de cualquier manera han permanecido por debajo de los compromisos con la Organización Mundial de Comercio.

Australia es uno de los principales países que encabezan la lucha contra la eliminación de subsidios en Europa y Estados Unidos.

La única barrera no arancelaria que impide el acceso a productos agrícolas y agroindustriales sigue siendo el régimen de inspección y cuarentena basado en un riguroso control científico de análisis.

La Industria Australiana de Granos ha experimentado grandes cambios desde mediados de los ochentas, conducidos por nuevas condiciones de mercado y el aumento de la competitividad.

Este proceso ha implicado relacionarse con nuevos actores, ampliando, así, las posibilidades de negocios con mejor margen a través de nuevas adquisiciones, joint ventures y alianzas.

Este desafío, por supuesto, ha implicado ubicar nuevas regiones geográficas para la producción acorde a las necesidades de mercado, ofrecer servicios que realmente representen una solución e incorporar nuevas tecnologías.

La visión de un "Australia exportador", implicó regulaciones del mercado interno para, luego, pasar a las de comercio internacional. Para los estados significó asumir condiciones en las que el común denominador es una oferta única de Australia hacia los mercados internacionales (la legislación anterior, permitía a cada uno de ellos enfrentarse a los mercados internacionales por si solos), así nace una única autoridad por sobre los estados.



AUSTRALIAN GRAIN INDUSTRY - STATUS OF EXPORT MARKETING LEGISLATION						
	QLD	NSW	VIC	SA	WA	TAS
JUNE 1989	WHEAT	x	x	x	x	x
	BARLEY	x	x	x	x	
	SORGHUM	x	x			
	OATS		x	x		
	CANOLA		x		x	
	LUPINS				x	
	PEAS					
FEB 2004	WHEAT	x	x	x	x	x
	BARLEY		x	x	x	
	SORGHUM		x		x	
	OATS					
	CANOLA		x		x	
	LUPINS				x	
	PEAS					

Statutory Authority managing monopoly
 Export Permits being issued
 Public Company managing monopoly
 Co-operative managing monopoly

© Kironos Corporate Pty Ltd 2004

Figura 4: Cambios de la legislación a través del tiempo.

Así mismo, implicó modificaciones en los conceptos de almacenamiento, manipulación y transporte de granos, concluyendo en fusiones de grupos y la consolidación de la Industria de Granos.

PRIMARY LOGISTICS PROVIDERS TO THE GRAIN'S INDUSTRY						
	QLD	NSW	VIC	SA	WA	TAS
1989 RAIL	QUEENSLAND RAIL	STATE RAIL AUTHORITY	V/LINE	AUSTRALIAN NATIONAL RAIL	WEST RAIL	TASRAIL (Australian National Rail)
1989 STORAGE	BULK GRAINS QLD	GHA	GEB	SACBH	CBHWA	TGEB
2004 RAIL	QR	PACIFIC NATIONAL	FREIGHT AUSTRALIA	AUSTRALIA STEEL RAIL (ARG)	AUSTRALIA WEST RAIL (ARG)	ATN TASRAIL
2004 STORAGE	GRAINCORP			AUSBULK	CBH	TGEB
	ABA					
	AWB					

Government owned
 Co-ops controlled by government legislation
 Public Company
 Corporatised

© Kironos Corporate Pty Ltd 2004

Figura 5: Cambios en las ofertas de logística para granos.

Esta consolidación se estableció vía integración horizontal. Se incorporaron nuevos actores que, actuando en forma conjunta en todos los segmentos de mercado, dieron paso al nacimiento de compañías de logística y marketing.



integradas también verticalmente, para agregar valor.

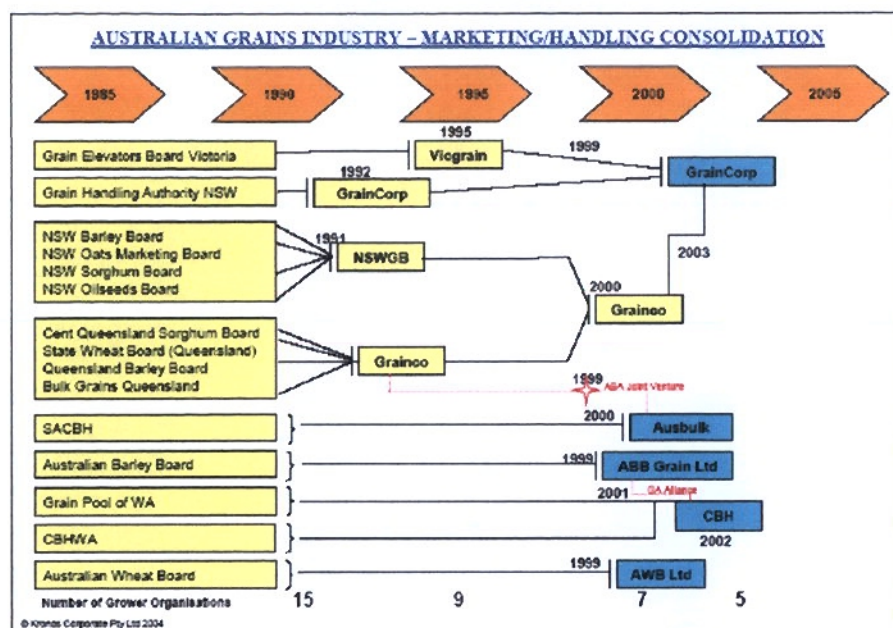


Figura 6: Transición y consolidación de empresas de comercialización y manipulación de granos.

Este modelo estableció pasar de 15 empresas dedicadas a la comercialización y manipulación de granos, a sólo 5 a inicios del dos mil cuatro.

La industria de granos australiana cuenta con 45 mil productores de uno o más tipos. 40 millones de toneladas de granos son producidos anualmente entre los que se destacan el trigo, cebada, oleaginosas y lupino que implican 8 billones de dólares australianos. La producción de granos representa el 25% del total del sector agrícola australiano.

En el caso del trigo, Australia cuenta con 35 mil agricultores dedicados a su producción, de la cual se exporta el 80%, aproximadamente 15 – 18 millones de toneladas anualmente, con un valor total de 4 billones de dólares australianos.

El modelo de comercialización australiano, tiene como principal figura a el **Australia Wheat Board Limited (AWB)** que es la principal organización comercializadora de granos del país y fue establecido bajo la Ley de Comercialización de Trigo en 1989 por el Gobierno Común. Se considera como una de las compañías comercializadoras más grande del mundo con características similares al Canadian Wheat Board de Canadá.

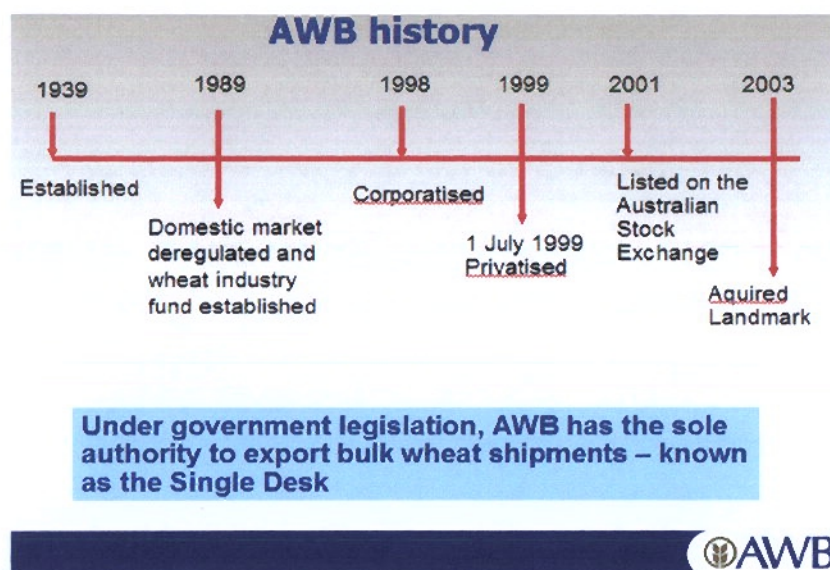


Figura 7: Historia de Australia Wheat Board

Australia Wheat Board Internacional Limited, es una compañía subsidiaria de AWB Limited. Es el exportador exclusivo de trigo a granel de Australia, bajo el sistema "Single Desk". Así, permite a AWB ofrecer un "fondo común nacional" de trigos el que opera con 30 mil productores de toda Australia.

AWB Internacional y AWB tienen un mandato constitucional para maximizar los retornos de los agricultores quienes entregan trigo a **AWB Nacional Pool**, para conformar el fondo nacional que se ofertará en el mercado internacional.

AWB Nacional Pool vende, en promedio, 4 billones de dólares australianos en trigo australiano anualmente a 100 clientes en más de 40 países.

Su misión es crear las condiciones que maximicen la competitividad y la rentabilidad, a largo plazo, de los agricultores de trigo de Australia, para proveer de productos de calidad superior a todos sus clientes.

Operar AWB Nacional Pool implica una cadena de apoyo para manejar 700 puntos de recepción.

AWB maneja las divisas y el riesgo asociado a la exportación de commodities. También, es la encargada de segregar y mezclar trigos en mas de 30 diferentes grados para exportar. Estas actividades son apoyadas a través de pruebas de calidad para asegurar la integridad del trigo australiano.

Australia en la temporada 2003-2004 tuvo una producción de 26.2 millones de toneladas de trigo y exportaciones por 18 millones de toneladas. En 2004-2005, produjo 22.6 y exportó 14.8. En la temporada 2005-2006 la producción fue de 24 millones de toneladas y las exportaciones se esperan que sean en relación a 16.5 millones de toneladas.

En 2003 – 2004, Australia se convierte en el segundo mayor exportador de trigo del mundo.

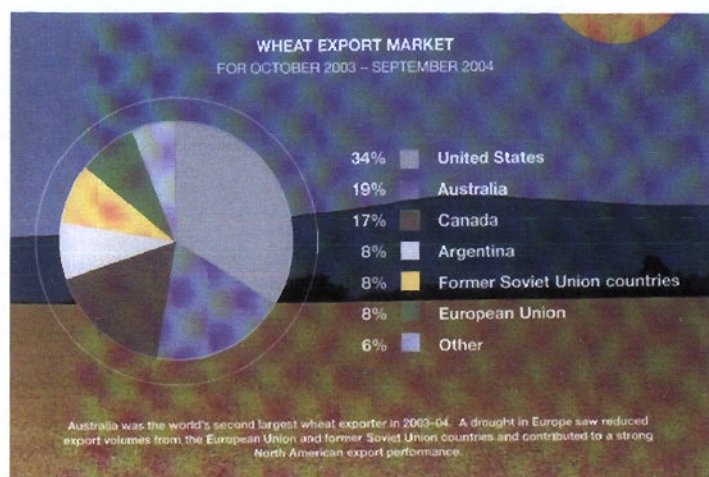


Figura 8: Participaciones del mercado de exportaciones de trigo.

Los principales mercados para la exportación de trigo australiano se muestran a continuación:

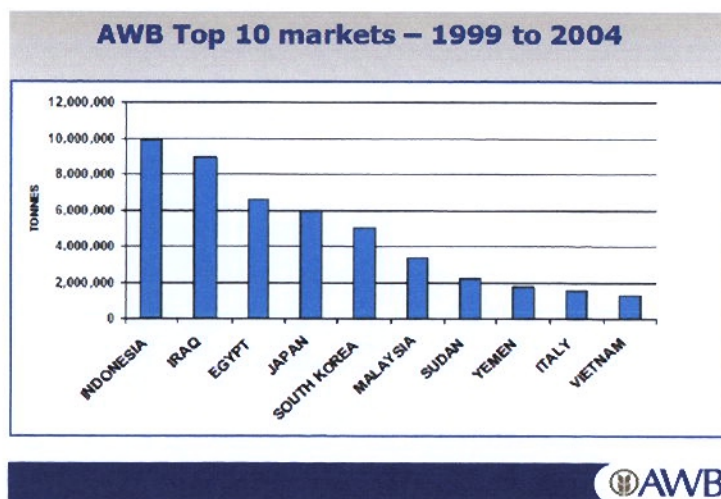


Figura 9: Principales destinos de las exportaciones de trigo australianas.

El foco estratégico del modelo de la industria de granos australiano, particularmente la comercialización de trigo, son alcanzados mediante: a) Ofrecer a sus clientes una ventaja competitiva para enfrentar la industria de alimentos a través de: liderazgo en el ofrecimientos de productos con diferenciación; alto valor en el manejo y entrega de granos y productos, así como en los servicios complementarios; generación de valor y competitividad a la marca AWB para posicionarlo como el proveedor preferido; entregar una marca

(AWB) que se asocie a calidad, rentabilidad y funcionalidad; b) Adicionando valor a los granos australianos a través de una eficiente cadena que apoye los suministros de trigo, otros granos, transporte, almacenamiento y manipulación de granos y servicios de manejo de riesgos.

La producción de granos se realiza en todos los estados por lo que tienen habilitados diferentes puntos de embarque.

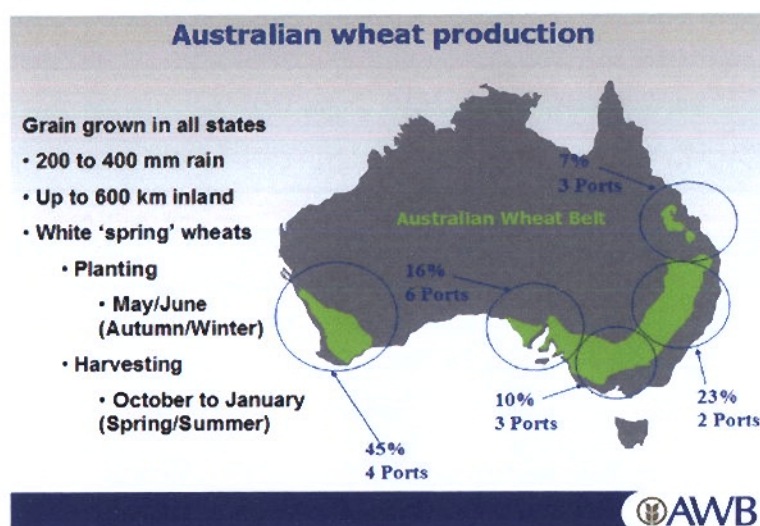


Figura 10: Distribución portuaria de Australia.

AWB International, a través de su sistema "Single Desk", proporciona calidad en los granos a exportar de acuerdo a los estándares de sus clientes; controla la logística y mezcla de productos; maneja el abastecimiento y el riego; y, es el que tiene acceso a los mercados internacionales. AWB Nacional Pool, identifica oportunidades y desarrolla mercados internacionales para vender el trigo; distribuye equitativamente los retornos para todos los participantes del fondo nacional de productos; comunica las señales del mercado; maneja del tipo de cambio y la cobertura de riesgos de los commodities y asegurar las demandas finales y generar ventas internacionales de trigo.

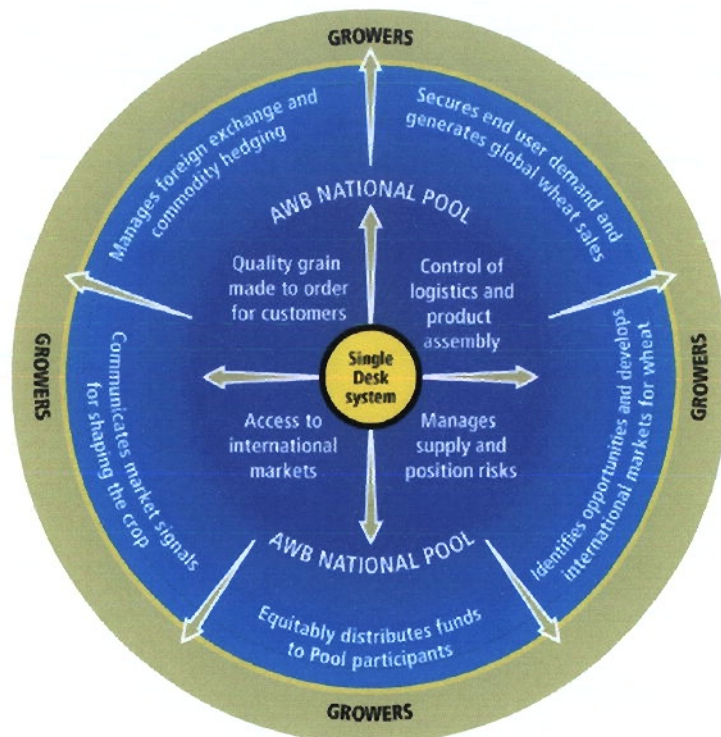


Figura 11: Resumen de acciones del AWB y AWB Nacional Pool.

AWB Nacional Pool es el encargado de integrar la cadena de valor para la comercialización del trigo. Así, es la responsable de conducir y aportar en las discusiones de los lineamientos en relación a la investigación y desarrollo, agricultores, almacenamiento y manipulación de granos, puertos, mercados del trigo, molinería nacional, producción de alimentos y la satisfacción del consumidor final. Son los encargados de que cada una de estas áreas que conforman la cadena, esté lo suficientemente informada para tomar las acciones correctoras pertinentes para alcanzar la misión.

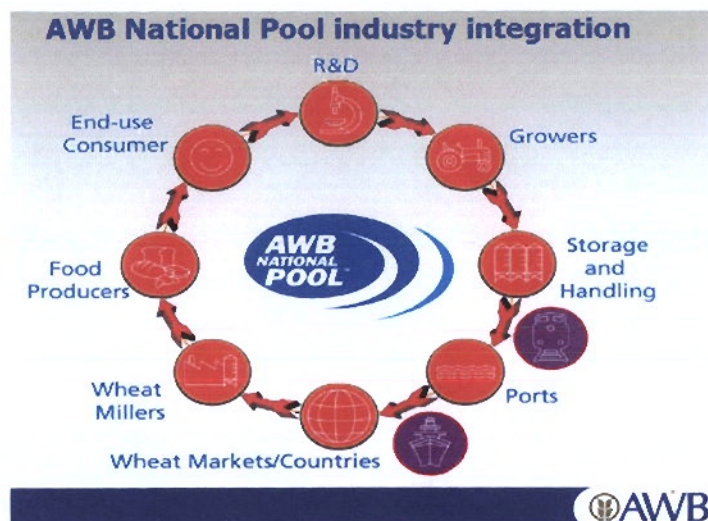


Figura 12: Integración de AWB Nacional Pool.

En el modelo de la Industria de Granos Australiana, las acciones de AWB, AWB Internacional y AWB Nacional Pool se puede resumir como a continuación:

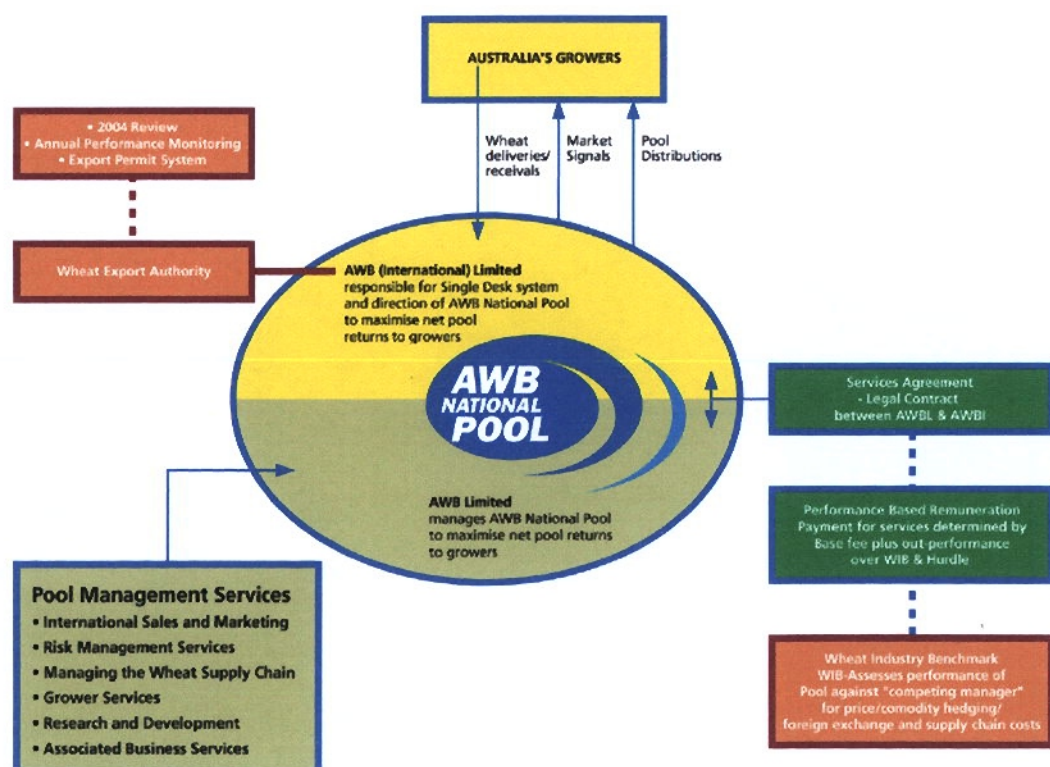


Figura 13: Resumen de las acciones de AWB y sus filiales.

AWB Internacional es las responsable del sistema "Single Desk" (una sola instancia para ofertar todos los trigos de Australia en el mercado internacional) y es la encargada de la dirección de AWB Nacional Pool para maximizar los retornos de

los agricultores. AWB, administra a AWB Nacional Pool para maximizar los retornos de los agricultores y proveerlos de un mix de servicios para el manejo de su producción.

Los agricultores australianos entregan la producción de trigo a AWB Nacional Pool. AWB Internacional entrega las señales de los mercados a los agricultores y distribuye el fondo de variedades de trigo hacia el mercado internacional.

La relación de AWB International y AWB está basada en realizar acuerdos legales entre ellos que ayuden a la misión de maximizar los retornos de los agricultores, pago de los servicios utilizados y manejo de la competitividad vía precio, cobertura, tipo de cambio y costo de la cadena de suministros de servicios (por ejemplo: transporte).

