



ima

**INNOVACION MARKETING
AGROALIMENTARIO**

AGREGUE VALOR A SU PRODUCTO

INNOVACIÓN EN MARKETING AGROALIMENTARIO

FORMULARIO PROGRAMA DE TRABAJO

OFICINA DE PARTES - FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	26 MAYO 2008
Hora	8:30
Nº Ingreso	2477

OFICINA DE PARTES - FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	09 ABR. 2008
Hora	17:40
Nº Ingreso	1689

CONVOCATORIA 2007

TABLA DE CONTENIDOS

A. GENERAL DE LA PROPUESTA

- I. ANTECEDENTES GENERALES**
- II. OBJETIVOS**
- III. CARTA GANTT**
- IV. HITOS**
- V. PRESUPUESTO CONSOLIDADO**

B. PARA CADA INSTRUMENTO

B1. ESTUDIO Y PROYECTO

- I. TIPO**
- II. ANTECEDENTES GENERALES**
- III. OBJETIVOS**
- IV. METODOLOGIA**
- V. RESULTADOS E INDICADORES**
- VI. COSTOS Y APORTES**
- VII. EQUIPO PROFESIONAL**

B2. CURSO O PASANTIA

- I. LUGAR DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION**
- II. FECHA DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION**
- III. INSTITUCION O ENTIDAD RESPONSABLE QUE DICTA U ORGANIZA LA ACTIVIDAD DE FORMACION**
- IV. PARTICIPANTES DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION**
- V. OBJETIVOS**
- VI. RESULTADOS**
- VII. PROGRAMA DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION**

FOLIO BASES:		CÓDIGO (Uso interno)	FIA-		-C-2007-1		
--------------	--	-------------------------	------	--	-----------	--	--

Antes de iniciar el llenado del Formulario, se recomienda leer con detención el Instructivo, a fin de evitar errores que posteriormente dificulten su seguimiento por parte de FIA.

A. GENERAL DE LA PROPUESTA

I. ANTECEDENTES GENERALES

1. NOMBRE DE LA PROPUESTA:	
Programa de apoyo para la creación e implementación de sello de calidad para nueces de nogal chilenas de exportación. (Primera parte Estudio)	
2. SECTOR:	AGRÍCOLA
3. PRODUCTO:	NUECES DE NOGAL
4. REGIÓN:	IV-RM-V-VI Y VII
5. PERIODO DE EJECUCION:	
FECHA DE INICIO	MAYO 2008
FECHA DE TÉRMINO	OCTUBRE 2008
DURACIÓN	6 MESES, estudio. 2 años, proyecto.
6. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA POSTULANTE (Anexos I y II)	
NOMBRE EMPRESA	COMITÉ DE NUECES A.G (CHILENUT)
REPRESENTANTE LEGAL:	JUAN LUIS VIAL CLARO
FIRMA	

II. OBJETIVOS

Objetivo general

Determinar la factibilidad técnica y económica de implementar un sello de calidad para promoción de nueces de nogal chilenas.

III. CARTA GANTT (Presentar en Anexo III)

IV. HITOS

Instrumento 1: Estudio

1. Exploración de antecedentes mundiales relacionados con la temática.
2. Revisión de procesos de implementación de sellos de calidad y actividades exitosas.
3. Estudio de casos.
4. Reuniones con expertos en sellos de calidad y especialistas en temas relacionados con la comercialización de nueces.
5. Revisión de aspectos legales y normativas.
6. Análisis de la información recopilada y diagnóstico.
7. Preparación del producto final y elaboración de la propuesta.

Instrumento 2: Proyecto

(segunda parte proyecto queda sujeta a resultados de estudio)

1. Diseño del sello de acuerdo a resultados de estudio.
2. Elaboración de una estrategia de imagen país asociado al sello.
3. Elaboración de una estrategia para implementación del sello de junto al organismo de que certifique el sello.
4. Implementación del sello.

V. PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE LA PROPUESTA

ITEM (a)	FIA		EMPRESA		TOTAL	
	M\$	%	M\$	%	M\$	%
RRHH						
EQUIPAMIENTO (b)						
INFRAESTRUCTURA						
VIATIVOS/MOVILIZACION						
MATERIALES E INSUMOS						
SERVICIOS DE TERCEROS						
CAPACITACION						
DIFUSION						
GASTOS GENERALES						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
IMPREVISTOS						
TOTAL						

(a) La pertinencia de los ítems está asociada el tipo de instrumento. A excepción de infraestructura, la que no se puede financiar con aportes en ninguno de los instrumentos que componen la convocatoria.