El pool de servicios que AWB Internacional entrega a AWB Nacional Pool para ser entregado a los agricultores es la venta de los trigos en los mercados internacionales y marketing de éstos, esto implica manejo y desarrollo de clientes, análisis y segmentación de mercados, análisis de la demanda y suministro internacional, precios y realización de ventas, entrenamiento técnico para los clientes internacionales, desarrollo de los mercados y promoción; manejo de la cadena de suministros que implica aseguramiento de la calidad de trigo, almacenamiento de granos para entregar a los clientes del mercado internacional, manejo de logística, almacenamiento y manipulación de granos, transporte carretero, ferreo, marítimo y fletes y negociación con proveedores de servicios para establecer menores costos; servicios de manejo de riesgo que implica manejo del tipo de cambio, manejo del precio de commodities, manejo de créditos y liquidez, distribución equitativa y manejo de posición competitiva; investigación y desarrollo que implica mantención de los cultivos, selección de variedades y estandarización, entendimiento de los procesos y requerimientos del cliente y aseguramiento de que los agricultores australianos de trigo producirán y suministrarán apropiadas características en los trigos para satisfacer necesidades existentes, explorar nuevas oportunidades y asegurar demandas; y servicios a los agricultores que implica la adquisición de los granos y pago de estos, relación con los agricultores y manejo de su negocios, red de oficinas regionales y centros de servicios al agricultor, manejo de clientes y marketing, manejo y realización de ventas.

El enfoque para manejar las necesidades de los clientes es basado en el principio de las cuatro P: producto, precio, plaza y promoción. Esto significa poner énfasis en una exclusiva orientación al cliente. Así, Australia se orienta a trigo blancos con mejor calidad del producto, trigos más limpios, trigos más secos (menor humedad por tonelada) y alto grado de extracción.

La estructura de participación de los productores e inversionistas en el AWB es la siguiente:

CLASE A: En esta categoría entran los productores que cosechan por lo menos 100 toneladas de trigo al año, calculado bajo un promedio de tres años. Los

productores elegibles reciben una acción contra entrega de su producto al AWB, una acción adicional si entregan entre 33.3 y 500 toneladas y otra más si traspasan ese volumen. La participación accionaria no es transferible y rescinde cuando la persona ya no califica como productor. Este tipo de membresía no paga dividendos pero los miembros controlan las actividades del AWB incluyendo la elección de la mayoría en el Consejo Directivo.

CLASE B: Las acciones son libremente operadas entre productores y no productores, sujetas sólo a una restricción de que ningún accionista retiene más del 10% de las acciones en el momento. Los accionistas de clase B representan el valor económico del AWB y reciben dividendos por su inversión. También eligen a la minoría en el Consejo Directivo. Aunque el AWB está estructurado para dar transparencia, flexibilidad y gobernabilidad al maximizar los ingresos fijos de sus miembros, la compañía también busca utilidades razonables para sus accionistas clase B.

El modelo australiano está, también, constituido por el **Wheat Export Authority (WEA)** es una autoridad constituida gubernamentalmente, responsable de monitorear el desempeño del AWB International. También se encarga de tramitar las solicitudes de otras compañías fuera del AWB que desean exportar trigo.

La misión del WEA es facilitar las operaciones a quienes solicitan exportar e informar al gobierno y a los agricultores de los resultados.

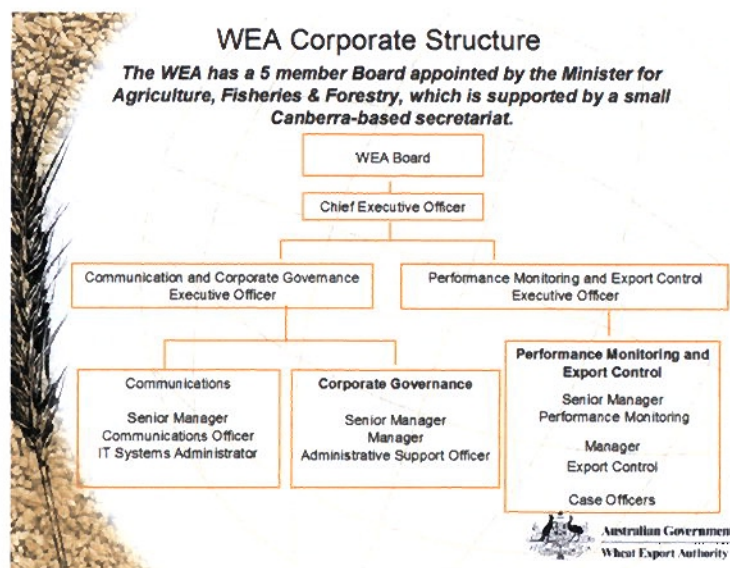


Figura 14: Estructura corporativa del WEA.

La estructura corporativa del Wheat Export Authority está compuesta por 5 miembros dispuestos por el Ministro de Agricultura. Es apoyado por una secretaría en Canberra.

El WEA tiene asignadas 2 funciones que son: a) monitorear a AWB Internacional en las acciones de exportación y reportar a los agricultores de los beneficios obtenidos en esas acciones; y b) controlar todas las exportaciones de trigo

realizadas desde Australia.

La función de informar a los agricultores se realiza bajo un reporte anual el cual es público. El gobierno, le informa bajo un reporte confidencial.

AWB International no requiere aprobación del WEA para sus exportaciones, el WEA debe consultar a AWB International en cada una de las postulaciones de otros exportadores australianos, AWB International tiene la facultad de vetar los permisos de los otros exportadores australianos a granel de trigo.

Otros exportadores, requieren el consentimiento del WEA, WEA desarrolla y emite directrices y considera postulaciones en función de estas, WEA toma decisiones, independiente en relación a postulaciones de exportación en contenedores y/o sacos, se requiere un documento de conformidad del WEA para poder exportar.

Los lujos de información y de responsabilidad del WEA se muestran a continuación:

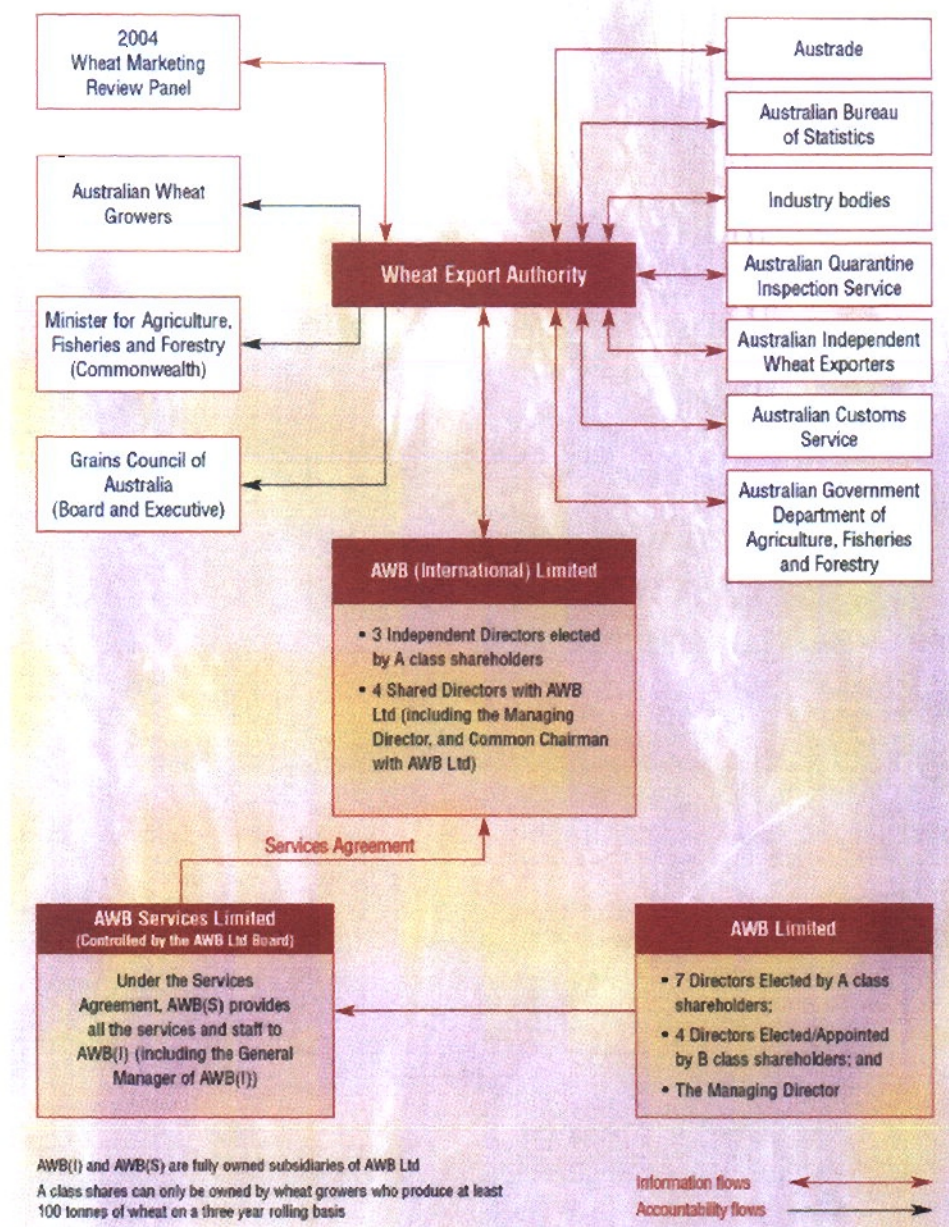


Figura 15: Flujos de información y responsabilidad del WEA.

Otra entidad relacionada en este modelo es el **Departamento Australiano de Gobierno de Agricultura, Pesca y Forestal**. Su rol, mantener la competencia de Australia en el mercado internacional, a través de un comercio libre y de mantener condiciones económicas a lo largo del tiempo.

Además, el Departamento Australiano de Gobierno de Agricultura, Pesca y Forestal tiene la misión de proveer recursos para mantener programas de apoyo a los agricultores, actuar en situaciones de catástrofe como por ejemplo en sequía, apoya la investigación y desarrollo agrícola y los servicios de cuarentena y

certificación.

Este departamento, como representante del gobierno australiano no influye en los agricultores en relación a lo que deben sembrar. Tampoco se hace responsable de las fluctuaciones de mercado.



Figura 16: Publicidad del Departamento de agricultura, pesca y forestal.

El Agriculture Advancing Australia (AAA), es una iniciativa integral de política agrícola acordada entre los gobiernos estatales. El AAA es un paquete de programas diseñado para apoyar a los productores agrícolas, pecuarios y forestales al igual que las industrias de alimentos procesados para que sean más competitivos, sostenibles y rentables.

La implementación de programas se adecua a las condiciones y necesidades de mercado vigentes.

Los beneficios del AAA incluyen:

- Fondos para el entrenamiento en la administración de negocios y educación.
- Herramientas de administración financiera.
- Apoyo a familias con problemas financieros.
- Acceso a la asesoría profesional.
- Mayor acceso a mercados.
- Mayor infraestructura industrial.

Entre los principales programas destacan:

Asistencia Rural (Farm Help): El objetivo de este programa es proveer apoyo de corto plazo al ingreso de familias de escasos recursos que enfrentan problemas financieros. El programa incluye ayuda hasta por 12 meses, asesoría y entrenamiento para reconstruir las actividades agrícolas del productor. Éste último concepto cubre hasta 5,500 dólares por familia rural, misma que tendrá la oportunidad de ampliar su seguridad financiera en el futuro.

Servicio de Conciliación Financiera Rural (Rural Financial Counselling Service): Tiene como objetivo ayudar a los productores primarios, empresas pesqueras y pequeños negocios rurales que enfrentan contratiempos financieros y requieren de ayuda para tomar decisiones. Bajo este programa, el gobierno australiano presta apoyo a las comunidades rurales y productores afectados por sequía a través de servicios, conciliación personal y financiera, apoyo al ingreso y reducción de tasas de interés.

Programa de Capacitación Técnica Agropecuaria (FarmBis Australia): Este programa apoya a las asociaciones industriales y compañías para desarrollar nuevas actividades de aprendizaje e inculcar habilidades en la administración de riesgos del sector industrial primario. El programa da prioridad a la educación, entrenamiento y desarrollo de habilidades más que a satisfacer intereses individuales de negocio, poniendo énfasis en proyectos que beneficiaran a más de un estado o a la industria nacional.

Programa de Depósitos financieros para la administración Rural (Farm Managing Deposits): Se difunde como una herramienta para la administración de recursos financieros que complementa otras herramientas de administración de riesgos al permitir a los productores ahorrar ingresos en años rentables para utilizarlos en circunstancias adversas. También otorga beneficios fiscales si los depósitos se mantienen por un mínimo de 12 meses. Los intereses obtenidos se basan en la cantidad total del depósito a la tasa de mercado. Las instituciones bancarias ofrecen este esquema y los montos pueden ser desde 1,000 dólares sin exceder los 300,000 dólares.

Programa de Innovación Agropecuaria (Farm Innovation Program): Pretende impulsar los negocios en el sector agrícola, de alimentos, en el sector pesquero y forestal para adoptar nuevas prácticas, métodos e incluso productos que estimulen el crecimiento económico y el empleo. El programa se introdujo reconociendo los beneficios de la rentabilidad agrícola.

Sociedad de Desarrollo Agropecuario (Agricultural Development Partnership): El objetivo principal de este programa es proveer asistencia profesional a las comunidades rurales para promover la competitividad y la sustentabilidad de la industria agropecuaria por región. Los fondos se otorgan a cada región que trabajará conjuntamente para identificar básicamente cambios estructurales de producción y comercialización; las comunidades participan en el diseño de un programa local con el gobierno federal y estatal de tal manera que se obtenga una mejor administración de los recursos naturales y un cambio cultural con una orientación de mercado integrando las cadenas productivas.

Siguiendo con el Modelo de la Industria de Granos Australiana, se destaca la participación muy activa de **Australian Quarantine and Inspection Service (AQIS)**.

Bajo el slogan "Protegiendo nuestra forma de vida", esta entidad dependiente del Departamento de Australiano de Gobierno de Agricultura, Pesca y Forestal y de quien obtiene los fondos necesarios para operar, tiene la tarea de proteger a Australia como productor y exportador de commodities. Cuida lo que ingresa al país y cumple con los requisitos de certificación que requiere el país importador.

Tiene le desafío de mostrar y convencer a sus clientes importadores que Australia exporta la calidad acordada y que bajo ninguno punto de vista, las exportaciones serán envíos de enfermedades.

Esta promoción de país libre de pestes y enfermedades tiene base científica, que implica analizar el riesgo que significa exportar algún producto de origen

australiano a un determinado destino. Este estudio tarda 2 años por producto. Como el periodo de análisis es extenso, existe un comité compuesto, entre otros, por AWB y dar prioridad a los estudios de los mercados donde hay mayor interés de exportar.

Existe un programa denominado "Inspección de granos para la exportación" con el cual le dan valor agregado a las exportaciones de granos australianos, promoviendo, así el acceso a mercados y generando ventajas a los importadores por proveer una inspección a los granos de exportación independiente de los servicios de certificación. Ambas tareas son consistentes con las obligaciones desprendidas de la Convención de protección a las plantas y con las expectativas de los países importadores.

AQIS, además posee un registro de lugares de almacenamiento, sitios de manipulación, muelles de carga, entre otros, que están relacionados con las exportaciones en los que realiza inspecciones. No es posible utilizar espacios en dónde se trabaje con productos para exportar y que no estén en el registro o que no haya sido inspeccionados.

También es de su responsabilidad inspeccionar barcos en los que se transportarán productos exportados y contenedores.

Relacionado directamente con el WEA, está **Grains Council of Australia** fundada en 1930.



Figura 17: Logo institucional de Grains Council de Australia.

El Grains Council fue formada para representar los intereses de los agricultores de granos en el parlamento. Su política es contribuir a un desarrollo de innovación, rentabilidad, competencia global y sustentabilidad de la industria del grano y trabaja con todos los sectores relacionados a esta industria. Además, apoya la investigación y desarrollo y promueve la adopción de tecnologías y prácticas que aumenten la sustentabilidad, los beneficios económicos de los agricultores de granos y el liderazgo para el enriquecimiento de Australia.

La visión es que la Industria de granos australiana, en el 2020, sea un líder mundial en producción, logística, económica, medioambiental, sustentabilidad, tecnología, investigación y desarrollo e integración de la cadena de suministros en el rubro de los granos.

Uno de los miembros de Grains Council of Australia es **Victorian Farmers Federation (VFF)**.



Figura 18: Logo institucional de la Federación de agricultores de Victoria.

Esta federación, representa a 18 mil agricultores del estado de Victoria, 4.500 son agricultores dedicados al cultivo de granos. Proporciona voz para comunicar las problemáticas de los agricultores. El propósito es maximizar los retornos de los miembros y asegurar su viabilidad a los largo del tiempo. También, es el ayudar a asegurar la competitividad y la rentabilidad de la industria de granos.

VFF maneja 7 commodities dentro de los que destaca el trigo. Dentro de sus actividades está el gestionar en bloque servicios de logística, transporte, semillas, toma de muestras, entre otros. El promedio del agricultor de victoria es de 1.000 hectáreas.

Los agricultores australianos tienen una gran dependencia de estas organizaciones las cuales son promovidas por estos y financiadas. Cada agricultor paga 200 dólares americanos y un 0.05% por tonelada de la producción anual.

Lo que caracteriza a esta organización es la confiabilidad entre los agricultores y de ellos hacia la federación.

El beneficio básico de pertenecer a la federación es que esta se relaciona con personas de alto nivel en el gobierno. Australia tiene muchas regulaciones por lo que es de suma importancia tener contactos, negociar y exponer los diferentes pensamientos.

Dada la gran extensión geográfica entre los agricultores del estado de Victoria, estos se comunican vía radio. Además hay consejeros en cada zona que está en contacto con la federación y están facultados para resolver problemas de los agricultores.

VFF es el encargado, por encargo del agricultor, de negociar frente al AWB en temas de calidad y precio.

En este modelo australiano, el agricultor aporta el 60% de los fondos necesarios para realizar la investigación de desarrollo del rubro. Estos son obligatorios de

pagar y se realiza junto al pago de impuestos.

En parte así se financia otro gran actor de este modelo, este es el **Grains Research and Development Corporation (GRDC)**.

Es una corporación nacional con mandato para planear e invertir en investigación y desarrollo para la Industria Australiana de Granos. Su principal actividad es la asignación y gerencia de la inversión para la I&D.

La visión de GRDC es manejar innovación para una Industria Australiana de Granos rentable y ambientalmente sustentable.

Esta corporación fue fundada en 1990. Su rol es invertir en investigación y desarrollo y relacionar actividades que benefician a los agricultores de granos de Australia, ampliar la industria y la comunidad.

La corporación invierte fondos en investigación dónde existen obstáculos para que la industria del grano progrese y dónde la investigación y desarrollo puede ser efectiva para superar estas dificultades. Esto incluye: investigación y evaluación de requerimientos para la investigación y desarrollo en la industria de granos, coordinar y patrocinar actividades de investigación y desarrollo, facilitar la difusión, adopción y comercialización de los resultados de investigación y desarrollo.

El GRDC determina sus prioridades conjuntamente con la industria, el gobierno, investigadores, empresas públicas y privadas relacionadas con la investigación, agricultores, agroindustrias y grupos de agricultores.

Esta corporación también recibe fondos privados para desarrollar sus acciones por lo que el modelo parece ser exitoso puesto que gobierno y empresas privada coexisten bajo un foco. Los agricultores pagan el 0.99% del valor de su producción de todos los granos, excepto, el del maíz por el cual se paga un 0.63%

Los agricultores están muy de acuerdo en apoyar a esta corporación, principalmente por los aportes que siempre van en función del mercado.

Las acciones relacionadas al trigo, van en la misma línea que de los creadores de variedad.

El modelo de esta corporación se basa en el aprovechamiento de toda la infraestructura del país relacionada con la cadena. Así, Agrónomos de empresas privadas, de gobierno, de corporaciones, entre otros apoyan las actividades del GRDC.

Su desarrollo de productos va en el camino de variedades de trigo resistentes y con adaptación a la sequía.

Las normas de calidad son estrechamente dialogadas con AWB para direccionar

las actividades en relación a los requerimientos de los mercados internacionales.

El GRDC es el principal accionista del **Cooperative Research Centre (CRC)**. Encargado de mejorar la eficiencia de los esfuerzos de I&D, colabora en los acuerdos realizados entre investigadores e industria, opera con 70 centros en 6 sectores: Agricultura, Medioambiente, Información y Tecnologías de comunicación, Minería, Medicina y Manufactura.

En el sector agrícola existen 15 programas entre los que se incluyen:

- Valor agregado para el trigo
- Innovación para alimentos en base a granos
- Algodón
- Arroz
- Azúcar
- Cerdos
- Ovejas
- Aves
- Lecherías



Figura 19: Logo institucional del CRC.

Durante el periodo entre 1995 y 2001, este programa apuntó al mejoramiento de la calidad de los productos finales a obtener del trigo. Desde entonces y hasta el 2008, sus esfuerzos van hacia la creación de valor agregado en sus trigos. Futuro, creación de variedades relacionadas al etanol.

Otros participantes del CRC son empresas de energía, molinos, universidades y Departamento de agricultura.

CRC participa en cuatro programas, estando así presente en toda la cadena de valor de trigo. Estos son: Estudios moleculares y de proteína en los trigos, Desarrollo de germoplasma y de variedades, Desarrollo de diagnósticos de las herramientas y métodos para medir calidad y Aumentar las posibilidades de formulación de productos basados en el trigo.

Las líneas de acción del CRC implican estar a la vanguardia con programas estratégicos que ayudan a consolidar la industria del trigo australiana. Se destaca la fuerte relación con todos los actores de la cadena. Compañías mejoradoras, empresas de semillas, agricultores, acopiadores, comercializadores, molinos y elaboradores de alimentos están atentos a las señales de mercado y participando activamente en esta cadena de valor para el trigo.

Figura 20: Estructura de comunicación y áreas de negocios.

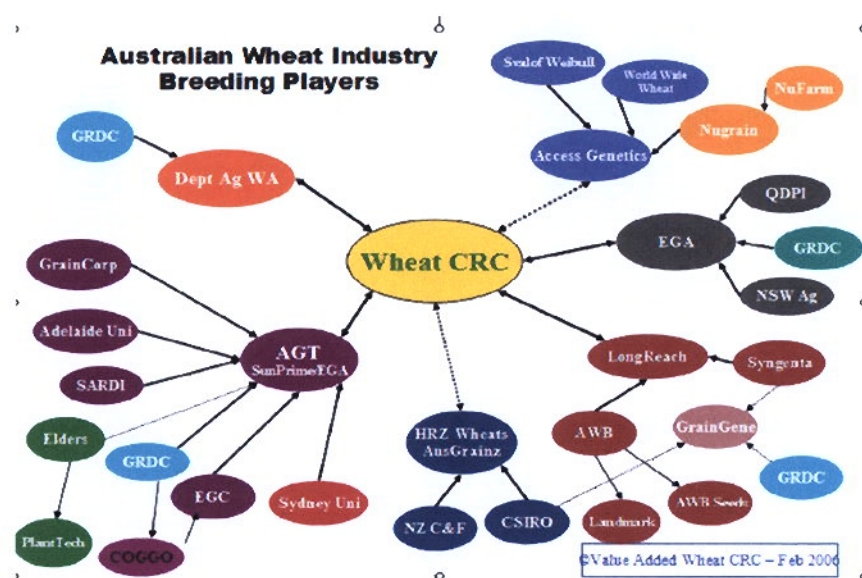


Figura 21: Actores relacionados al fitomejoramiento en la industria del trigo.

LongReach Plant Breeders es una empresa comercial privada con el propósito de producir variedades superiores para la industria del trigo australiana.

Esta empresa corresponde a una alianza entre AWB Limited y **Syngenta Seeds Australia**.

En Australia, los agricultores están obligados a declarar la variedad de trigo que están entregando para la comercialización, así, esta y compañías de este tipo, cobran un royalty, para su financiamiento, que varía entre 0.75 y 1.80 dólares australianos por tonelada.

Esta modalidad soluciona, en parte, el que sólo el 10% de los agricultores compra semilla certificada.

Finalmente, el modelo de la Industria de Granos de Australia se completa con el aporte del Departamento de Industrias Primarias de NSW, la **Metodología Crop Check**.

Esta metodología nace de la necesidad de incrementar el rendimiento de los cultivos, de monitorear y controlarlos.

En general, antes de la implementación de esta tecnología, el agricultor no tenía ingerencia en el desarrollo del cultivo.

El modelo actual, permite y motiva a que el agricultor transmita cuales son sus necesidades a favor de un buen desarrollo del cultivo. Esta metodología se basa en el Benchmarks, esto es observar en dónde el cultivo se está desarrollando correctamente y replicar los procesos en los otros potreros.

Crop Check es observar, hacer medidas, registrar, comparar e interpretar y tomar acciones. Esta información se registra en una planilla.



DRYLAND WHEATCHECK

Return this front page *after establishment* to your local District Agronomist

PRESOWING

Name and Postal Address:		Phone:	Fax:
Paddock Name:		Property Name:	Agronomist:
Variety:	Sown area: ha	Target yield: t/ha	Target protein: %
Topsoil texture: sandy loam / loam / clay loam / clay		Topsoil colour: red / grey / red & grey	

Paddock History

Date fallowed after stubble or pasture: .../.../... Grass when fallowed: nil/ low/ mod/ high
Fallow method: cultivation/ spray/ burn Soil structure (friability): poor /mod/ good
Follows a break crop? yes/no Years since cereal:

Year	Winter	Summer
	Crop/Pasture (inc. % clover)	Crop/Pasture (inc. % clover)
2001		
2000		
1999		
1998		

SOIL

Test date: .../.../... Please attach any additional soil test results
pH(CaCl₂)..... Colwell P.....ppm Al% Organic Carbon%
Soil nitrogen fertility status: low /mod/ high Total Available Nitrogen (Deep N):kgN/ha

Paddock Preparation

Direct drill/no till? yes/no			Controlled traffic? yes/no		
Cultivation	Date	Area(ha)	Cultivation	Date	Area(ha)

FERTILISERS

(Describe all fertilisers used up to sowing, including lime and gypsum)

Fertiliser	Date	Area (ha)	Rate (kg/ha)	Application Method	Timing
					Presowing/At sowing
					Presowing/At sowing
					Presowing/At sowing
					Presowing/At sowing
					Presowing/At sowing

CHEMICALS

(Describe all products used up to sowing, including fallow chemicals)

Product	Date	Rate	Target 1	Target 2	Method	Control
						%
						%
						%
						%
						%

Herbicide resistance? yes/no If yes, relevant herbicide and weed:

SOWING

Sowing date: .../.../... Sowing rate:kg/ha Sowing depth:cm Row space: cm
Crop undersown? yes/no Subsoil moisture >50%? yes/no Sown in to moisture? yes/no
Soil moisture depth: cm Ground cover:%
Seed treated? yes/no If yes, product? Seed germination:%
Sowing method: combine / air seeder / other
Point type: Point width:cm Emergence date: .../.../...
Establishment density (Av. of 10 sites) plants/m row or plants/m²
Is your establishment good / mod. / poor? % crop with weak/patchy establishment:

Figura 22: Planilla de registros para la Metodología Crop Check.



NITROGEN ASSESSMENT (at DC30)

Tiller development: poor / mod / good

Tiller colour: poor / mod / good

Tiller density: / m row or / m²

Did you do a sap nitrate or NIR nitrogen test? yes / no (If yes, specify details below)

Growth Stage	Date	Avg % or ppm Nitrogen

Did you do any post-sowing deep N soil tests? yes / no (If yes, specify details below)

Date	Depth (cm)	kgN/ha

TOPDRESSED FERTILISER

Was the crop topdressed? yes / no

Fertiliser	Date	Area (ha)	Rate	Application Method

HEAD EMERGENCE

Monitor regularly for signs of disease, insects or moisture stress etc.
and record details in yield loss table at end of card.

Date when 75% of heads have emerged: / /

Was soil moisture adequate from head emergence to flowering to prevent yield loss? yes / no

CHEMICALS (Describe all products applied post-sowing)

Product	Date	Rate	Target 1	Target 2	Method	Control
						%
						%
						%
						%
						%
						%

Herbicide resistance? yes/no If yes, relevant herbicide and weed:

RAINFALL

Complete monthly rainfall (mm) figures for only one Cropcheck card returned this season.

	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
2001												
2002												

Figura 23: Planilla de registros para la Metodología Crop Check.



HARVEST INFORMATION

Harvest date: / /
Total tonnes:

Harvest area: ha
Yield: t/ha

Grain quality

Grain moisture: %
Black point: %

Grain protein: %
Screenings: %

Marketing information

Average grade:

Average on farm price:

Selling option	% Sold	Average Price
Cash		
Pool		
Contract		
Other		

YIELD LOSS FACTORS

Identify and rate specific factors that reduced yield potential

Yield loss factor	Specific Problem	Estimated yield loss (%)
<i>Eg. Weeds</i>	<i>Paterson's Curse</i>	15
Nutrition	Nitrogen	
	Phosphorus	
Weeds		
Disease		
Insects		
Moisture	Moisture Stress	
	Waterlogging	
Lodging	Lodging	
Frost	Frost	
Other		

Additional Comments

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Figura 24: Planilla de registros para la Metodología Crop Check.

La metodología establece 9 chequeos para el trigo. La efectividad de esta radica en que siempre se monitorean los mismos puntos críticos por lo que se pueden inferir conclusiones relevantes a favor del cultivo revisando estas variables a través del tiempo. Además, el modelo permite aprender de los agricultores.

Como antes se comentó, Australia es el segundo exportador mundial de trigo y se orienta particularmente a sus clientes de los mercados internacionales. En el modelo, se identifica la entidad líder (AWB) y la excelente comunicación entre todos los actores relacionados.

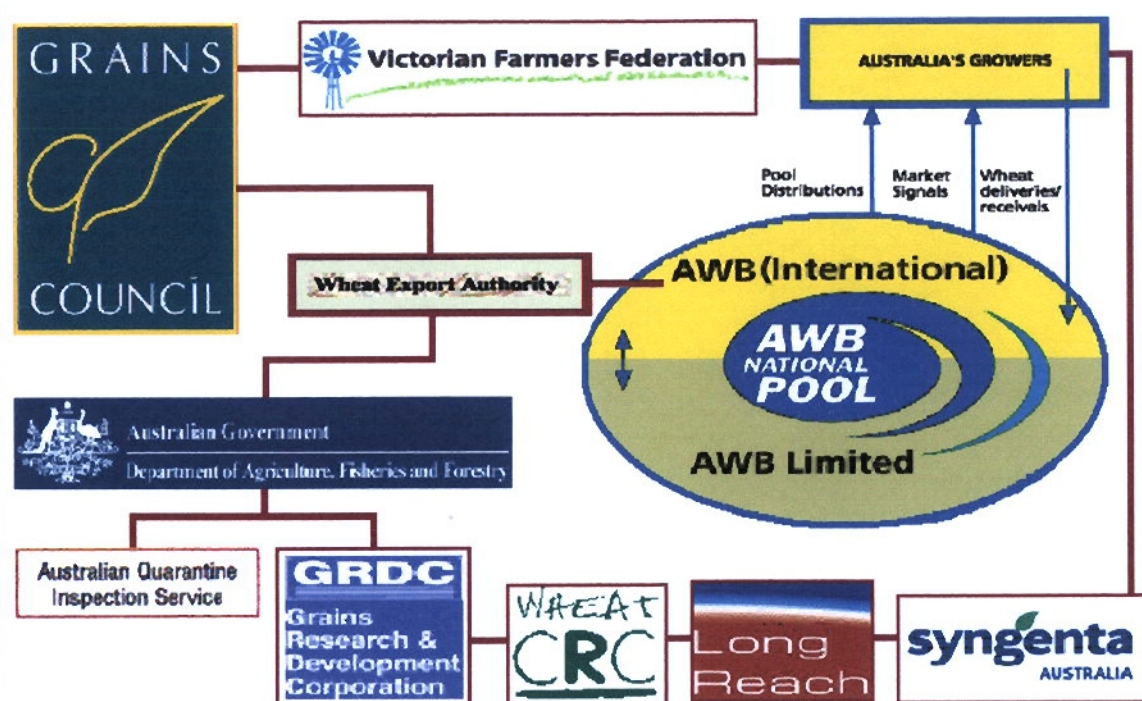


Figura 25: Modelo de la Industria del trigo de Australia.

El modelo de esta estrategia comercial, se complementa con responder a las preferencias de los consumidores. Así, Australia más que trigo, constituye una solución para los consumidores dadas las características de funcionalidad y no se pierde la visión de maximizar los retornos de los agricultores y de trabajar en base a una agricultura sustentable.

Australia tiene 6 productos específicos:

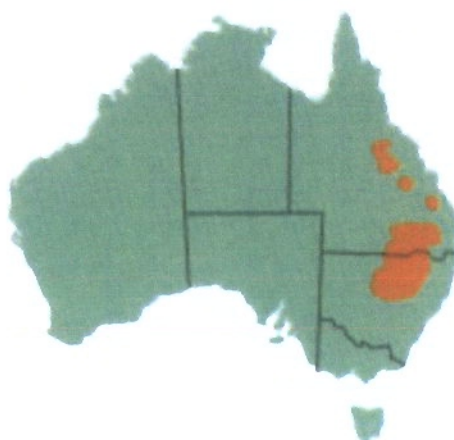
PRIME HARD AHD WHITE WHEAT	HARD AHD WHITE WHEAT	PREMIUM WHITE AHD WHITE WHEAT	STANDARD WHITE AHD WHITE WHEAT	SOFT AHD WHITE WHEAT	DURUM AHD WHEAT
AHD Prime Hard (AHD) is a high quality, high protein, red wheated, hard grain wheat with excellent milling qualities. AHD produces flour that is ideally suited for high volume European breads, white and whole wheat rolls, and wheat strips. Minimum protein 13%.	AHD Hard (AHD) consists of specific white, hard grain wheat varieties selected for their superior milling and dough qualities. AHD produces flour well suited to making a wide range of breads, including Middle Eastern flat and pocket breads, European style breads and many types of Asian noodles and steamed products. Minimum protein 11.5%.	AHD Premium White (AHD) is a hard grain wheat variety suitable for a wide variety of breads, including Middle Eastern flat breads and Asian products, particularly instant noodles. Minimum protein 10%.	AHD Standard White (AHD) is an all purpose wheat variety suitable for a wide variety of breads, including Middle Eastern flat breads and Asian style flat breads, steamed bread and most types of noodles.	AHD Soft (AHD) is a purpose bred wheat variety, soft grained, low protein wheat varieties. All products made from AHD soft wheat are of high quality and are suitable for a wide range of bakery products, including white breads, rolls, pastries, cakes, croissants, buns, etc. Minimum protein 9.5%.	AHD Durum (AHD) consists of specially selected durum varieties with minimum protein content. AHD produces flour and quality semolina for a wide range of pasta products and other durum wheat products. Minimum protein 13%.

Figura 26: Tipos de productos ofrecidos al mercado internacional.



Top quality, high protein milling
wheat, comprising selected
white, hard grained varieties
with excellent milling qualities.
Minimum protein 13%.

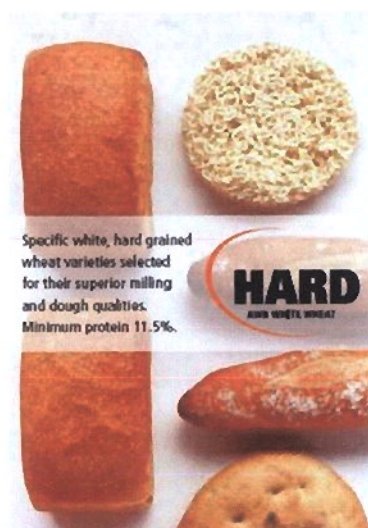
**PRIME
HARD**
AND WHITE WHEAT



Variety	QLD	N.NSW	S.NSW
Babbler (b)			•
Baxter (b)	•	•	
Chara (b)			•
Cunningham			•
Janz			•
Kennedy (b)	•		
Lang (b)		•	
Strzelecki (b)	•	•	
Sunbri		•	
Sunco	•	•	
Sunlin		•	
Sunstate (b)			•
Sunvale (b)	•	•	•

Figura 27: Trigo Prime Hard, zona geográfica de producción y variedades asociadas.

Prime Hard, de alta calidad, trigo de alta proteína molinera, de blanca selección, variedad dura de granos con excelente calidad molinera. Proteína mínima de 13%.



Variety	QLD	N.NSW	S.NSW	VIC	SA	WA
Baxter (1)	•	•				
Carnamah (1)						•
Chara (1)				•		
Diamondbird			•			
EGA Bonnie Rock (1)						•
H45 (1)			•			
Hartog	•					
Janz			•	•	•	
Kennedy (1)	•					
Lang (1)	•	•				
Machete					•	
Meering				•		
Mitre (1)				•		
Strzelecki (1)	•	•				
Sunbrook (1)	•	•				
Sunlin		•				
Sunstate (1)	•	•				
Sunvale (1)	•	•				
Wylah (1)			•			
Yitpi (1)				•	•	•

Figura 28: Trigo Hard, zona geográfica de producción y variedades asociadas.

Hard, de blanco específico, selección dura de variedades de granos de trigo para sus molinos y calidad superior de masa. Mínimo de proteína, 11.5%

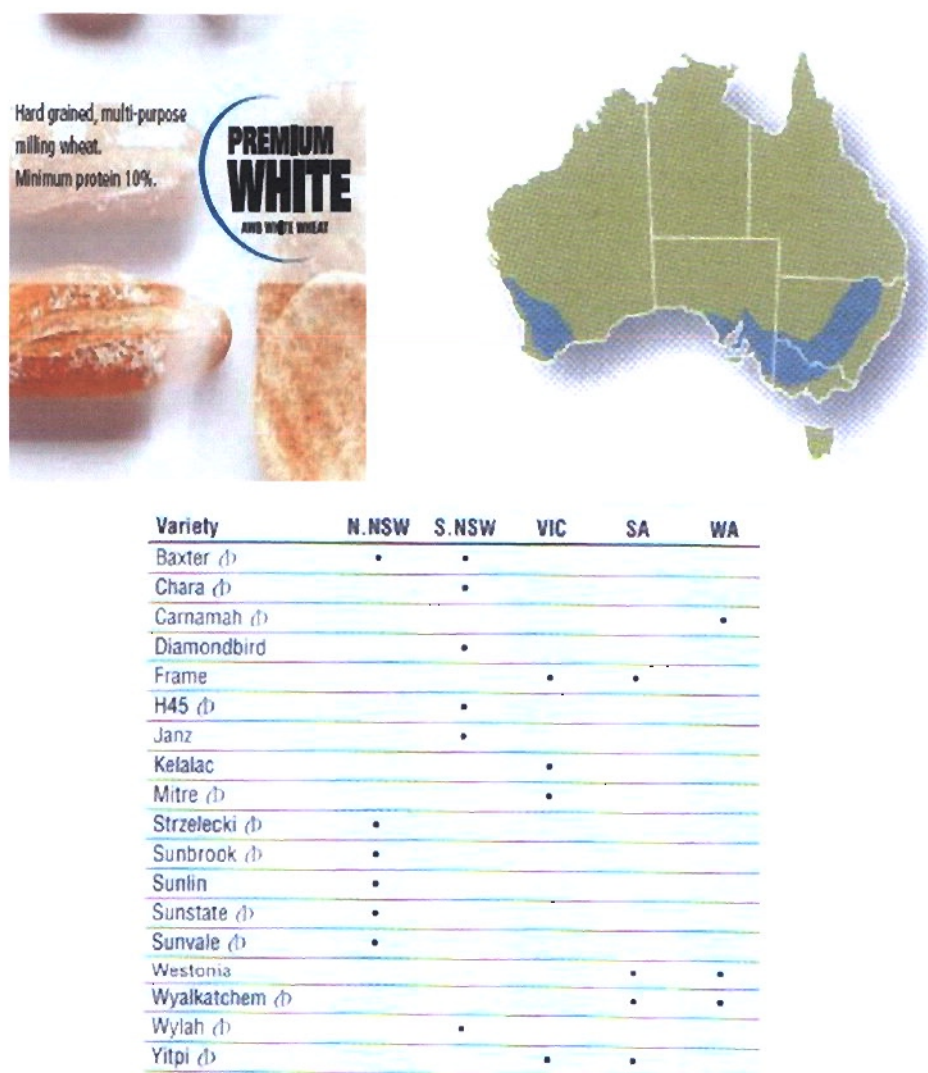


Figura 29: Trigo Premium White, zona geográfica de producción y variedades asociadas.

Premium White, granos duros, trigo multipropósito. Proteína mínima del 10%.



Variety	S.NSW	VIC	SA	WA
Arrino				•
Calingiri				•
Carnamah (D)				•
Chara (D)	•	•		
Diamondbird	•	•		
Excalibur			•	
Frame		•	•	
H45 (D)	•			
Janz	•	•	•	
Krichauff			•	
Mitre (D)		•		
Rosella		•		
Westonia				•
Whistler	•	•		
Wyalkatchem (D)			•	•
Wylah (D)	•			
Yitpi (D)		•	•	

Figura 30: Trigo Standard White, zona geográfica de producción y variedades asociadas.

Standard White, Trigo de todo propósito apropiado para una amplia variedad de harinas.

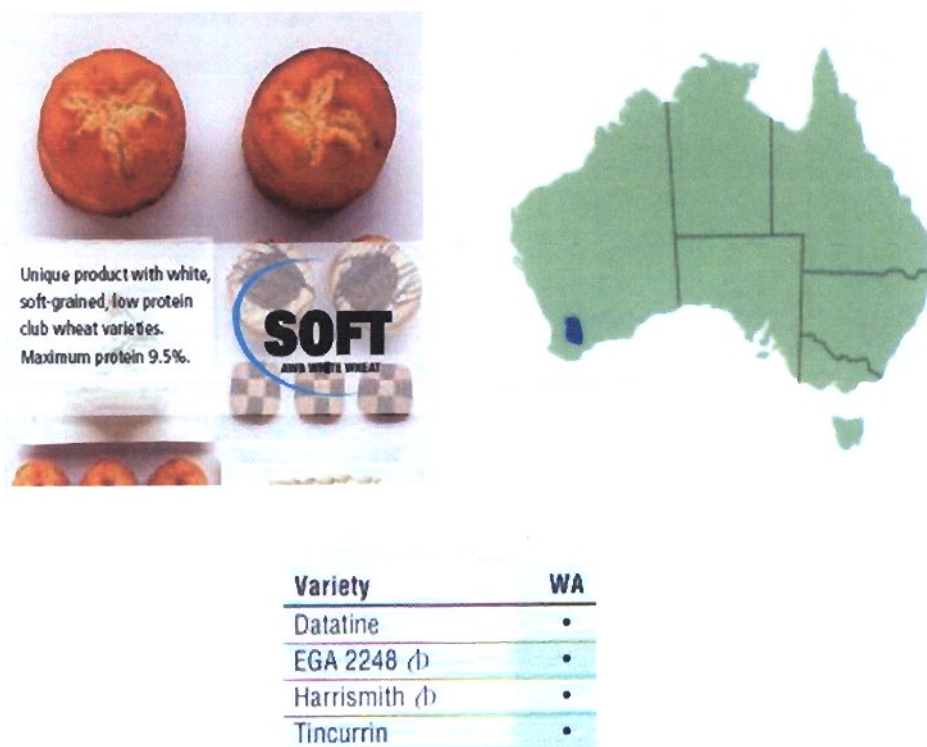


Figura 31: Trigo Soft, zona geográfica de producción y variedades asociadas.

Soft, variedades de trigos bajos en proteínas, granos suaves y blancos. Mínimo de proteína del 9.5%

Cada uno de estos tipos de trigos se produce obligatoriamente en las zonas geográficas identificadas y con variedades establecidas. No es posible modificar la normativa. Así, el agricultor no está obligado a trabajar bajo este sistema, pero si quiere vender al AWB, tiene que someterse a las reglas.

Australia produce variedades de color claro o blanco que lo diferencian fácilmente de otros países exportadores como Canadá. Es uno de los trigos de mejor calidad del mundo por su pureza, blancura y bajo contenido de humedad que provee mejores retornos por producir harinas de calidad superior, altos niveles de extracción y bajos niveles de cenizas. Además, implican un desarrollo y segregación de variedades específicas de trigo basados en el contenido de proteína, calidad y características de dureza y almidón para producir harinas específicas para cada tipo de alimento. Servicios de soporte técnico, análisis de calidad de trigo y harina, nutrición alimentaria y productos de evaluación. Finalmente, significan liderazgo mundial en almacenamiento y técnicas de manipulación, asegurando calidad de los granos.

Dicha calidad se cuida desde el principio. Para ello es absolutamente necesario controlar los parámetros, de los diferentes trigos, cada vez que se saca una carga y previo al próximo almacenamiento.

Receival Process

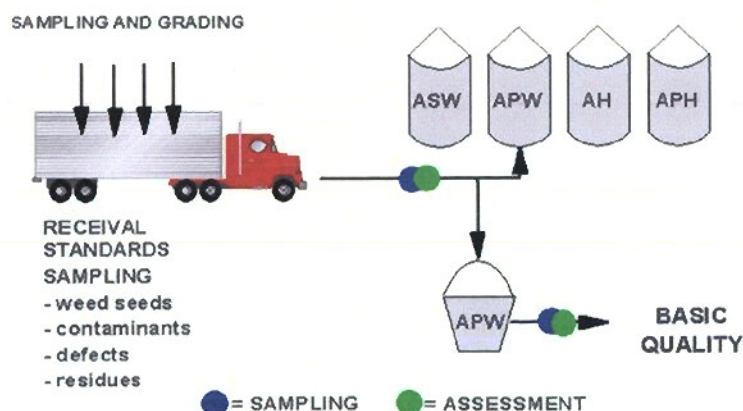


Figura 32: Proceso de control de calidad.

Site Selection

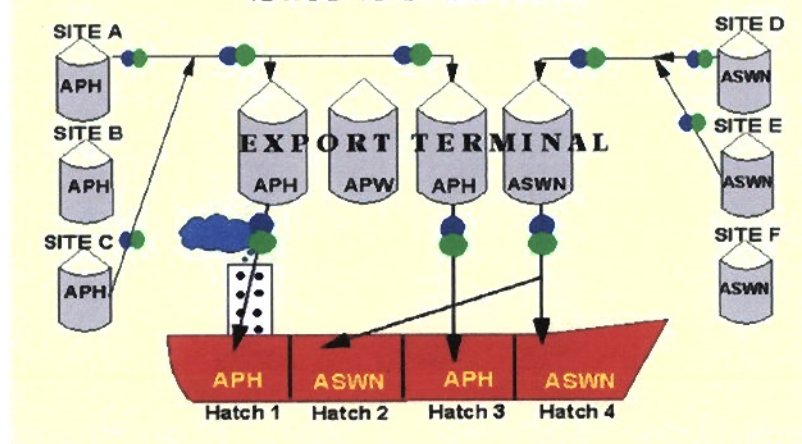


Figura 33: Proceso de control de calidad previo al embarque.

Los resultados luego de aplicar lo establecido en el modelo hacen su oferta, más que trigo, una solución para los consumidores dadas las características de funcionalidad y no se pierde la visión de maximizar los retornos de los agricultores y de trabajar en base a una agricultura sustentable.

En su último reporte, AWB dio a conocer que fue Record ventas en Indonesia con un excedente de 3 millones de toneladas, Record ventas en Egipto, Corea Sur, Malasia, Tailandia, Sudán y Vietnam, Fue el mayor vendedor China por un periodo de una década, La apertura de un centro de entrenamiento en Vietnam y que el Programa de apoyo comercial defendió el Single Desk de presiones políticas internacionales.

Los participantes de la gira tecnológica capturaron las nociones y conceptos de relevantes de la cadena de valor del trigo, reconocieron a los actores de esta y son capaces de discriminar el aporte que cada uno de ellos realiza. Observaron personalmente los vínculos y relaciones entre los actores de la cadena de valor del trigo, sus mecanismos de regulación y el marco de profesionalismo en que esto opera. Apreciaron el valor que los agricultores australianos del trigo, otorgan a los servicios de apoyo logístico a la producción.

Así, son capaces de visualizar las ventajas y desventajas del modelo australiano de integración de la cadena del trigo.

Ventajas:

- Volumen para negociar.
- Calidad estrictamente controlada por el comercializador oficial.
- Posibilidad de minimizar los costos de transporte, manipulación y logística.
- Los agricultores están orgullosos de la marca AWB y ayudan a posicionarla.
- AWB se hace cargo de todo el trigo producido, por lo que no existen inconvenientes por sobre productividad.
- Todos los productores de granos contribuyen a la Investigación y Desarrollo.
- Industria y gobierno trabajan unidos.
- Habilidad de fijar metas comunes y de reunir los fondos necesarios.
- No hay diferenciación de precios entre los agricultores.
- Estimación de precios del trigo previo a 2 años.
- Precio de venta conocido previo a la siembra.
- Condiciones especiales de financiamiento para los agricultores considerando que los retornos del trigo llegan en la medida que AWB los venda.

Desventajas:

- Solo existe un exportador.
- Restricción para desarrollar nichos de mercado.
- Visión hacia el volumen y commodity.
- Agricultores exigen, al mismo tiempo, la mejor rentabilidad para AWB en su calidad de accionista y para su negocio agrícola en su calidad de productor.



- El costo de AWB es muy alto.
- AWB limita el desarrollo de otras variedades de semilla.
- AWB tiene su propio programa de mejoramiento.
- Gobierno minimiza el riego.
- Hay que trabajar con diversas entidades, es decir, diferentes estructuras y culturas.
- Lentitud.
- Necesidad de gran poder de negociación.
- No hay subsidios.
- Los precios de venta no han seguido el ritmo de los costos de los insumos (fertilizantes → petróleo).

De un nuevo modo, se valoró la importancia de la profesionalización, su acción productiva y la necesidad vital de la asociatividad entre productores, buscando integraciones horizontales y verticales.

Así, el objetivo global de la gira propuesta, conocer la experiencia de Australia en el rubro trigo, comprender el modelo de integración de su cadena y tomar contacto con ejemplos concretos de articulación de ésta, fue cumplido en un alto grado.

Resultados adicionales

Describir los resultados obtenidos que no estaban contemplados inicialmente como por ejemplo: formación de una organización, incorporación de alguna tecnología, desarrollo de un proyecto, firma de un convenio, entre otros posibles.

La ejecución de la gira tecnológica, tomó como desafío establecer un conector entre los participantes, principalmente, entre los agricultores quienes históricamente tienden a trabajar por sí sólo sin actuar en asociaciones con un papel relevante.

Las características de los agricultores: educación técnico – profesional, promedio de edad 38 años y con una cultura y descendencia familiar agrícola, lograron establecer el Grupo de Transferencia de Negocios (GTN) cuyo principal objetivo es promocionar la asociatividad bajo el alero de la discusión, búsqueda y adquisición de competencias en negocios innovativos que les permita hacer frente a la dinámica de los mercados, así como la transferencia de habilidades para la comercialización del trigo.

La primera actividad se realizó en Victoria y se contó con la visita del Senador Alberto Espina en su calidad de Presidente de la Comisión de Agricultura para el Senado, en la que los agricultores expusieron los resultados de la experiencia de participar en la gira la cual fue financiada por la Fundación para la Innovación Agraria.



Foto 1: Primera actividad del Grupo de transferencia de Negocios con la visita del Presidente de la comisión agrícola para el senado.

Aplicabilidad

Explicar la situación actual del sector y/o temática en Chile (región), compararla con las tendencias y perspectivas presentadas en las actividades de la propuesta y explicar la posible incorporación de los conocimientos y/o tecnologías, en el corto, mediano o largo plazo, los procesos de adaptación necesarios, las zonas potenciales y los apoyos tanto técnicos como financieros necesarios para hacer posible su incorporación en nuestro país (región).

Considerando que el mercado mundial del trigo ha cambiado bruscamente en los últimos años generando una demanda por un trigo de calidad y funcional, los principales países oferentes de trigo han tenido que modificar la forma tradicional de hacer negocios por modelos estratégicos en que el foco es el cliente final.

El aumento del ingreso per cápita en nuestro país, ha traído un consumidor final más exigente en donde la calidad y variedad de productos ha tomado un rol importante. La industria elaboradora ha traspasado esas exigencias a los molinos y a su vez a los agricultores.

La principal exigencia es la homogeneidad de las materias primas para que los procesos industriales no se enfrenten a variabilidades en desmedro de la calidad del producto final. Así, este atributo es la gran desventaja que enfrenta la producción nacional.

La falta de proteína, de variedades con características funcionales sumado a una forma de comercializar en que el precio hacia los agricultores tiene distorsiones, no recibiendo los mismos beneficios aquellos que siembran la misma calidad bajo mismos parámetros de calidad, además de la falta de información en relación a la cantidad, variedad y de precio previa a la siembra, propician la especulación y distorsiones del mercado nacional.

Finalmente, la escasa coordinación entre las entidades relacionadas, claramente visible por todos los participantes de la cadena de trigo chilena, muestran un Chile, que aunque ha invertido en solucionar parte las dificultades que la dinámica de los mercados están provocando, carente de un modelo acorde a sus potencialidades naturales, coordinado, respetuoso en cuanto a la participación de cada entidad relacionada, con agricultores organizados y una participación del estado meramente reguladora.

La falta de difusión y promoción del rubro frente a la comunidad acerca de la importancia de la agricultura, también desencadena falsas percepciones.

Australia mostró que su oferta, más que trigo, constituye una solución para los consumidores dadas las características de funcionalidad. No se pierde la visión de maximizar los retornos de los agricultores y de trabajar, conjuntamente, en base a una agricultura sustentable. Exito de haber sido capaz de generar estrategias por segmentos de mercado, desarrollando variedades especiales asociadas al producto final.

Necesariamente, Chile debe coordinar a los participantes de la cadena de trigo y establecer la estrategia a adoptar en pro de una agricultura sustentable, entonces, avanzar en temas de calidad de trigo. Para ello:

- Adicionar valor a los trigos para acceder a segmentos de mayor valor.
- Se debe lograr clasificar las variedades bajo el prisma del producto final. Establecimiento de técnicas de manejo considerando variedad, zona y uso final que tendrá el trigo.
- Implementación de una producción limpia que asegure la inocuidad a nivel de campo, de la industria y del consumidor final.
- Se deben estudiar los mecanismos regulatorios que aplica el SAG en la internación de trigo y su fiscalización.
- Visión clara y actualizada de la rentabilidad que obtienen los distintos tipos de agricultores y sus posibilidades de adopción de innovaciones.
- Clasificación y segregación de los trigos según calidad, por lo tanto:
 - Mejoramiento de la infraestructura de almacenamiento, secado y segregación por calidad.
 - Aumento de posibilidades de almacenamiento en los productores.
- Trabajar en la búsqueda de mayores productos que puedan ser utilizados a través de la Bolsa Agrícola.
- Mejoramiento de estadísticas generales de volumen y variedades antes de cosecha.
- Diseñar sistemas que combatan la distorsión de los mercados.
- Aplicación obligatoria Norma de compra de trigo incorporando la clasificación de uso final.
- Mejorar el sistema de análisis de granos a través de la calibración internacional de los laboratorios y del control de balanzas.
- Mejorar el sistema de transporte de granos.
- Crear variedades en consonancia con los mercados nacional y mundial.
- Participación de los gremios de productores en la política pública.
- Trabajar con la molinería, la industria panadera y la industria de producción de salmónes en pro de la industria del trigo chilena, así como otras industrias en las que el trigo tiene participación.
- Conocer precios antes de la siembra.
- Fomentar la participación, en la cadena del trigo chilena, de empresas de insumos y/o servicios (por ejemplo Syngenta) líderes en materia de innovación agrícola (Programa agroAMIGO) y así fortalecer aún más las iniciativas país. El programa agroAMIGO hoy cuenta con tecnologías que están superando los problemas de homogenización de la producción de trigo. Es responsable de la inocuidad de la producción a través de la trazabilidad y da la posibilidad a la industria de acceder a aquellos parámetros desde cualquier lugar del mundo.



Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Señalar aquellas iniciativas que surgen como vías para realizar un aporte futuro para el rubro y/o temática en el marco de los objetivos iniciales de la propuesta, como por ejemplo la posibilidad de realizar nuevas actividades.

Indicar además, en función de los resultados obtenidos, los aspectos y vacíos tecnológicos que aún quedan por abordar para ampliar el desarrollo del rubro y/o temática.

Gira a Canadá y a Estados Unidos con visitas dirigidas a entender la cadena del trigo. Esto es, qué tipo de organizaciones de productores e industriales existen, cómo se relacionan entre ellos y cuáles son los mecanismos de apoyo gubernamental. Además, conocer sus principales programas de investigación y su enfoque de mercado.

Investigación de variedades orientadas hacia la calidad, que puedan adaptarse para proveer igual calidad sin importar la zona geográfica y clima.

Investigar formas de incentivar el aumento de capacidad de almacenamiento en manos de los agricultores para promover la segregación de trigos y que la oferta de trigo con mayor valor agregado sea realizada por ellos.

Gira a Alemania para relacionar los conceptos anteriores con la producción de variedades bioenergéticas.



4. ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Programa Actividades Realizadas

Nº	Fecha	Actividad	Iniciativa
1	Lunes, 05 de junio de 2006	Visita: AWB Limited, Melbourne 	Conocer la instancia superior de agrupación de los productores de trigo, para la comercialización.
2		Visita: Australian Bulk Alliance, Melbourne 	Conocer el esquema y marco de relación comercial entre ABA y AWB (operador de logística y agrupación de productores).



3		Visita: Yanco Agricultural Institute, NSW Department of Primary Industries, Melbourne 	Conocer y analizar en terreno la metodología Trigo Check.
4	Martes, 06 de junio de 2006	Visita: Longreach Plant Breeders, Melbourne 	Conocer empresa de fitomejoramiento triguero líder en Australia.

5	Miércoles, 07 de junio de 2006	Visita: Australian Quarantine And Inspection Service (AQIS), Melbourne 	Conocer el funcionamiento y operaciones del organismo de control fito zoo sanitario de Australia.
6	Jueves, 08 de junio de 2006	Visita: Victoria Farmers Federation , Melbourne 	Conocer e intercambiar opiniones con la organización de agricultores más grande del estado de Victoria.



7	Viernes, 09 de junio de 2006	Visita: Wheat Export Authority – Canberra 	Conocer los mecanismos de control establecidos en la legislación australiana para monitorear las operaciones de exportación de trigo y complementar el apoyo al aprovechamiento de nuevas oportunidades de comercialización.
8		Visita: Grain Research & Development Corporation, Canberra 	Conocer una organización y centro de investigación de alta tecnología en soluciones de alimentación más sanas.



9		Visita: Grains Council, Canberra 	Conocer el ente que conduce un programa acordado por los agricultores, la industria procesadora de granos, la Grains Council of Australia (GCA) y la Grains Research & Development Corporation (GRDC)
10		Visita: Partners In Grain, Canberra 	Conocer el organismo gubernamental de fomento y apoyo a jóvenes agricultores.

11 Martes, 13 de junio de 2006		Visita: Cooperative Research Centre Value Added Wheat, Sydney 	Conocer la entidad que congrega a investigadores y usuarios de la investigación, para maximizar el beneficio focalizada en incorporar valor agregado a los productos del trigo.
12		Visita: Syngenta International A.G, Sydney 	Conocer las operaciones y relaciones que tiene esta empresa internacional con el mejoramiento genético de trigo en Australia y sus relaciones con las institucionalidad de fitomejoramiento y comercialización (Longreach y AWB).

Detallar las actividades realizadas en cada una de las Iniciativas, señalar y discutir las diferencias con la propuesta original, y rescatar lo más importante de cada una de ellas. Por ejemplo, en el caso de Giras discutir las actividades de cada visita; Becas, analizar las exposiciones más interesantes; Consultores, detallar el itinerario y comentarios del consultor; Eventos, resumir y analizar cada una de las exposiciones; y Documentos, analizar brevemente los contenidos de cada sección.

GIRAS

"Australian Wheat Board" (AWB): Único oferente del trigo australiano. Empresa compuesta por accionistas agricultores que se comunica con todas las entidades que participan en la cadena de valor del trigo.

"Australian Bulk Alliance (ABA)": Empresa de apoyo de almacenamiento de trigo. Es el inicio de la segregación del trigo.

"Yanco Agricultural Institute" (Metodología Trigo Check): Metodología cuyo objetivo es ayudar al agricultor a aumentar el rendimiento de sus cultivos a través de la exploración del cultivo utilizando mecanismos de evaluación de puntos críticos de este.

"Longreach Plant Breeders": Empresa fitomejoradora de trigos cuyo único foco es orientarse a las necesidades de los mercados internacionales.

"Australian Quarantine And Inspection Service (AQIS)": Sus estrategias promocionan a Australia como oferente de materias primas sin enfermedades y establece fuertes barreras para quienes quieran ingresar materias primas al país.

"Victorian Farmers Federation (VFF)": Agrupación, fuertemente, promovida por los agricultores. Pagan una cuota y un porcentaje de las ventas totales de trigo. Sus recursos apoyan la Investigación y Desarrollo.

"Wheat Export Authority (WEA)": Autoridad estatal que supervisa las exportaciones realizadas por AWB.

"Grain Research & Development Corporation (GRDC)": Corporación de Investigación y Desarrollo que cuenta con el apoyo económico del estado Australiano y de los agricultores quienes pagan el 0.99% de sus ventas para este propósito.

"Grains Council of Australia": Entidad que representa a los agricultores en el parlamento.

"Departamento de Agricultura, Pesca y Forestal": Departamento dependiente del estado Australiano cuyo objetivo es velar por la agricultura nacional. Esta tarea la cumplen a través de programas para fortalecer las competencias de los agricultores y puedan enfrentar los cambios en el mercado.



"Cooperative Research Centre (CRC)": Nace a consecuencia del modelo actual de la cadena del trigo. Su principal función hoy, es agregar valor a los trigos australianos.

"Syngenta International A.G": Empresa de agroquímicos incorporada a la cadena de valor del trigo a través de las acciones en Longresearch.

BECAS

CONSULTORES

EVENTOS

DOCUMENTOS



Contactos Establecidos

Presentar los antecedentes de los contactos establecidos durante el desarrollo de la propuesta (profesionales, investigadores, empresas, etc.), de acuerdo al siguiente cuadro:

Institución Empresa Organización	Persona de Contacto	Cargo	Fono/Fax	Dirección	E-mail
Australian Wheat Board (AWB)	Bruce McDonald	Marketing Director International Sales & Marketing,	Tel: +61 3 9209 2072	380 La Trobe Street Melbourne 3000, Victoria, Australia	BMcDonald@awb.com.au
Australian Bulk Alliance (ABA)	Simon McNair,	General Manager,	Tel: (03) 9687 9253	F APPLETON DOCK 18-20 ENTERPRIZE ROAD WEST MELBOURNE VIC 3003	Simon.McNair@abb.com.au
Yanco Agricultural Institute	John Lacy,	Rice Farming Systems Leader	pH: 0269 512738 fax: 0269 512620 mob: 0427 311821	Narradera Road Yanco NSW 2703	john.lacy@dpi.nsw.gov.au
Longreach Plant Breeders	Tony Kent,	General Manager	Tel: +61 (0)3- 9479 3214/ 5060	Suite 3, Technology Enterprise Centre, 2 Park Drive, Bundoora Vic 3083	tkent@longreachpb.com.au
Australian Quarantine And Inspection Service (AQIS)	Mike Gilbert	Manager, Grain Export Program	+61 2 6272 4976	Cnr Grants Rd & Centre Rd Tullamarine Vic	Mike.Gilbert@aqis.gov.au



Victorian Farmers Federation (VFF)	Jerome Carslake	Senior Policy Advisor	Tel: +613 92075537	Farrer House 24 Collins Street Melbourne 3000	icarslake@vff.org.au
Wheat Export Authority (WEA)	Peter Woods	Executive Officer, Performance Monitoring and Export Markets & Compliance Wheat Export Authority	Tel: +61 2 6202 3400	Unit 2 26-28 Napier Close Deakin Act 2600	Peter.Woods@wea.gov.au
Grain Research & Development Corporation (GRDC)	Helen Weldon	Manager Corporate Communication	Tel: +61 2 6272 5525	LEVEL 1, Tourism House, 40 BLACKALL STREET, BARTON, Canberra	h.weldon@grdc.com.au
Grains Council of Australia	Shasta Sutherland,		Tel: (02) 6273 3000	National Farmers' Federation (NFF) House 14 - 16 Brisbane Avenue BARTON ACT 2600	gca@grainscouncil.com
Departamento de Agricultura, Pesca y Forestal	Andrew Wallace	Señor Policy Officer	(6112) 6272 5420	Edmund Barton Building, Barton, ACT, GPO Box 858, Canberra, ACT, 2601	Andrew.Wallace@affa.gov.au



Cooperative Research Centre (CRC)	Peter Vaughan,	Managing Director,	Tel: 61 2 9490 8488	Riverside Corporate Park, 1 Rivett Road, North Ryde NSW 2113	pvaughan@wheatcrc.com.au
Syngenta International A.G	Michael Hales,	Business Manger Cereals,	Tel: +61 2 8876 8426	Level 1, 2-4 Lyon Park Road North Ryde Nsw 2113	michael.hales@syngenta.com



Material elaborado y/o recopilado

Entregar un listado del material elaborado, recibido y/o entregado en el marco de la propuesta. Se debe entregar adjunto al informe un set de todo el material escrito y audiovisual, ordenado de acuerdo al cuadro que se presenta a continuación.

También se deben adjuntar fotografías correspondientes a la actividad desarrollada. El material se debe adjuntar en forma impresa y en un medio electrónico (disquet o disco compacto).

Elaborado

Tipo de material	Nombre o identificación	Preparado por	Cantidad
Invitaciones	Invitación a charlas de difusión	Pamela Morales	1
Presentación audiovisual	Charla de difusión de la gira.	Pamela Morales	1
Publicación prensa	Publicación Campo Sureño	María Paz Gaete	1
Publicación Web	Publicación Sitio Web Syngenta	María Paz Gaete	1
Fotografías	Fotografías Gira Australia	Pamela Morales	14

Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo (si es necesario)	Caracterización (título)
Libro		1. Australian Agriculture, Fisheries and Forestry AT A GLANCE 2005. 2. GRDC ANNUAL REPORT 2004-2005. 3. CREATING OUR FUTURE, agriculture and food policy for the next generation. 4. Wheat Export Authority, ANNUAL REPORT 2004-2005. 5. RAISING THE NATION.
Presentación Impresa		1. Biosecurity Australia – Roles and Functions. 2. Australian Quarantine and Inspection Service (AQIS). Grain Export Program (GEP). 3. Wheat Export Authority Application



		Process Diagrams. 4. Lifting cropping yields and profits by crop checking, John Lacy. 5. Way to increased yields & profit. 6. Dryland Wheatcheck.
Folletos		1. Wheat Export Authority, Fact Sheet 1, March 2006. 2. Wheat Export Authority, Fact Sheet 2, March 2006. 3. Wheat Export Authority, Fact Sheet 3, March 2006. 4. Wheat Export Authority, Fact Sheet 4, March 2006. 5. Wheat Export Authority, Fact Sheet 5, March 2006. 6. The ABA Experience. 7. Value Added Wheat CRC Ltd.
Revistas		1. The Growers' Report 2005. 2. The Growers' Report 2004. 3. Corporate Plan 2005-2007, Wheat Export Authority. 4. Research to profit grain growers Ground Cover. 5. Ground Cover Direct 2005, GRDC publications and products Bumper catalogue.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Programa de difusión de la actividad

En esta sección se deben describir las actividades de difusión de la actividad, adjuntando el material preparado y/o distribuido para tal efecto.

En la realización de estas actividades, se deberán seguir los lineamientos que establece el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA, que le será entregado junto con el instructivo y formato para la elaboración del informe técnico.

Actividad: **Publicación**

Fecha:

07/08/2006

Objetivo:

Difundir por un medio escrito los resultados de la experiencia de Gira Tecnológica.

Lugar:

Diario de Circulación Regional - Suplemento Agrícola.

Número y tipo de beneficiario:

Agricultores lectores prensa escrita Revista Campo Sureño (Mas de 3.000).

Información a entregar:

Conclusiones y Lecciones aprendidas de la Gira.



¡Nos pegamos el salto a Australia!

Segundo exportador de trigo a nivel mundial



Ser el 3er productor de trigo y 2do exportador en el mundo no es fruto de la casualidad, es el resultado de un trabajo sistemático y con una visión integral, donde no solo se privilegian aspectos productivos, sino que hay un importante esfuerzo en relación a la comercialización de este cereal.

Viajamos a Australia a conocer su estrategia de comercialización, su estructura y organización, cuyo foco es apoyar al agricultor en esta gestión y asegurar la comercialización de un producto de calidad uniforme y de acuerdo con las expectativas del consumidor.

En Syngenta, queremos compartir esta experiencia con usted y convertir todo este conocimiento en más y mejores soluciones para su negocio.

colaboramos apoyados por:



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

syngenta.

Para consultas llámenos al: (02) 941 0100 o visítenos en: www.syngenta.cl

Actividad: **Publicación**

Fecha:

07/08/2006

Objetivo:

Difundir por un medio tecnológico los resultados de la experiencia de Gira Tecnológica.

Lugar:

Página web del programa Agroamigo.

Número y tipo de beneficiario:

200 lectores semanales.

Información a entregar:

Conclusiones y Lecciones aprendidas de la Gira.



Syngenta Web Site - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

← Atrás → Búsqueda Favoritos

Dirección <http://www.syngenta.cl/>

syngenta.

SYNGENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS ACTUALIDAD AGROAMIGO MIPNET

Bienvenido a Syngenta

Syngenta es una compañía líder mundial en agribusiness comprometida con una agricultura sustentable a través de la innovación en las áreas de investigación y tecnología. La compañía es líder en protección de cultivos y tercera en el mercado comercial de semillas de alto valor. Las ventas durante el año 2005 fueron de aproximadamente US\$ 8,1 billones. Syngenta cuenta con alrededor de 20.000 empleados en más de 90 países. Syngenta cotiza en la bolsa de Suiza (SYNN) y en Nueva York (SYT). La información adicional está disponible en www.syngenta.com.

Noticias importantes de Syngenta

Internacional de Fertilización
10 y 11 de Agosto / 2006

Destacada participación Presencia de Syngenta en el Seminario de Bioenergía en los Angeles
25 de Julio / 2006

Vitacura 2939 / Of. 201
Fono: 941 0100

¿Cómo califica la información de este sitio?

☐ Buena
☐ Regular
☐ Mala

Enviar

Información Climática

Indicadores Económicos

Sitios Syngenta
Alemania

agroAMIGO viaja a Australia a conocer su estrategia de comercialización de trigo

DEJA QUE TU FAMILIA SE OLVIDE DE LOS INSECTOS

Aviso Legal y Condiciones **Sugerencias de Uso** **Página Inicial** **Mapa del Sitio** **e-mail**

Busca Por Buscar por... Sitios Afines **AFIPA A.G.** **syngenta.com**



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA

Actividad: **Charla**

Fecha: 17/08/2006

Objetivo:

Motivar ente los participantes a recoger las lecciones y resultados de la Gira Tecnológica.

Lugar:

Sala Hotel Bayer – Temuco.

Número y tipo de beneficiario:

Sobre 100 agricultores trigueros novena región centro sur.

Información a entregar:

Descripción de la experiencia de gira, los resultados obtenidos y lecciones aprendidas.





GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

Actividad: **Charla**

Fecha: 21/08/2006

Objetivo:

Motivar ente los participantes a recoger las lecciones y resultados de la Gira Tecnológica.

Lugar:

Sala Casa de la Cultura - Victoria.

Número y tipo de beneficiario:

Sobre 100 agricultores trigueros novena región norte.

Información a entregar:

Descripción de la experiencia de gira, los resultados obtenidos y lecciones aprendidas.





GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA

Actividad: **Charla**

Fecha: 24/08/2006

Objetivo:

Motivar ente los participantes a recoger las lecciones y resultados de la Gira Tecnológica.

Lugar:

Sala Hotel Mariscal Alcázar - Los Ángeles

Número y tipo de beneficiario:

Sobre 100 agricultores trigueros octava región sur.

Información a entregar:

Descripción de la experiencia de gira, los resultados obtenidos y lecciones aprendidas.



5. PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

GIRAS, BECAS: Ficha de Participantes

CONSULTORES: Ficha de(l) Consultor(es)

EVENTOS: Ficha de Expositores y Organizadores

DOCUMENTOS: Ficha de Autores y Editores

Nombre	Francisco
Apellido Paterno	Padilla
Apellido Materno	Zapata
RUT Personal	12.767.689-5
Dirección, Comuna y Región	Avda. San Francisco #132, Huepil, Octava Región.
Fono y Fax	043-591896
E-mail	francisco.padilla@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Santa Emilia
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	12.767.689-5
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Oscar
Apellido Paterno	Arriagada
Apellido Materno	Domínguez
RUT Personal	7.498.054-6
Dirección, Comuna y Región	Avda.Gabriela Mistral #1256, Los Angeles, Octava Región
Fono y Fax	043-313069
E-mail	oarriagadad@123.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Chocahue
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	7.498.054-6
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Iván
Apellido Paterno	Matus
Apellido Materno	Tejos
RUT Personal	8.325.090-9
Dirección, Comuna y Región	Jardín del este parcela 46 casa 1, Chillán, Octava Región
Fono y Fax	42-277955
E-mail	imatus@inia.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Instituto de Investigaciones Agropecuarias
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	61.312.000-9
Cargo o actividad que desarrolla	Investigador, Jefe proyecto mejoramiento genético de trigo harinero y trigo candeal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Eduardo
Apellido Paterno	Fuentes
Apellido Materno	Ibarra
RUT Personal	12.265.679-9
Dirección, Comuna y Región	Los Mercedarios 03271, Temuco, Novena Región
Fono y Fax	45-282630
E-mail	eduardo.fuentes@syngenta.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Syngenta Agribusiness S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.920.760-5
Cargo o actividad que desarrolla	Asesor de Negocios y Servicios Agrícolas de la IX Región, para el Programa Agroamigo de Syngenta Agribusiness S.A. Chile
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Pamela
Apellido Paterno	Morales
Apellido Materno	Becerra
RUT Personal	12.931.665-9
Dirección, Comuna y Región	Alessandría 0860, Temuco, Novena Región.
Fono y Fax	045-737512
E-mail	pamela.morales@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Syngenta Agribusiness S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.920.760-5
Cargo o actividad que desarrolla	Asesor de Negocios para el Programa Agroamigo de Syngenta Agribusiness S.A. Chile
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Germán
Apellido Paterno	Lastra
Apellido Materno	Burgos
RUT Personal	9.715.705-9
Dirección, Comuna y Región	San Martín 02701, Temuco, Novena Región
Fono y Fax	045- 645812
E-mail	glastra@internexus.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	INTERNEXUS Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	77.246.100-0
Cargo o actividad que desarrolla	Representante Legal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Consultora



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Alexander
Apellido Paterno	Schurch
Apellido Materno	Reinike
RUT Personal	7.752.450-9
Dirección, Comuna y Región	Holandesa 0745, Temuco, Novena
Fono y Fax	09-9793721
E-mail	alexschurch@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sociedad Agrícola Puelche Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	77.016.340-4
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Gustavo
Apellido Paterno	Valdebenito
Apellido Materno	Fuentes
RUT Personal	12.327.803-8
Dirección, Comuna y Región	Fundo El Palomar, Traiguén, Novena Región
Fono y Fax	09-4044518
E-mail	gustavoaldebentofuentes@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Comercial Palomar Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	78.157.080-K
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Marcel
Apellido Paterno	Jakob
Apellido Materno	Schurch
RUT Personal	13.197.714-K
Dirección, Comuna y Región	O'Higgins 591, Victoria, Novena Región
Fono y Fax	09-4044518
E-mail	marceljakob@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo San Francisco Sur
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	6.525.736-k
Cargo o actividad que desarrolla	Representante Legal y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Mónica
Apellido Paterno	Gebert
Apellido Materno	Meier
RUT Personal	7.054.697-3
Dirección, Comuna y Región	Avda. Bernardo O'Higgins 0803, Victoria, Novena Región
Fono y Fax	045-841536
E-mail	monicagebert@hotmail.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Agrícola Santa Carolina Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	79.659.410-1
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Representante Legal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Fernando
Apellido Paterno	Cortés
Apellido Materno	Errázuriz
RUT Personal	13.028.897-9
Dirección, Comuna y Región	Fundo Dumo s/n Victoria
Fono y Fax	09-9788517
E-mail	fernando.cortes@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Agrícola y Ganadera Fundo Dumo Limitada.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	78.936.630-6
Cargo o actividad que desarrolla	Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Roberto
Apellido Paterno	Stappung
Apellido Materno	Schwarzlose
RUT Personal	9.264.544-4
Dirección, Comuna y Región	Thiers 571, Dpto. 204, Temuco, Novena Región
Fono y Fax	045-984256
E-mail	roberto.stappung@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sucesión Enrique Stappung
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	53.117.960-9
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Doris
Apellido Paterno	Knopel
Apellido Materno	Schüler
RUT Personal	6.939.949-5
Dirección, Comuna y Región	Angachilla Km.8.2, Valdivia, Décima Región
Fono y Fax	063-204947
E-mail	dknopel@felsur.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sociedad Industrial Kunstmann S.A. Molino Collico
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	90.889.000-0
Cargo o actividad que desarrolla	Jefe Control de Calidad y Desarrollo
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Molinería de Trigo



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Guillermo
Apellido Paterno	Schwarzenberg
Apellido Materno	Bethke
RUT Personal	4.665.973-2
Dirección, Comuna y Región	Av. Balmaceda 3580, Valdivia, Décima Región
Fono y Fax	063-216670
E-mail	gschwarzenberg@telsur.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sociedad Industrial Kunstmann S.A. Molino Collico
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	90.889.000-0
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente General
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Molinería de Trigo

PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Claudia
Apellido Paterno	Carbonell
Apellido Materno	Piccardo
RUT Personal	8.454.251-2
Dirección, Comuna y Región	Sebastián del Biombo 7710, Las Condes, Región Metropolitana
Fono y Fax	02-2242605
E-mail	ccarbonate@odepa.gob.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA)
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	61.301.100-5
Cargo o actividad que desarrolla	Profesional del departamento de Política Agraria
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Estudios y Políticas Agrarias



PARTICIPANTES DE LA PROPUESTA

Nombre	Benjamín
Apellido Paterno	Fariña
Apellido Materno	Oróstica
RUT Personal	9.850.617-9
Dirección, Comuna y Región	Panamericana Sur km. 516, Los Angeles, Octava Región
Fono y Fax	043-313832
E-mail	bfarina@mbb.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Molino Bio Bio S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	86.379.600-8
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente General
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Molinería de Trigo



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Washington
Apellido Paterno	Opazo
Apellido Materno	Méndez
RUT Personal	5.258.702-6
Dirección, Comuna y Región	Aragón 260, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-983400
E-mail	wopazo@brokersyservicios.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Broker`s y Servicios S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.723.260-2
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente técnico
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Guillermo
Apellido Paterno	Schwarzenberg
Apellido Materno	Bethke
RUT Personal	4.665.973-2
Dirección, Comuna y Región	Avda Balmaceda 3500, Valdivia, X Región
Fono y Fax	63-214793/ 212020
E-mail	gschwarzenberg@molinocollico.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Molino Collico / Sociedad industrial Kunstmann SA
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	90.889.000-0
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente General
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Molino



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Doris
Apellido Paterno	Knopel
Apellido Materno	Schüler
RUT Personal	6.939.949-5
Dirección, Comuna y Región	Avda Balmaceda 3500, Valdivia, X Región
Fono y Fax	63-214793/ 212020
E-mail	dknopel@molinocollico.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Molino Collico / Sociedad industrial Kunstmann SA
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	90.889.000-0
Cargo o actividad que desarrolla	Jefe de control de calidad y desarrollo
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Molino



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Roberto
Apellido Paterno	Rivas
Apellido Materno	González
RUT Personal	12.069.829-k
Dirección, Comuna y Región	Max Opazo 398, Gorbea, IX Región
Fono y Fax	45- 491048
E-mail	rrivas@abonoquimica.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Mora y Cia Ltda.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	79.547.320-3
Cargo o actividad que desarrolla	Vendedor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Venta de insumos

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Jaime
Apellido Paterno	Figueroa
Apellido Materno	Muñoz
RUT Personal	9.533.253-6
Dirección, Comuna y Región	Ramírez 680, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-532371 / 45-531175
E-mail	jfigueroa@abonoquimica.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Mora y Cia Ltda.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	79.547.320-3
Cargo o actividad que desarrolla	Vendedor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Venta de insumos



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Rene
Apellido Paterno	Araneda
Apellido Materno	Amigo
RUT Personal	5.248.208-9
Dirección, Comuna y Región	San Martín 838, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-403100
E-mail	renearaneda@sofo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	SOFO
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	81.389.900-0
Cargo o actividad que desarrolla	Secretario Ejecutivo
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Gremial



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Fernando
Apellido Paterno	Pulido
Apellido Materno	Morales
RUT Personal	9.863.082-1
Dirección, Comuna y Región	Marina 070-B, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-222014
E-mail	fernando.pulido@syngenta.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Syngenta S.A
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.920.760-5
Cargo o actividad que desarrolla	Soporte Técnico agroAMIGO
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agroquímicos



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Sergio
Apellido Paterno	Stockebrand
Apellido Materno	Sandoval
RUT Personal	12.195.519-9
Dirección, Comuna y Región	Marina 070-B, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-222014 / 45-271617
E-mail	sergio.stockebrand@syngenta.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Syngenta S.A
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.920.760-5
Cargo o actividad que desarrolla	Asesor Técnico agroAMIGO
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agroquímicos



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Germán
Apellido Paterno	Muñoz
Apellido Materno	Sepúlveda
RUT Personal	12.561.804-9
Dirección, Comuna y Región	San Martín 828, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-403111
E-mail	gmunoz@sofo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	SOFO
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	81.389.900-0
Cargo o actividad que desarrolla	Centro de Gestión
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Gremial



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Andreas
Apellido Paterno	Kobrich
Apellido Materno	Gruebler
RUT Personal	7.016.016-1
Dirección, Comuna y Región	La Giralda 02061 Puertas de Alcalá, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-260612
E-mail	akobrich@sofo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	SOFO
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	81.389.900-0
Cargo o actividad que desarrolla	Departamento Técnico
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Gremial



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Braulio
Apellido Paterno	Cárdenas
Apellido Materno	Méndez
RUT Personal	5.697.437-7
Dirección, Comuna y Región	Javiera Carrera 2223, Temuco, IX Región
Fono y Fax	94092201
E-mail	---
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Braulio Cardenas Sara Verónica Villagra Ferrada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	10.743.629-4
Cargo o actividad que desarrolla	Ing. Agrónomo Asesor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola Cerealero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Mónica
Apellido Paterno	Gebert
Apellido Materno	Meier
RUT Personal	7.054.697-3
Dirección, Comuna y Región	Avda. Bernardo O'Higgins 0803, Victoria, Novena Región
Fono y Fax	045-841536
E-mail	monicagebert@hotmail.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Agrícola Santa Carolina Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	79.659.410-1
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Representante Legal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Alexander
Apellido Paterno	Schurch
Apellido Materno	Reinike
RUT Personal	7.752.450-9
Dirección, Comuna y Región	Holandesa 0745, Temuco, Novena Región
Fono y Fax	09-9793721
E-mail	alexschurch@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sociedad Agrícola Puelche Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	77.016.340-4
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Walter
Apellido Paterno	Gebert
Apellido Materno	Liekebusch
RUT Personal	3.366.285-8
Dirección, Comuna y Región	Fundo El Palomar, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-841345
E-mail	---
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo El Palomar
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	3.366.285-8
Cargo o actividad que desarrolla	Propietario
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Ricardo
Apellido Paterno	Solervicens
Apellido Materno	Ramirez
RUT Personal	10.138.242-7
Dirección, Comuna y Región	Lagos 600, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-919791/ 919790
E-mail	rsolervicens@bancochile.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Banco de Chile
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	97.004.000-5
Cargo o actividad que desarrolla	Agente sucursal Victoria
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Bancario



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Marcel
Apellido Paterno	Jakob
Apellido Materno	Schurch
RUT Personal	13.197.714-K
Dirección, Comuna y Región	O'Higgins 591, Victoria, Novena Región
Fono y Fax	09-4044518
E-mail	marceljakob@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo San Francisco Sur
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	6.525.736-k
Cargo o actividad que desarrolla	Representante Legal y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Bernardo
Apellido Paterno	Chiffelle
Apellido Materno	Meire
RUT Personal	4.219.984-2
Dirección, Comuna y Región	Fundo Santa Lucía, Victoria, IX Región
Fono y Fax	09-4431028
E-mail	---
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Santa Lucía
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	4.219.984-2
Cargo o actividad que desarrolla	Propietario
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Claudia
Apellido Paterno	Poblete
Apellido Materno	Benavides
RUT Personal	11.408.095-0
Dirección, Comuna y Región	Confederación Suiza 1227-B, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-843496
E-mail	cpoblete08@hotmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Comercial Calquín y Cia. Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	76.451.990-6
Cargo o actividad que desarrolla	Administradora
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola, Servicios y Corretaje



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Oscar
Apellido Paterno	Schurch
Apellido Materno	Grollmus
RUT Personal	8.776.064-2
Dirección, Comuna y Región	Casilla 13, Perquenco, IX Región
Fono y Fax	45-537001
E-mail	---
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Los Canelos
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	8.776.064-2
Cargo o actividad que desarrolla	Productor propietario
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	María
Apellido Paterno	Muñoz
Apellido Materno	Palma
RUT Personal	10.409.662-k
Dirección, Comuna y Región	Curacautín, IX Región
Fono y Fax	45-881157
E-mail	mmunoz@indap.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	INDAP
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Jefe Area Agropecuaria
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agropecuaria



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Cristian
Apellido Paterno	Barra
Apellido Materno	Zambria
RUT Personal	8.666.734-1
Dirección, Comuna y Región	Lagos 711, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-841 470
E-mail	cristaianbarriaz@yahoo.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	-----
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	-----
Cargo o actividad que desarrolla	Asesoría Parlamentaria
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	-----



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Héctor
Apellido Paterno	Delarze
Apellido Materno	Pihian
RUT Personal	3.271.735-7
Dirección, Comuna y Región	Fundo San Carlos, Victoria, IX Región
Fono y Fax	09-4431039
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo San Carlos
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	3.271.735-7
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Verónica
Apellido Paterno	Garrido
Apellido Materno	Morales
RUT Personal	
Dirección, Comuna y Región	Quino, IX Región
Fono y Fax	
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Escuela Quino
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla	Profesora
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Educación



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Alfredo
Apellido Paterno	Benavides
Apellido Materno	Vidal
RUT Personal	12.189.378-9
Dirección, Comuna y Región	Allende 1271, Victoria, IX Región
Fono y Fax	09-2219979
E-mail	abenavidesvidal@yahoo.es
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	-----
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	-----
Cargo o actividad que desarrolla	Concejal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	-----



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Edwin
Apellido Paterno	Mainhard
Apellido Materno	Garrido
RUT Personal	8.374.526-6
Dirección, Comuna y Región	Casilla 206, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-845981
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Edwin Mainhard
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	8.374.526-6
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Trigo



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Pablo
Apellido Paterno	Berner
Apellido Materno	Mutzel
RUT Personal	5.798.728-6
Dirección, Comuna y Región	21 de mayo N° 1242, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-841555
E-mail	pberner@bancoestado.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Banco Estado sucursal Victoria
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	97.050.000-7
Cargo o actividad que desarrolla	Ejecutivo de Negocios
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agropecuaria



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Francisco
Apellido Paterno	Aguila
Apellido Materno	Duff
RUT Personal	11.503.340-9
Dirección, Comuna y Región	Confederación Suiza 1200, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-945905
E-mail	faguilar@bancoestado.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Banco Estado
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	97.030.000-7
Cargo o actividad que desarrolla	Jefe Negocios pequeña empresa
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Financiero

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Reinaldo
Apellido Paterno	Meynet
Apellido Materno	Delarze
RUT Personal	3.574.386-3
Dirección, Comuna y Región	Fundo La Victoria, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-841966
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo La Victoria
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	3.574.386-3
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Wilhelm
Apellido Paterno	Isenberg
Apellido Materno	Paulmann
RUT Personal	7.739.289-0
Dirección, Comuna y Región	Fundo Santa Adela, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-844912
E-mail	wimichile@hotmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Santa Adela
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	7.739.289-0
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Triguero



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Ivonne
Apellido Paterno	Jimenez
Apellido Materno	Acevedo
RUT Personal	10.978.245-9
Dirección, Comuna y Región	B. Prats 837, Traiguén, IX Región
Fono y Fax	45-861047
E-mail	safrasis@hotmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sucesión María Acevedo, Fundo San Francisco, Los Sauces
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	53.254.570-6
Cargo o actividad que desarrolla	Administrativa
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola, Forestal y Ganadera

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Alberto
Apellido Paterno	Espina
Apellido Materno	Otero
RUT Personal	7.098.992-1
Dirección, Comuna y Región	Miraflores 178, piso 8, Santiago, Metropolitana
Fono y Fax	2-6323940
E-mail	aeo@senado.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Senado de la República
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	----
Cargo o actividad que desarrolla	Senador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Presidente comisión agricultura



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Roberto
Apellido Paterno	Stappung
Apellido Materno	Schwarzlose
RUT Personal	9.264.544-4
Dirección, Comuna y Región	Thiers 571, Dpto. 204, Temuco, Novena Región
Fono y Fax	045-984256
E-mail	roberto.stappung@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Sucesión Enrique Stappung
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	53.117.960-9
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Gustavo
Apellido Paterno	Valdebenito
Apellido Materno	Fuentes
RUT Personal	12.327.803-8
Dirección, Comuna y Región	Fundo El Palomar, Traiguén, Novena Región
Fono y Fax	09-4044518
E-mail	gustavovaldebenitofuentes@gmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Comercial Palomar Limitada
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	78.157.080-K
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Leila
Apellido Paterno	Jimenez
Apellido Materno	Acevedo
RUT Personal	10.978.244-0
Dirección, Comuna y Región	B. Prats 837, Traiguén, IX Región
Fono y Fax	09-4190738
E-mail	safrais@hotmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo San Francisco
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	53.254.570-6
Cargo o actividad que desarrolla	Administradora
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola y Ganadera



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	José Ramón
Apellido Paterno	Delarze
Apellido Materno	Goye
RUT Personal	6.906.346-2
Dirección, Comuna y Región	Vergara 535, Victoria, IX Región
Fono y Fax	09-8831370
E-mail	
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Las Palmas
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	6.906.346-2
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Cereales, Ganadería



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	José Antonio
Apellido Paterno	Galilea
Apellido Materno	Vidaurre
RUT Personal	7.003.640-1
Dirección, Comuna y Región	Luis Durán 03360, Temuco, IX Región
Fono y Fax	45-366431
E-mail	jagalilea@terra.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo María Ester
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	7.003.640-1
Cargo o actividad que desarrolla	Agricultor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Cereales, Ganadería y Forestal



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Jorge
Apellido Paterno	Poblete
Apellido Materno	Benavides
RUT Personal	12.394.213-2
Dirección, Comuna y Región	Chorrillos 975, Victoria, IX Región
Fono y Fax	45-843675
E-mail	jorgepoblete@hotmail.com
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	-----
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	-----
Cargo o actividad que desarrolla	Asesor Diputado Enrique Estay
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Iván
Apellido Paterno	Matus
Apellido Materno	Tejos
RUT Personal	8.325.090-9
Dirección, Comuna y Región	Jardín del este parcela 46 casa 1, Chillán, Octava Región
Fono y Fax	42-277955
E-mail	imatus@inia.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Instituto de Investigaciones Agropecuarias
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	61.312.000-9
Cargo o actividad que desarrolla	Investigador, Jefe proyecto mejoramiento genético de trigo harinero y trigo candeal
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Boris
Apellido Paterno	Solar
Apellido Materno	Ravanal
RUT Personal	10.854.893-2
Dirección, Comuna y Región	Parcela Los Andes, Santa Bárbara, VIII Región
Fono y Fax	43-321544
E-mail	bsolar@tattersall.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Tattersall Comercial S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.775.400-5
Cargo o actividad que desarrolla	Jefe Oficina Comercial
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Cultivos, Frutales, Maquinaria

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Juan
Apellido Paterno	Mora
Apellido Materno	Perelló
RUT Personal	9.654.929-6
Dirección, Comuna y Región	Av. Las Industrias s/n, Los Angeles, VIII Región
Fono y Fax	43-317010
E-mail	jmora@tattersall.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Tattersall Comercial S.A.
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	96.775.400-5
Cargo o actividad que desarrolla	Vendedor
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Cultivos, Frutales, Maquinaria

Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Arthur
Apellido Paterno	Arriaza
Apellido Materno	Barahona
RUT Personal	10.512.575-5
Dirección, Comuna y Región	Ex – Ruta 5 Sur, Los Angeles, Km. 510, VIII Región
Fono y Fax	43-402543
E-mail	biosemillas@biosemillas.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Biosemillas Ltda..
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	77.604.170-k
Cargo o actividad que desarrolla	Gerente Comercial
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agrícola



Participantes en actividades de difusión

Es necesario registrar los antecedentes de todos los asistentes que participaron en las actividades de difusión. El listado de asistentes a cualquier actividad deberá al menos contener la siguiente información:

Nombre	Francisco
Apellido Paterno	Padilla
Apellido Materno	Zapata
RUT Personal	12.767.689-5
Dirección, Comuna y Región	Avda. San Francisco #132, Huepil, Octava Región.
Fono y Fax	043-591896
E-mail	francisco.padilla@agroamigo.cl
Nombre de la organización, empresa o institución donde trabaja / Nombre del predio o de la sociedad en caso de ser productor	Fundo Santa Emilia
RUT de la organización, empresa o institución donde trabaja / RUT de la sociedad agrícola o predio en caso de ser agricultor	12.767.689-5
Cargo o actividad que desarrolla	Dueño y Administrador
Rubro, área o sector a la cual se vincula o en la que trabaja	Agricultura Tradicional

6. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

Evaluación de la actividad para cada INICIATIVA

En esta sección se debe evaluar la actividad en cuanto a los siguientes ítems:

a) Efectividad de la convocatoria (cuando corresponda)

b) Grado de participación de los asistentes (interés, nivel de consultas, dudas, etc.)

Los asistentes se mostraron muy interesados en cada una de las reuniones agendadas y en incrementar el grado de conocimiento en relación a las actividades que cada uno de los asistentes realiza.

Los participantes se mostraron interesados en tomar nota de las principales ideas de cada reunión, realizar consultas y de exponer dudas o comentarios en las instancias de diálogo del grupo.

El grupo nunca se mostró ausente y su excelente comportamiento dio pie a que los expositores australianos lo felicitaran.

c) Nivel de conocimientos adquiridos por los participantes, en función de lo esperado (se debe indicar si la actividad contaba con algún mecanismo para medir este punto y entregar una copia de los instrumentos de evaluación aplicados)

Los participantes capturan las nociones y conceptos de relevantes de la cadena de valor del trigo, reconocieron a los actores relevantes en la cadena de valor del trigo y discriminaron el aporte que cada uno de éstos hacen a ésta.

Internalizaron el valor que los agricultores australianos del trigo, otorgan a los servicios de apoyo logístico a la producción (asistencia técnica, información meteorológica, soluciones en insumos a la producción, transporte, almacenamiento, comercialización, transferencia del riesgo y financiación).

Los participantes valoraron de un nuevo modo, la importancia de la profesionalización su acción productiva y le necesidad vital de la asociatividad entre productores, buscando integraciones horizontales y verticales, que pueden incluir actores desde al propio gobierno, hasta las empresas privadas de la cadena del trigo y consumidores.

Reconocieron el valor central que tiene la semilla en la industria de trigo australiana.



d) Problemas presentados y sugerencias para mejorarlos en el futuro (incumplimiento de horarios, deserción de participantes, incumplimiento del programa, otros)

El grupo de asistentes no presentó problemas, los horarios fueron cumplidos cabalmente, todos los participantes asistieron a cada una de las actividades agendas y a todas las adicionales, como por ejemplo a las de evaluación de las actividades desarrolladas.

No se presentaron problemas de salud, de retraso en vuelos o impedimento para realizar cada una de las actividades agendadas en la propuesta.

Las empresas y entidades australianas atendieron todas nuestras consultas y se mostraron agradas de hacerlo.



Aspectos relacionados con la postulación al programa de Captura y Difusión

a) Información recibida por parte de FIA para realizar la postulación

☒ amplia y detallada ☐ aceptable ☐ deficiente

Justificar:

b) Sistema de postulación al Programa de Formación o Promoción (según corresponda)

☒ adecuado ☐ aceptable ☐ deficiente

Justificar:

c) Apoyo de FIA en la realización de los trámites de viaje internacionales (pasajes, seguros, otros) (sólo cuando corresponda)

☒ bueno ☐ regular ☐ malo

Justificar: El profesionalismo de la agencia con que el FIA trabajó, permitió tener una oportuna, clara y precisa información de cada uno de los trámites necesarios para el éxito de la gira.

d) Recomendaciones (señalar aquellas recomendaciones que puedan aportar a mejorar los aspectos administrativos antes indicados)

En el caso de las giras tecnológicas, realizar las cotizaciones, para preparar las propuestas, con las agencias que podrían participar en la ejecución del programa. Estás tienen pleno conocimiento de las reales necesidades cuando se viaja en grupo, así pueden ofrecer un mejor apoyo para la elección del tipo, nivel y ubicación de, por ejemplo, hoteles.

7. Conclusiones Finales de la Propuesta Completa

En el caso de Giras Tecnológicas, en lo posible presentar conclusiones individuales por participante.

MÓNICA GEBERT, Agricultor:

Antes de relatar lo que significó para esta gran experiencia quiero agradecer a Syngenta, en forma especial a Pamela Morales y a la FIA por haberme dado esta interesante oportunidad de conocer este organizado país que con un sistema público-privado con el compromiso muy claro y real.

En lo personal una experiencia muy interesante que me inyectó una dosis de energía, optimismo y gran motivación, confiando que en Chile podemos mejorar nuestra cadena del trigo. Un ejemplo de país, cumplidor, comprometido y serio.

1° Tener claro lo que el mercado necesita para tener una comercialización adecuada, estandarizada y de calidad.

2° Trabajar unidos el gobierno y los agricultores, buscando un solo norte, un común denominador: calidad, cantidad y rotación adecuada, conservando el ecosistema, Gobierno serio y Agricultores comprometidos.

3° Investigación a largo plazo tanto en variedades de semilla como en GMO y Biodiesel

4° El agricultor produce y exige un sistema gremial profesional que traslada, acopia y comercializa.

5° Teniendo las fronteras abiertas para comercializar todo lo que producen.

Todo esto es un estilo ideal de trabajo rentable, competitivo y sustentable. Además logramos una muy buena comunicación como grupo y una amistad que espero se mantenga en el tiempo.

Nuevamente le agradezco a cada uno de los integrantes del grupo por su amistad y a todos los que hicieron posible esta importante experiencia, y me comprometo a colaborar y a contribuir en todo lo que sea posible para mejorar y lograr una estabilidad en nuestro sistema, tenemos todo para hacerlo bien, falta la intención de las partes.

Cariños.

Mónica Gebert Meier.



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACION PARA LA
INNOVACION AGRARIA

ROBERTO STAPPUNG, Agricultor:

CONCLUSIONES

GIRA

AUSTALIA

< UNA EXPERIENCIA MUY ENRIQUECEDORA COMO AGRICULTOR.-

< POSIBILIDAD UNICA DE VISITAR OTROS SISTEMAS DE COMERCIALIZACION
DE PRODUCTO TRIGO

< EXAMINAR LA FORMA DE TRABAJO DE UN PAIS COMO AUSTRALIA, POTENCIA EXPORTADORA DE TRIGO, POR LA PREOCUPACION ENTRE ELLOS DE LOGRAR EN CONJUNTO SUS OBJETIVOS.-

< TODOS LOS ESTAMENTOS; GOBIERNO, EXPORTADORES, PRODUCTORES E INTERMEDIARIOS TRABAJAN POR UNA CAUSA COMUN, LA EXPORTACION DE CALIDAD DEL TRIGO

< EL INTERES POR PARTE DEL GOBIERNO DE ACOMPAÑAR A QUE ESTE PRODUCTO SEA UN RECURSO IMPORTANTE DENTRO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAIS.-

< FINALMENTE SE VE LA FORMA ORGANIZADA Y CONTENTA DE TODOS LOS PARTICIPANTES DE LA CADENA DE COMERCIALIZACION, Y TRABAJAR PARA QUE EL CULTIVO SEA UNA FORMA DE MEJORAR SUS CONDICIONES DE VIDA Y REALIZAR AL PAIS COMO EXPORTADOR DE UN PRODUCTO TAN ELEMENTAL EN LA ALIMENTACION MUNDIAL.

HANS

ROBERTO

STAPPUNG

SCHWARZLSE

AGROAMIGO

—

SYNGENTA

FRANCISCO PADILLA, Agricultor:

Fue un viaje extremadamente provechoso, donde me pude dar cuenta de una realidad muy distinta a la chilena, en la que un negocio como el del trigo que aquí en Chile está muy complicado, para los australianos es un buen negocio, a través de la exportación de éste, y donde el objetivo principal es dar una buena rentabilidad al agricultor. Para los agricultores australianos no les es fácil producir ya que el clima no los acompaña, por las sequías y heladas, además los suelos no son de lo mejor y tienen el problema de la roya, por lo que sus rendimientos son bajos.

Australia como un gran productor de trigo, su cultivo lo ha orientado principalmente a la exportación, a través de la producción de trigo de calidad, con el desarrollo de genética, la que está en manos de instituciones privadas apoyadas por el estado, como el Longreach Plant Breeders, un trabajo en terreno de seguimiento de parte de los agricultores y técnicos llamado chek-list, el que les permite mejorar su productividad. El trigo producido lo diferencian de acuerdo a su variedad y calidad en 5 tipos, los cuales son almacenadas en forma diferenciada por los acopiadores como el ABA (Australian Bulk Alliance), para la AWB (Australian Wheat Board), en donde a los agricultores al momento de la entrega se les da un comprobante de recepción y con el cual pueden pedir financiamiento a los bancos mientras se realiza la venta del trigo a través de la exportación o mercado interno, la AWB es única encargada de la exportación, pasó de ser un ente del gobierno a privada con un porcentaje de propiedad de los agricultores, busca nuevos mercados y vende el trigo de acuerdo las necesidades de calidad de sus clientes. De los acopios es trasladado el trigo en trenes o camiones al puerto donde se realizan las mezclas si es necesario y se embarca hacia los distintos destinos, todo el proceso es controlado por un estricto sistema de calidad, para asegurar un producto de calidad a los compradores, lo cual es una de las principales características y ventajas del trigo australiano. El proceso de exportación de la AWB es supervisado por WEA (Wheat Export Authority) un ente del gobierno y dicha exportación es garantizada sanitariamente por AQIS (Austalian Quarantine and Inspection Service) el homologo al SAG chileno, posterior a la exportación cuando estas le son canceladas a la AWB, ésta va cancelando a los agricultores de acuerdo a los porcentajes de avance de la exportación y estos pagan al banco lo que habían pedido para la realización de sus nuevas siembras y compromisos anteriores.

En general este sistema de explotación a los australianos les parece bien, aunque como todo se puede mejorar, es relevante que los australianos protejan su sistema exportador y para así darles el máximo beneficio a sus agricultores. Existe realmente un compromiso del estado Australiano con su agricultura, la que representa el 5 % de sus exportaciones, pero para ellos es más que eso, es un gran porcentaje del suelo y agua de Australia en manos de los agricultores.

Finalmente el viaje fue excelente, con una muy buena organización lo que lo hizo una gira muy placentera y provechosa, quedando impregnado con la idea de que en Chile algún día el cultivo del trigo se le dará la importancia que



tiene, así como lo valoran en otros países y no este condenado a desaparecer. Ojalá algunos de los éxitos australianos se puedan aplicar e implementar en Chile.

Francisco Sebastián Padilla Zapata
Agricultor

Huépil, 08 de agosto de 2006

GUSTAVO VALDEBENITO, Agricultor:

Realizar una gira como esta, no sólo comprende el tener que aplicar algo de lo visto y aprendido, sino que poder transmitir la experiencia vivida a otras personas que se interesen en conocer algo sobre esta actividad. Productivamente tenemos en Chile mayor rendimiento por hectárea, y la calidad de nuestros productos también tiene un alto Standard, lo que nos diferencia es el volumen y la regulación o evolución del mercado y comercialización del trigo, lo cual debemos lograr con un trabajo conjunto de los diferentes actores del mercado, así como también del Estado, ente que debería controlar a los industriales y agricultores, y dar los lineamientos a seguir en la constante evolución de esta actividad. Hay mucho por hacer, pero nosotros deberíamos partir desde lo más básico a lo más complejo, como tener laboratorios certificados de análisis de trigo, para que se acaben las diferencias entre molinos, y para que estos no sean juez y parte.

Para mí fue una gira muy interesante, completa y llena de compromiso de parte de los agricultores participantes.

Gustavo Valdebenito F.

CLAUDIA CARBONELL, ODEPA:

Experiencia de la Gira a Australia

Australia exhibe un nivel de organización elevado entre todos los integrantes de la cadena de trigo, la que está dirigida mayoritariamente a la exportación. En este sentido, su comercialización ha estado orientada a satisfacer las necesidades de los consumidores finales del cereal, manteniendo como premisa base la maximización de las utilidades al productor. Esto, debido a que la organización que mantienen los agricultores les permite ser propietarios o accionistas mayoritarios de las empresas que forman parte de la cadena agroalimentaria de trigo.

Existen Federaciones de productores en los distintos Estados que mantienen el control sobre toda la cadena de producción, transporte y logística e influyen directamente en las decisiones del Gobierno, en la comercialización de sus productos y en los programas de investigación.

Todos los miembros de la organización pagan una cuota de US\$ australianos 200 al año y un 0,05 % de toda su producción.

Cabe señalar que además existen cooperativas de agricultores que manejan la provisión de insumos, lo que les permite reducir sustantivamente los costos al operar en grandes volúmenes y a precios reducidos. Adicionalmente, esta actividad genera una externalidad positiva en cuanto a la prevención en el mal manejo de estos insumos que podría implicar riesgo para el ambiente y la salud humana.

Toda la producción es comercializada a través de Australian Wheat Board (AWB), el llamado "single desk" el que provee a los agricultores servicios de asesoría agronómica; coordina con gobierno y privados la investigación y el desarrollo; provee los servicios de almacenamiento, segregación por calidad y transporte; instrumentos de manejo del riesgo (seguros de precio, tipo de cambio, etc) y manejo y marketing de las ventas al exterior.

La oferta y aseguramiento de calidades diferenciadas de trigo adaptadas a las necesidades del consumidor final han sido parte central del éxito en la comercialización del trigo australiano. Para conseguir esto, la investigación está orientada a lo que demanda el mercado y las zonas de producción y las variedades utilizadas están determinadas para la producción de trigos con diferentes propiedades de uso final. A esto se suma un eficiente manejo de almacenamiento y segregación por calidad.

Australia ha entendido que el mercado comprador exige de manera creciente como requisito de transacción y acuerdo comercial, un apoyo técnico en el proceso de venta, por lo que actualmente mantiene unidades especializadas que aportan y proveen conocimiento y apoyo técnico en el uso industrial del trigo.

En este contexto nacional la gira realizada a Australia resultó de gran importancia para entender como ha resuelto ese país las diferencias de poder de mercado que existe entre productores e industriales y se desprenden grandes desafíos para organizar entre el sector Público y Privado la cadena de trigo en Chile.

Se anexa la propuesta de trabajo que se ha estado trabajando en ODEPA para avanzar en la integración de la cadena en Chile.

CONDICIONANTES DE LA PRODUCCIÓN EN CHILE

La producción de trigo en Chile se realiza bajo condicionantes que resultan insoslayables a la hora de proponer una estrategia de desarrollo para este cultivo. Dentro de ellas, se encuentran:

Cronograma de desgravación de la banda de precios

La importancia social asociada a este cultivo hace que sea uno de los escasos productos que son objeto de una política especial en nuestro país. El mecanismo de banda de precios, creado en 1984, tiene como objetivo principal atenuar las fluctuaciones de precios existentes en los mercados internacionales, con el objeto de dar estabilidad al mercado nacional en el período de comercialización. Este sistema fue cuestionado por Argentina ante la OMC, resultado de lo cual se solicitó oficialmente que Chile adecuara la metodología de cálculo a un mecanismo más predecible y transparente que permitiera el cálculo por otros países. Básicamente el sistema cuenta con un "piso" y un "techo", de manera tal que si el precio internacional del mercado de referencia establecido en el reglamento es inferior al piso de la banda se establece un derecho específico que debe ser sumado al arancel general. De modo contrario, si el precio internacional es mayor que el techo se realiza una rebaja arancelaria, que alcanza hasta el monto del arancel general ad valorem.

Este sistema está actualmente sujeto a un cronograma de desgravación negociado en el TLC con EE.UU., el cual se inicia en el año 2008 y llega a su término en 2014 (está pendiente la fijación de este plazo con MERCOSUR).

Tendencia a una producción excedentaria

El aumento paulatino de rendimientos a nivel interno ha generado una producción cercana al autoabastecimiento, la que podría transformarse en sobreproducción en años precedidos de buenos precios. La abundante oferta presiona los precios internos a la baja al momento de la cosecha, situación que ocurrió en la temporada 2004/05, fenómeno que se agrava dada la baja capacidad de almacenamiento de los productores. Considerando el actual proceso de modernización tecnológica que vive el sector triguero, los excedentes pueden convertirse en un problema de política pública, ya que el precio FOB comenzaría a ser la referencia para fijar los precios internos, al margen de lo que suceda con la banda de precios. En otras palabras, en un escenario excedentario la banda de precios deja de ser relevante para la fijación de los precios internos.

Si bien es cierto que los problemas de precios de la temporada 2004/05, a los que

se sumaron muy malas condiciones meteorológicas al momento de la siembra de la temporada 2005/06, hicieron disminuir drásticamente la superficie de siembra (318 mil hectáreas frente a 420 mil hectáreas), con la consiguiente reducción de la producción, la posibilidad de una producción excedentaria en años posteriores continúa latente.

Dependencia del mercado mundial

El trigo es un *commodity*, por lo que el nivel de precios de este cereal en el mercado interno está estrechamente relacionado con lo que ocurra en el mercado internacional, en términos de producción, demanda y stock mundial. Los productores trigueros están expuestos a los ciclos de precios que se derivan de estos equilibrios, lo cual constituye un factor relevante que se debe tomar en cuenta en el diseño de estrategias de gestión de sus explotaciones en el mediano y largo plazo.

Ventajas agroecológicas excepcionales

Chile posee condiciones agroclimáticas y de aislamiento sanitario que permiten producir cultivos con rendimientos altos a nivel mundial. Según estudios realizados, se ha determinado que Chile posee un Ambiente de Alto Rendimiento, con relevantes cualidades en términos de diferencia de temperaturas entre día y noche, horas día y radiación¹. En efecto, en condiciones experimentales se han logrado rendimientos de 20 toneladas/hectárea. Para la estrategia que deban adoptar los sectores público y privado, para preservar la producción nacional y para insertar al trigo chileno en el contexto internacional, resulta particularmente relevante conocer la existencia de relaciones entre las condiciones agroclimáticas de Chile con la producción de trigos de calidad, tanto panaderos como candeales, de modo de aprovechar estas posibles ventajas en términos de la calidad de la producción.

Escala de producción y escasas alternativas de rotación

Los países que participan en el comercio mundial de trigo tienen una escala de producción que no resulta comparable a la chilena. Esta situación hace que las ventajas agroecológicas que existen para algunos cultivos se vean reducidas por la pequeña escala con que se trabaja. El trigo y los otros cultivos que se producen en nuestro país son manejados con un tipo de agricultura intensiva de elevados costos y con superficies comparativamente pequeñas, a diferencia de las grandes planicies cultivadas en otros países, con menor aplicación de insumos y costos muy por debajo de los nuestros, a pesar de su menor rendimiento. Esto constituye una importante limitación, que merece ser abordada en cualquier intento de producción de trigos de calidad.

Las escasas alternativas rentables de rotación son una condicionante que ha hecho que el monocultivo de trigo sea una práctica bastante generalizada, en

¹ Informe de Ram Chaudhary, experto indio contratado por Fundación Chile en mayo de 2003 para promover la producción de arroz en Chile. Existe además el concepto de Cuociente Fototérmico PTQ (desarrollado en Australia), que relaciona la radiación solar y la temperatura. A igual latitud el PTQ es mayor en el hemisferio sur que en el hemisferio norte y en el caso de Chile Central es particularmente más alto, por tener clima mediterráneo (Acevedo, E. et al. FAO, Roma, 554p).

especial en las regiones VIII, IX y X. Las rotaciones permiten disminuir la incidencia de enfermedades y plagas, tener un control de malezas más eficiente y una mejor utilización de los nutrientes del suelo. Últimamente, el uso de ciertos cultivos como fuente de proteínas y aceites vegetales ha entregado mayores posibilidades para tener en cuenta en las rotaciones.

PROPUESTA DE LÍNEAS DE TRABAJO

La situación actual de la producción de trigo en nuestro país hace pensar en la posibilidad de profundos cambios en este cultivo, los que pueden ir desde una reducción drástica de la superficie de producción, motivada especialmente por la desaparición del sistema de banda de precios, hasta una readecuación productiva liderada principalmente por el ingreso del componente calidad a la cadena. Esto implica la posibilidad de contar con variedades que tengan la calidad necesaria para generar productos de mayor valor agregado y que además tengan como alternativas la exportación y la utilización como alimento para salmones, junto con otros usos en desarrollo.

La calidad aparece como la clave para enfrentar de manera estructural el problema que generan los ciclos de precios. Es preciso *descomoditizar* el trigo y las harinas chilenas, para así acceder a circuitos comerciales de mayor valor. Este desafío es de magnitud, considerando que, hasta donde sabemos, esta cadena genera poco valor agregado en Chile y en todas partes del mundo².

1. ÁMBITO AGRONÓMICO

- **Reordenamiento y recomendación de variedades.** Hoy existen más de 50 variedades disponibles para la siembra. Esto no permite lograr una producción homogénea que asegure a los demandantes la obtención de una calidad acorde con sus requerimientos y consistente en el tiempo. Ello implica algunas tareas:

- Estudio de instrumentos que favorezcan el uso de variedades recomendadas.
- Establecimiento de Programas de Desarrollo de Proveedores (PDP) y fomento de la agricultura de contrato entre los productores y la molinería, que aseguren la utilización de las variedades que interesan a los compradores.
- Proyecto de zonificación y calidad: informe anual de calidad de la producción triguera nacional³, basado en una zonificación de la producción que permita relacionar potencial de las variedades con zonas

² Informe de Michael Boland, Kansas State University, consultor contratado por Fundación Chile en el marco del proyecto "Búsqueda de opciones de mercado para el sector triguero, basadas en variedades especiales de trigo". Enero 2005.

³ Como parte de la estrategia del Ministerio de Agricultura de avanzar en la reorientación de la producción del trigo nacional, la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) lanzó una convocatoria especial para trigo, en noviembre de 2005, que financiará algunas de las iniciativas mencionadas.



de producción y de este modo establecer recomendaciones de variedades en determinadas zonas para determinados usos. Existen informes de este tipo en Europa que han permitido el incremento paulatino de la calidad de los trigos.

- Línea de comunicación pública que, por ejemplo, difunda una cartilla con recomendación de variedades y su manejo, y una activa participación y compromiso de los gremios para lograr este objetivo. En países como Francia, la Asociación de Molineros es la entidad que genera una cartilla anual con recomendación de variedades según su uso final.
- Estudio que permita conocer la existencia de relaciones entre las condiciones agroclimáticas de Chile con la producción de trigos de calidad. En enero de 2006 se inició el proyecto "Relación de las condiciones agroecológicas de Chile con la calidad de la producción de trigo. Identificación de ventajas competitivas", financiado por la Subsecretaría de Agricultura.

- Revisión y ajuste de los sistemas de asistencia técnica y capacitación. Como se señaló anteriormente, el manejo agronómico del cultivo incide en la calidad final de la producción. Esto implica que, realizando un manejo agronómico adecuado, se puede asegurar la expresión de al menos el 75% del potencial genético de la variedad. Adicionalmente, se debe buscar una sistemática reducción de los costos de producción, a través de recomendaciones técnicas adaptadas a cada zona agroecológica. Algunas tareas que se deducen al respecto son:

- Establecimiento de las técnicas de manejo apropiadas, considerando variedad, zona y uso final (pan de alto volumen, pan casero, pan plano, galletas, tortillas etc.) que tendrá el trigo. Implementación de proyectos tipo "wheat check".
- Revisión, valorización y ajuste de los actuales programas de transferencia tecnológica de INIA (GTT) e INDAP. Explorar la posibilidad de establecimiento de PDP para grandes y pequeños agricultores.
- Formación y capacitación de recursos humanos. Al respecto cabe destacar una línea de financiamiento de FIA que promueve una capacitación paulatina simultánea con el desarrollo del cultivo.
- Realización de talleres que den cuenta de la evolución en los mercados y sus nuevos requerimientos. Durante el año 2005 se realizaron tres talleres denominados "La calidad: clave de competitividad para el sector triguero", organizados por Fundación Chile y Cotrisa y financiados con el apoyo del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (FPEA), y una jornada de actualización técnica: "Perspectivas del sector triguero en la agricultura familiar campesina", organizada por ODEPA e INDAP.
- Asistencia a seminarios nacionales e internacionales que permitan estar al tanto de las últimas tendencias productivas y comerciales. Durante 2005 se realizaron importantes avances en esta materia, con la asistencia de productores, investigadores, industriales y funcionarios de gobierno a: la Feria Européenne, París, Francia, en la que se pudo visualizar las nuevas tendencias de consumo y la variedad de la oferta de derivados de trigo, además de la estructura productiva y comercial de ese país; la asistencia a

la Tercera Conferencia Internacional de Calidad del Trigo en Manhattan, Kansas, EE.UU., donde se pudo apreciar los últimos avances en el conocimiento y el manejo de las características del trigo para satisfacer las exigencias crecientes de los consumidores; la asistencia a la VII Conferencia Internacional de Trigo, realizada en el mes de noviembre de 2005 en Mar del Plata, Argentina, donde se conocieron las últimas tendencias en investigación y manejo del cultivo. En todas las giras mencionadas, además de la actualización del conocimiento, se logró profundizar en las relaciones entre los distintos componentes de la cadena, lo que ha facilitado el acercamiento de las partes e incluso la postulación conjunta a proyectos.

- Gira a Australia y/o a países como Canadá y Estados Unidos, para conocer en detalle tecnologías de producción avanzada (como el *wheat check*), con visitas enfocadas a entender como interactúa la cadena del trigo; esto es, qué tipo de organizaciones de productores e industriales tienen, cómo se relacionan entre ellos y cuáles son los mecanismos de apoyo gubernamental que existen, además de sus principales programas de investigación y su enfoque de mercado.

- **Agricultura limpia y de calidad.** La evolución de los mercados exige cada vez más estándares de producción y trazabilidad. De este modo, es necesario avanzar hacia la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas, así como hacia una producción limpia que asegure la inocuidad y seguridad de este alimento a nivel de campo y de la industria. Por otra parte, se deben estudiar los mecanismos regulatorios que aplica el SAG en la internación de trigo y su fiscalización.

- **Perfeccionamiento del Programa de Recuperación de Suelos Degradados.** El reglamento de este Programa ha sido modificado año a año, en consulta con los gremios privados y con los operadores de éste (SAG, INDAP, privados). Entre otros aspectos, debe evaluarse la conveniencia de aumentar el tope de contenido de fósforo por hectárea.

Se estima que este programa podría financiar proyectos integrales de fertilización y rotación de cultivos.

2. ÁMBITO DE MERCADO

- **Caracterización de los productores de trigo en Chile.** Es necesario tener una visión clara y actualizada de la rentabilidad que obtienen los distintos tipos de agricultores grandes, pequeños y medianos y sus posibilidades de adopción de innovaciones.

- **Clasificación y segregación de los trigos según calidad.** Este punto resulta de gran importancia para lograr recibir los beneficios de una producción de mayor calidad, tanto en el mercado interno como en una posible exportación. El mercado exige cada vez más una calidad homogénea en las partidas, que asegure determinados atributos de los granos. La clasificación y separación de los trigos en función de características previamente definidas y ojalá en función del propósito final de uso es hoy un factor clave en la competitividad del cultivo.

Tareas posibles al respecto son:

- Mejoramiento de la infraestructura de almacenamiento, secado y segregación por calidad. Es indispensable ampliar este tipo de infraestructura por parte de los agricultores, ya que esto les daría mayores posibilidades de negociar su producción. Este es un tema relevante para los molineros también.
- Estudiar el posible rol de Cotrisa en este ámbito.
- Propiciar la elaboración de un estudio que establezca la real capacidad de guarda que existe hoy en Chile, tanto en manos de los agricultores como en manos de los molinos, para poder establecer estrategias que mejoren el almacenamiento y la segregación.
- Estudiar nuevas posibilidades de almacenamiento (silos bolsa), que son de costo más accesible para ser implementadas por los productores.

- **Prospección de mercados externos.** Ya se ha comenzado la búsqueda de posibles nichos de mercado para el trigo, con la contratación de estudios de mercado y visita de expertos. La realización de las giras a la EUROPA y a Kansas apuntaron a capturar lo que demanda el mercado mundial y las condiciones que debería tener nuestra oferta. Tareas para el futuro son:

- Estudios de mercado que entreguen información sobre lo que se está demandando y la posibilidad de su producción. El proyecto "Búsqueda de opciones de mercado para el sector triguero, basadas en variedades especiales de trigo," ejecutado por Fundación Chile, dio un primer paso importante en esta materia. Sería prioritario realizar una segunda parte de este estudio, que permita capturar con mayor detalle nichos y productos específicos que pudieren ser producidos en Chile.
- Realización de nuevas giras comerciales y búsqueda de contactos con empresas especializadas. Estas iniciativas también deben considerar a los otros granos de la rotación.
- Consideración del trigo y las harinas (también los otros granos) en las futuras negociaciones comerciales. Existen productos que hoy en día no pueden ser suministrados por Chile por un tema de aranceles, variedades y fletes, situación que podría cambiar en el futuro.
- Propiciar estudios de mercado para otros granos que forman parte de la rotación.

- **Bolsa Agrícola.** Se debe estudiar en mayor profundidad los nuevos mecanismos que podrán ser utilizados a partir de la operación de la Bolsa. Se deben investigar mecanismos que permitan al agricultor optar a seguros de precio y de tipo de cambio.

- **Mejoramiento de las estadísticas oficiales.** Para perfeccionar el funcionamiento del mercado es necesario mantener estadísticas actualizadas de los parámetros que afectan los precios del cereal. Actualmente, existe un programa de estadísticas de superficie, producción y rendimiento llevado por INE. Este programa está siendo reforzado por el Ministerio de Agricultura. Tareas al respecto son:

- Publicación de estadísticas de molienda de trigo de INE (no se publica desde el año 2002). De allí será posible extraer antecedentes sobre las existencias de trigo y producción y existencias de harina.
- Revisión y ajuste de la información de superficie y evolución del cultivo, de modo de contar con antecedentes fidedignos que permitan entregar perspectivas de producción antes de la cosecha. Actualmente se está realizando una encuesta sobre intenciones de siembra en mayo y septiembre, como parte del reforzamiento del programa convencional del INE (convenio INE/ODEPA).
- Publicación por parte de ODEPA de los parámetros que influyen en el costo de importación del cereal, sobre la base de un esquema consensuado al interior de la cadena, de modo de tener un referente válido para el uso de todos sus integrantes.
- Difusión sistemática de precios y tendencias del mercado internacional por parte de ODEPA.

- **Operación de la banda de precios.** Argentina ha recurrido a un panel de implementación en contra de Chile, por considerar que las modificaciones realizadas en 2003 no cumplen con la reglamentación de la OMC. Este tema está siendo cuidadosamente analizado en los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda y Agricultura, y se realizarán oportunamente las presentaciones necesarias ante el organismo mundial para demostrar la legitimidad del mecanismo.

- **Distorsiones de mercado.** La aplicación diferenciada de impuestos a la exportación en la Argentina favorece la entrada de harina argentina a nuestro territorio a precios con los cuales no se puede competir. Actualmente, existe una salvaguardia a la importación de harina, que se implementó en diciembre de 2004 y fue renovada en diciembre de 2005. Este instrumento, por ley, no podría ser aplicado por otro año más, por lo que se deberá estudiar cuál será el mecanismo apropiado para utilizar en caso de que continúe la distorsión argentina.

- **Fiscalización y correcta clasificación de las mercancías importadas.** Es necesario continuar trabajando estrechamente con el Servicio Nacional de Aduanas para detectar nuevos intentos de internación de harina como mezclas. Además, este Servicio está a cargo de implementar el acuerdo productores-gobierno de enero de 2005, respecto de la solicitud de clasificación de los trigos importados según la Norma Oficial Chilena (NCh 1237 - 2000). Adicionalmente es necesario estudiar la forma en que se puede prevenir la internación de trigos contaminados con micotoxinas (fusariosis), ya que su detección no está contemplada en la labor de inspección del SAG.

- **Norma de trigo harinero.** Es necesario efectuar una revisión de la norma de comercialización de trigo para pan (NCh 1237 - 2000), tanto en sus aspectos técnicos como en lo que se refiere a su aplicación voluntaria. Se debe estudiar si la norma existente responde a la clasificación de calidad que hoy demanda la industria. Las normas actualmente utilizadas en los principales países comercializadores de trigo incluyen una clasificación según uso final. Se debería

crear una comisión técnica que analice las modificaciones necesarias.

- **Mejoramiento del sistema de análisis de granos.** Hoy existen pocos laboratorios que presten este servicio, lo que profundiza la desconfianza entre molineros y productores, ya que éstos no confían en los análisis realizados en los laboratorios de los molinos. Es preciso evaluar la conveniencia de participar en los circuitos de calibración internacional de laboratorios de análisis de granos.

- **Estudio del sistema de transporte interno de granos.** La reducción del costo de flete es fundamental para hacer más eficiente la cadena de este cereal y para reducir los costos. Este tema merece un estudio en profundidad. Se debería iniciar gestiones ante la empresa de ferrocarriles, ya que en la época de cosecha no hay trenes para transportar la producción y no existe un buen sistema de carros. Otro factor adicional es la posibilidad de que en el futuro los camiones no puedan ingresar al perímetro de Américo Vespucio.

3. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

- **Mejoramiento de variedades.** Es necesario crear nuevas variedades que vayan en consonancia con la evolución de los mercados nacional y mundial. En tal sentido, un área por trabajar se refiere al aumento del contenido y la calidad de la proteína de los granos, que es lo que están demandando hoy las industrias molinera y salmoneera. Esto implica la búsqueda de fondos que permitan al INIA y a otras instituciones de investigación la aplicación de mejoramiento genético para elevar el contenido de proteína de los trigos utilizados en Chile, en lo que tiene una importancia creciente la utilización de marcadores moleculares.

- **Nuevas alternativas de cultivo en la rotación del trigo.** Se debe investigar y potenciar las alternativas de rotación para el trigo, con el objeto de evitar el monocultivo, ya que esto provoca una merma en la calidad y en la producción del cereal. Hoy existen mejores perspectivas para cultivos complementarios al trigo, como raps, lupino, avena y cebada cervecera. De aquí se deducen algunas tareas:

- Diagnóstico y reforzamiento de las diversas iniciativas públicas y privadas que apuntan al desarrollo de estos cultivos (proyectos FIA, CORFO, INDAP, FPEA, otros).
- Financiamiento de iniciativas para desarrollar la producción de otros granos, a través del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias (FPEA).
- Búsqueda de fondos que permitan al INIA o a otras instituciones reforzar sus actuales dispositivos de investigación.

4. ASOCIATIVIDAD DE LOS PRODUCTORES

- **Participación de los gremios de productores en la política pública.** Es preciso reactivar la Comisión Nacional del Trigo, en la cual deben participar los gremios nacionales de los productores (grandes y medianos, pequeños productores).

- **Potenciar el trabajo de FEDECEREALES y propiciar la formación de una red de productores de trigo por parte de INDAP.** La acción conjunta de los agricultores resulta fundamental para lograr una producción sostenible en el tiempo. Ella les permitiría negociar su producción con un conocimiento mayor de la cadena del trigo, con calidades homogéneas y oferta segregada.

- **Esquemas asociativos para la provisión de insumos.** Contratación de empresas de servicios para la aplicación de fertilizantes y agroquímicos y otras labores, de modo de reducir los costos de utilización de maquinaria y de insumos al operar con grandes volúmenes y a precios reducidos. Estas empresas de servicios deberían idealmente crearse y estar en manos de los propios agricultores.

5. USUARIOS DEL TRIGO

- **Apertura de una línea de trabajo con la molinería, la industria panadera y la industria de producción de salmones.** Iniciar un trabajo conjunto, en el marco de la Comisión Nacional del Trigo. Identificación de actividades comunes (investigación, promoción, capacitación, etc).

Finalmente, es preciso señalar que este esbozo de estrategia fue discutido durante el año 2005, tanto con productores como con molineros, los cuales se manifestaron dispuestos a trabajar en los ámbitos definidos. Sin embargo, quedó pendiente la realización de un Taller de Integración de la Cadena Trigo/Harina/Pan, en que estuvieran presentes todos los representantes de esta cadena agroalimentaria, debido a que los problemas derivados de la renovación de la salvaguardia imposibilitaron su ejecución. Se estima prioritario retomar este trabajo, en orden a discutir todos los temas descritos y a establecer una estrategia conjunta de solución, con tareas específicas y claras para cada sector.

Chile tiene experiencias exitosas en agricultura intensiva y de alta tecnología, por lo que podría pensarse en la adopción de estrategias que nos alejen de la producción de trigo enfocada al producto *commodity*.

PAMELA MORALES, Syngenta:

Australia es un ejemplo a seguir, no sólo porque su cadena de valor de granos o comercial funciona tan bien que sus trigos son demandados y logran obtener diferenciación de precios, sino que además, han logrado implementar un modelo que soporta las expectativas de diferentes entidades y la condición cultural de cada sector.

Elementos claves del éxito como: única oferta, orientación a cliente, responsabilidad fitosanitaria, fuerte apoyo a la investigación y desarrollo y a obtener productos diferenciados resaltan y están presentes y aprendidos en cada una de las entidades que participan en la cadena australiana.

El país oceánico ha logrado situaciones difíciles de implementar en Chile como lo son agricultores actuando cooperativamente, entidades públicas trabajando visiblemente con las privadas, productos financieros orientados a los productores de granos, molinería apoyando las necesidades de los agricultores e investigadores con objetivos comunes, pero no por ello imposibles.

La primera meta debiera ser identificar a la entidad chilena a liderar la mesa de trabajo que debe tener como objetivo idear un modelo de cadena de valor de granos que permita enfrentar el futuro.

Esta mesa de trabajo debe estar compuesta de actores principales y secundarios relacionados al rubro, debe permitir espacios a los diferentes puntos de vistas y articular mecanismos de difusión de avances y de recepción de comentarios.

Finalmente, la disposición de las entidades y la priorización de este tema nos acercarán a un Chile agrícola moderno y sostenible en el tiempo.



ALEXANDER SCHURCH, Agricultor:

-Todas las instituciones visitadas tanto privadas como estatales, de financiamiento privado, estatal o mixto se destacaban por su profesionalismo. Los ejecutivos de estas correspondían a personas de acabado nivel técnico e intelectual por sobre un perfil político.

- Los agricultores se unen en organizaciones gremiales de sólido desempeño y participan en toda la cadena del trigo como ser: producción, centros de acopios, empresas de exportación etc.

- No obstante lo anterior, el agricultor en el día a día de su actividad, no necesita invertir tiempo y concentración en actividades que no sean propias de su campo-empresa agrícola.

- Un aspecto importante es la estandarización y calidades organizadas de los granos, especialmente el trigo, que es producto de exportación en Australia. Lo que se logra por cierto, organizando cuidadosamente toda la cadena de comercialización del trigo.

- Las estrategias de producción van enfocadas hacia un nicho específico de mercado lo que se traduce en contratos que aseguran al agricultor fluidez en la comercialización y precios dentro de un rango que asegura su actividad.

- El estado Australiano es un actor relevante, regulador, de apoyo y no de entrega de subsidios.

- A través de leyes de cobros se asegura que cada actor de la cadena reciba su ingreso de manera de cuidar la "Industria del Trigo" y por consiguiente la labor del agricultor.

- Todos los actores de la cadena se interrelacionan con gran fluidez lo que permite fijar metas comunes.

- Es interesante ver como el Gobierno Australiano le asigna un valor estratégico a la actividad rural ya que valoriza, por ejemplo, externalidades como el hecho que gran parte del territorio, del agua, de los bosques etc. está en manos de los agricultores.

Finalmente quiero agradecer la oportunidad de conocer un mercado tan relevante e interesante como el Australiano.

atte., Alexander Schurch Reinike
Agricultor
Temuco

DORIS KNOPEL Y GUILLERMO SCHWARZENBERG, Molino Collico:

**INFORME GIRA DE RECONOCIMIENTO
DE LA EXPERIENCIA AUSTRALIANA DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA DEL TRIGO
ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS ASOCIADAS
PROYECTO PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA DEL PROGRAMA AGROAMIGO DE
SYNGENTA.**

Fecha 02 al 14 de junio de 2006

Informe correspondiente al equipo de
Sociedad Industrial Kunstmann S.A.
(Molino Collico)

Sra. Doris Knopel
Sr. Guillermo Schwarzenberg.

La apertura comercial del país a los mercados internacionales ha puesto un gran desafío a todos los integrantes de la cadena del trigo. Sociedad Industrial Kunstmann durante los últimos 20 años ha dedicado una especial preocupación por mejorar la rentabilidad agrícola e industrial. La subsistencia de la agroindustria del trigo frente a la enorme capacidad instalada en Argentina solo es posible, mejorando la actividad agrícola e industrial nacional. Nuestra labor en éste sentido ha demostrado que solamente la unión de estos dos sectores, trabajando en conjunto, puede rendir los frutos esperados. Sin agricultura triguera nacional no podrá subsistir la industria harinera en el Sur del país. El Molino Collico durante estos veinte años ha desarrollado diferentes actividades y programas, que comprenden:

A.- Actividades financiadas totalmente por Sociedad Industrial Kunstmann S.A.

1.- Transferencia tecnológicas a través de Días de Campo, Campos experimentales, Charlas técnicas y Publicaciones informativas.

2.- Apoyo financiero a la investigación, INIA Carillanca, Semillas Baer y Universidad Austral.

3.- Incentivos monetarios a la agricultura mediante bonificaciones extraordinarias a calidad de trigo.

4.- Participación en comisiones del Ministerio de Agricultura (Comisión del Trigo) e INN en comisiones de desarrollo de Normas.

B.- Actividades con financiamiento compartido entre el Estado, Agricultores y Molino Collico

1.- Misiones tecnológicas al extranjero, Europa y Argentina

2.- Giras técnicas dentro del país con agricultores trigueros de la Provincia de Valdivia.

3.- Programas de Desarrollo de Proveedores - con el fin de mejorar la rentabilidad agrícola desarrollado entre los años 2000 al 2004 y -con la finalidad de registrar una trazabilidad de los productos, implementar buenas prácticas agrícolas y certificar en Norma Chilena 2909 en desarrollo desde el 2005.

Esta misión tecnológica implementada por SYNGENTA y financiada por el FIA nos ha permitido conocer en detalle la experiencia Australiana de integración de la cadena del trigo.

Las visitas efectuadas fueron las siguientes:

1. Australian Wheat Board (AWB) – Melbourne

AWB es encargado y vendedor exclusivo de todas las exportaciones australianas de trigo a granel, a través de lo que se conoce como "escritorio único".

Integran la cadena de trigo, relacionándose activamente con los Productores, Almacenaje, Puertos, Industriales Molineros, Productores de Alimentos, Consumidores Nacionales y Extranjeros, e Investigadores.



El trigo australiano es estandarizado de acuerdo a las necesidades de los consumidores, su clasificación está basada en clases y tipos de trigo según sus cualidades Físicas, Biológicas y de Uso final.

2. **Australian Bulk Alliance – Melbourne**

Compañía Internacional de apoyo en servicios (Almacenamiento y Labores Portuarias). Se formó para brindarle a los agricultores una alternativa en el manejo de granos y en los servicios relacionados con la cadena de trigo en los estados del este de Australia.

3. **Longreach Plant Breeders – Melbourne**

Empresa de Fitomejoramiento triguero líder en Australia. Fue concebida para producir variedades superiores para la industria del trigo en Australia. Su principal finalidad es crear nexos entre los productores, investigadores y consumidores.

4. **Metodología Trigo Check, John Lacy – Melbourne**

Metodología basada en la Observación, Medición, Registración, Comparación, Interpretación y Acción de todas las etapas del desarrollo del cultivo de trigo.

5. **Australian Quarantine and Inspection Service (AQIS) – Melbourne**

Organismo de control fitosanitario de Australia. Inspecciona y Certifica las Exportaciones e Importaciones.

AQIS trabaja en conjunto con "Food Standards Australia-New Zealand (FSANZ)". Este último desarrolla las políticas de riesgos alimentarios y AQIS tiene la responsabilidad operacional para la inspección y muestreo.

A través de su rigurosos control e inspección, le dan valor agregado al trigo australiano; lo cual es reconocido en el extranjero.

6. **Victorian Farmers Federation – Melbourne**

Organización de agricultores más grande de Australia (21.000 miembros), pertenecen al estado de Victoria.

No reciben aporte del estado para su funcionamiento.

Dan una completa asesoría a sus agricultores, desde la siembra hasta la comercialización.

7. **Wheat Export Authority (WEA) – Canberra**

Ente gubernamental que supervisa las operaciones de la AWB, controla además las otras operaciones de exportación de trigo fuera de la AWB y así coordina el aprovechamiento de otras oportunidades. Monitorea el funcionamiento de la AWB y reporta los beneficios a los agricultores y al Gobierno.

8. **Grain Research & Development Corporation – Canberra**

Instituto gubernamental Investigación y Desarrollo que trabaja con fondos estatales y privados (los agricultores aportan el 0.99% de sus ventas y el Estado aporta con el restante), que abarca desde los agricultores, la industria, el consumidor, la comercialización y servicios.

La investigación se desarrolla desde las necesidades del mercado y son solicitadas por los productores de trigo.

9. **Grains Council of Australia – Canberra**

Programa de apoyo predial para asegurar que la producción logrará las exigencias de calidad del mercado.

Existen políticas de desarrollo de toda la actividad predial, su tarea es ayudar a mejorar:

- Rentabilidad.
- Sustentabilidad.
- Manejo de recursos.
- Competitividad.

10. **Partners In Grain – Canberra**

Organismo gubernamental de fomento y apoyo a jóvenes agricultores, con apoyo de los agricultores a través de la Asociación de Productores de Granos. Facilita el desarrollo profesional y las oportunidades para los productores con énfasis en los jóvenes y mujeres.



La gira ha sido de gran utilidad, demostrando que el camino iniciado por Sociedad Industrial Kunstmann hace 20 años, es el camino correcto para asegurar la competitividad y subsistencia en el tiempo de los integrantes de la cadena del trigo. La experiencia acumulada servirá para continuar con el trabajo, mejorando nuestros programas de apoyo a la agricultura del Sur.

Los hechos más relevantes conocidos en la gira se pueden resumir en una frase: **Colaboración y trabajo en conjunto de los distintos actores en pos de una meta común.** Hemos reconocido la ventaja de consensuar metas comunes, y conseguir que el Sector Público, y la Actividad Privada se unan para triunfar en las tareas comunes. Para conseguir esto la clave es el enfoque al cliente, concentrarse en los clientes potenciales, reconocer y solucionar los problemas de estos clientes.

De acuerdo a las exigencias del mercado todos los australianos se han puesto de acuerdo en clasificar sus trigos en cuatro clases, dependiendo del uso final de los productos derivados de estas clases. Ya desde la partida los genetistas se concentran en desarrollar y producir variedades de trigo que satisfagan las exigencias de los mercados objetivo. Las variedades conseguidas, luego de programas de investigación y desarrollo, se asignan a una de las clases y son finalmente liberadas para su uso después de un exhaustivo control experimental. Los agricultores solo siembran las variedades liberadas para su zona agrícola y asignadas a las clases que se ofrecen al mercado. La comercialización de toda la cosecha esta controlada por una sola mano, para evitar competencia destructiva en el mercado externo e interno. A medida que la venta del trigo de la temporada va progresando, los agricultores reciben el producto de la venta en forma proporcional al volumen entregado. El sistema financiero acepta estos contratos de pago diferido para entregar financiamiento al agricultor. Toda la comercialización es hecha indicando la variedad del trigo, de esta manera se conoce también la clase a la cual corresponde. El costo de investigación, desarrollo y comercialización es financiado mediante un cargo proporcional a los volúmenes entregados por cada agricultor y es descontado directamente de los pagos. De esta manera se asegura la subsistencia y viabilidad de sistema. Para poner de acuerdo a los distintos sectores hay instancias que permiten defender y equilibrar los distintos intereses. El sistema no es autoritario ya que permite que los agricultores siembren las variedades que deseen y comercialicen su producto en forma independiente. Sin embargo menos del 2% de las siembras se salen de los programas oficiales que garantizan un mayor éxito.

En resumen: un ejemplo de coordinación y cooperación desarrollado en un marco de confianza, avalado por la seriedad con que cada actor enfrenta los desafíos comunes. Un ejemplo de imitar

Debemos agradecer a la empresa SYNGENTA y a su personal por el excelente programa y al FONDO DE INNOVACION AGRARIA (FIA) por el co-financiamiento de esta Gira

Doris Knopel

Guillermo Schwarzenberg

IVAN MATUS, INIA Quilamapu:

Gira de Reconocimiento de la Experiencia Australiana de Integración de la Cadena del Trigo. Estrategias y Tecnologías, 2 al 14 de Junio de 2006

La organización fue excelente, se cumplió con el programa tal cual estaba establecido, el grupo participante fue recibido a la hora programada en cada uno de los lugares visitados. Existió una excelente disposición de las organizaciones visitadas.

Producto de esto creo que se cumplió con el primer objetivo de la gira que era básicamente conocer la experiencia Australiana en agricultura de contrato y específicamente en el rubro trigo, y entender como funciona la cadena de comercialización de este cereal.

A continuación se indican algunos aspectos que desde mi punto de vista son relevantes:

Australia siembra aproximadamente 20 millones de hectárea de trigo, de las cuales mas del 80% se destina a la exportación, llegando con este producto a mas de 30 países. Cada año Australia exporta entre 15 a 18 millones de toneladas de trigo, lo que representa un negocio de mas o menos 4 billones de dólares australianos. Aproximadamente 45 mil agricultores están involucrados en el negocio de los granos.

En cada una de las etapas de la cadena exportadora están involucrados los agricultores, no solo como productores propiamente tal sino que como administradores, es así que forman parte de los directorios de por ejemplo la AWB, participan del negocio del transporte del grano, etc.

Cuando se inicia el negocio de exportación de trigo y granos en Australia, nace como una política de gobierno, pero en la actualidad todas las etapas de la cadena son privadas, pero con participación directa de los productores. Es importante señalar que los agricultores australianos no reciben ningún tipo de subsidio.

El sistema de acopio del grano esta también muy bien implementado, existen varios puertos que de acuerdo a la zona productora permite la segregación del producto. En el caso del trigo este se clasifica en 5 categorías según calidad, lo que permite enviar un producto diferencial hacia los países compradores.

Los productores de trigo australiano, enfrentan condiciones climáticas muy adversas ya que mas del 90% de la producción se realiza en condiciones de secano, con precipitación que varia desde los 200 a los 600mm. Además de esta situación tiene problemas de salinidad, toxicidad por aluminio y problemas de enfermedades foliares, principalmente roya amarilla.

Desde el punto de vista de la investigación, en Australia, y específicamente para cereales el gobierno destina aproximadamente 80 millones de dólares, que en el caso específico de mejoramiento genético se destinan al prebreeding, o premejoramiento. Todo la información generada en esta etapa es entregada a las empresas que se dedican a la liberación y comercialización de las variedades. Antiguamente todo el proceso de generación de variedades estaba controlada por el gobierno, hoy esta en manos privadas..

Todos, o la gran mayoría, de los agricultores debe pagar un royalty por el uso de variedades protegidas. Este royalty se paga al momento de la compra de la semilla certificada, pero también en Australia existe el royalty a la cosecha que representa entre un 2 a 3 dólares por tonelada. Esto significa que el agricultor que no compra semilla certificada paga esta cantidad a la cosecha, ya que para realizar la clasificación del trigo el acopiador debe saber que variedad esta comprando o acopiando.

Toda la información reunida en esta gira permitirá cumplir con el segundo objetivo de la gira.

El tercer objetivo que dice relación con la divulgación resultara fundamental para poder hacer extensivo a la comunidad agrícola la experiencia de esta gira tecnológica.

Es importante destacar el grupo reunió a toda la cadena productiva, agricultores, asesores técnicos, industriales (molinos), un investigador (mejoramiento genético de trigo) y una representante del ministerio de agricultura.

Deseo agradecer a FIA y Syngenta por haberme invitado a participar en esta gira y también agradecer a FIA, Syngenta e INIA por el financiamiento recibido.

Atentamente. Iván Matus T.
Ing. Agrónomo Ph.D.
Mejoramiento Genético Trigo



FERNANDO CORTES, Agricultor:

En primer lugar quiero mencionar que fue una gran experiencia, muy enriquecedora para mí, tanto por lo que conocimos en Australia, como por la organización y el excelente grupo humano con el que viajamos.

La Gira a Australia para conocer la cadena del valor del trigo australiano me dejó tres ideas importantes que rescatar y creo que a esto deben apuntar los esfuerzos que hagamos por mejorar nuestra cadena de comercialización del trigo.

En primer lugar, vimos que en Australia, a diferencia de otros grandes exportadores de trigo del mundo, el Estado tiene un pequeño rol "garante o certificador" y nada más. Es decir, construyen una imagen país (similar a lo que trata de hacer Prochile con su slogan "Chile, Always surprise") y después se preocupan de mantenerla. Nada de subsidios, fijar precios, restringir las importaciones, etc. Y esta es una política de libre comercio muy parecida a la chilena.

En segundo lugar, vimos que los Australianos identificaron a sus aliados y éstos no fueron los molinos, como nos proponen acá en Chile.

Los molinos son una industria que para ser competitiva necesita comprar trigo barato y vender harina cara. Si el trigo barato lo compran en Chile o viene de Argentina, Australia o Tumbuctú, al molino le da lo mismo, mientras sea el más barato y cumpla con los requisitos de calidad para hacer harina. Cuando los Australianos se dieron cuenta que sus aliados no eran los molineros (o sea el mercado local) se abrieron al mundo.

Nosotros también tenemos que identificar a nuestros aliados, que son los que tienen el mismo objetivo, que realmente necesitan que al trigo le vaya bien. Estos aliados son los genetistas, multiplicadores de semillas, productores, proveedores (de productos específicos), acopiadores, transportistas y corredores. Y cuando los tenemos identificados, tenemos que trabajar en conjunto para mejorar la cadena de comercialización del trigo chileno.

Y, por último, los Australianos fueron capaces de oír al mercado, determinar qué es lo que los mercados necesitan y producir exactamente eso. Así, lograron homogeneizar la producción, dividirse en zonas de producción eficientes para cada variedad, y dejar de tratar de "hacerlas todas"; produciendo hoy en día trigos que abarcan los usos más increíbles; desde los conocidos usos harineros y pasteleros, hasta variedades para producir plásticos biodegradables (solubles en alcohol).
Atentamente.

Fernando Cortés Errázuriz

EDUARDO FUENTES, Syngenta:

Gira Australia 2006

Realmente el viaje fue muy provechoso desde todo punto de vista. Si bien las realidades son muy diferentes, es posible rescatar varios puntos importantes, para ser replicados o montar programas parecidos en Chile, y así poder mejorar en nuestros procesos de producción, en el cual la comercialización es parte importante.

Una de las cosas que me llamo la atención fue que los agricultores se dedicaban a producir, vale decir a lo que saben hacer. La comercialización la realiza otra empresa y el almacenaje también. En Chile muchas veces se cometen errores tanto en comercialización como en guarda, y no se cuenta con medios apropiados, ni competencias adecuadas para realizar estos dos puntos importantes. Si lo vemos de esta forma, se puede decir que el agricultor australiano es más profesional. Y creo que este es un punto que debemos mejorar.

Si bien el negocio es distinto. En Australia la exportación es el fuerte. Ellos están enfocados a la calidad, a la segmentación dentro de su sistema, y les da muy buenos frutos, ya que es posible distinguir mercados específicos y producen lo que el mercado quiere, de esta forma presentan distintas calidades, con distintos precios asociados. También es posible ver que no están cerrados solamente a la producción de granos, se ve también un enfoque a la producción de energía, algo que viene muy fuerte y que en algún momento se convertirá en una competencia de los granos y una alternativa más de negocio para los agricultores, algo que ni el gobierno ni privados, ni estamentos de investigación están ajenos.

Lo otro importante que se pudo ver es como trabajan de forma coordinada todas las partes de la cadena, y me llama la atención las empresas de semillas que en conjunto con la empresa que comercializa elabora programas y lanzan distintas variedades para diferentes fines. Variedades que se respetan y que los agricultores producen y pagan. Por lo que todos ganan.

Los organismos regulatorios son también muy importantes en este sistema. Sistema que está todo relacionado, los diferentes estamentos y todos se dedican a lo suyo, incluso hay programas de financiamiento a los productores y programas de capacitación de diferentes temas, no importando la profesión.

Uno de los lugares que más me llamó la atención fue el centro de investigación y desarrollo. Centro que es parte de los agricultores y el gobierno. Me impactó que la investigación sea tan orientada al mercado y las necesidades de los agricultores, y así mejorar la rentabilidad de ellos. Nos mostraron la gran cantidad de información que manejan y los programas que están desarrollando. Prácticamente están en todas las zonas de producción y representan una diversidad grande de realidades.

En general, nosotros tenemos mejores rendimientos y mejores zonas agroclimáticas que ellos, sin embargo es digno saber porqué ellos se organizan mejor y le sacan partido y diferencian su producto respecto a las competencias. Ellos tienen volumen. Pero nosotros debemos orientarnos a los mercados, producir para nichos, diferentes productos, y con marca registrada. La no transgenia, las variedades, las calidades, etc.. Tenemos menos volumen pero si podemos producir. Es importante poder regular y que podamos participar todos, vale decir agricultores, empresas privadas, gobierno, acopiadores, transportistas. De esta forma ganaremos todos.

Eduardo Fuentes Ibarra.



MARCEL JAKOB, Agricultor:

- Los agricultores se especializan en producir, no en almacenar ni comercializar. Esto último se lo encargan a terceros.
- La comercialización se hace en forma conjunta entre los agricultores, por lo que todos reciben el mismo precio por un mismo trigo.
- El estado apoya a los agricultores en momentos de catástrofes naturales como sequías o con problemas financieros, pero no subvenciona, dejando así que el mercado actúe libremente, sin intervenciones.
- El estado en su momento apoyo la creación de una empresa comercializadora nacional, de la cual los agricultores son socios, empresas que hoy día esta privatizada.
- En Chile deberíamos mirar hacia un trabajo en conjunto con el gobierno y asociaciones gremiales a fin de almacenar y comercializar en conjunto, y percibir por trigos de igual calidad, un mismo precio.
- El estado debe revisar sus políticas de entrega de tierras a pueblos originarios o las leyes que limitan el uso de estas a chilenos, para no disminuir las tierras agrícolas.

Marcel