(b) En cualquier caso, los aportes FIA sólo permiten financiar equipamiento menor.

B. PARA CADA INSTRUMENTO

B1. ESTUDIO Y PROYECTO

I. TIPO

ESTUDIO Y PROYECTO

II. OBJETIVOS

Objetivo Instrumento 1: ESTUDIO

Determinar la factibilidad técnica y económica de implementar un sello de calidad para promoción de nueces de nogal chilenas.

Objetivo Instrumento 2: PROYECTO

(sujeto a resultados de estudio)

Implementar un sello representativo de los valores diferenciadores de las nueces de nogal de Chile.

Nº	Instrumento	Objetivos específicos (priorizar no más de 5 objetivos por instrumento)
1	Estudio	Recopilar información mundial validada relacionada con la temática.
2	Estudio	Enumerar experiencias nacionales e internacionales de la temática.
3	Estudio	Investigar y procesar normativa asociada al proceso.
4	Estudio	Presentar propuesta terminada.

III. METODOLOGIA

Instrumento 1: ESTUDIO

1. Captura y pesquisa de información técnica.
2. Obtención información de experiencias nacionales e internacionales.
3. Análisis y validación de casos útiles a la decisión de implementación del sello en nueces chilenas.
4. Reuniones con expertos en sello de calidad.
5. Exploración de normas asociadas al proceso.
6. Proceso de información.
7. Presentación de propuesta.

Instrumento 2: PROYECTO
(Sujeto a resultados de estudio)

1. Contratación de organismo certificador de sello.
2. Creación de estrategia para implementación del sello junto a organismo contralor.
3. Reunión con empresas exportadoras para definir tiempos y forma en que se aplicará el sello.
4. Talleres educativos para las empresas exportadoras.
5. Implementación del sello.
6. Control de organismo que certifica sello en las empresas exportadoras para verificar la correcta aplicación del sello.
7. Promoción internacional del sello en mercado objetivo.

IV. RESULTADOS E INDICADORES

Resultado o producto		Descripción	Indicador de cumplimiento	Nº del objetivo al que responde
Nº	Nombre			
1.	Exploración de antecedentes mundiales relacionados con la temática.	Se usarán herramientas de la vigilancia tecnológica, para lo cual se utilizarán como fuentes de información bases de datos de libre acceso y la información de Internet relacionada con la materia, concentrándose en la información de los países de la UE y USA.	Captura y pesquisa de información técnica	1.
2.	Revisión de procesos de implementación de sellos de calidad y actividades exitosas	El trabajo se concentrará en este mes en la búsqueda de procesos y productos en los cuales se ha aplicado sellos de calidad, para realizar un resumen de los casos exitosos que sirvan como ejemplo para la determinación de la implementación del sello de calidad en las nueces de nogal.	Obtención información de experiencias nacionales e internacionales	1.
3.	Estudio de casos	Este punto contempla el análisis de los casos encontrados en el punto anterior, los cuales se complementarán con reuniones con el Comité de Palta Hass de Chile, Chilealimentos, AOCH, en Chile, quienes han realizado acciones de implementación de los sellos de calidad en algunos casos con éxito, y otras con la experiencia del fracaso. También se indagará en experiencias internacionales como los ejemplos del International Berry Comission y el Programa de Sello de Flores FLP (Flower Label Programme).	Análisis y validación de casos útiles a la decisión de implementación del sellos en nueces chilenas	2.
4.	Reuniones con expertos en sellos de calidad y especialistas en temas relacionados con la comercialización de nueces	Primeramente se realizará un catastro de los involucrados en esta temática en el país y se agendarán reuniones con especialistas en sellos de calidad en Chile. Posteriormente se levantará información acerca de los actores de la cadena de comercialización que son relevantes para ser entrevistados y se les consultará para conocer su opinión de la factibilidad de implementación de un sello de calidad en la especie en cuestión. Se contempla también levantar información acerca de la opinión de los directores de Chilenuit para este mismo fin. Todas estas acciones se realizarán con el fin de cruzar la información acerca de la viabilidad de aplicar el sello en el producto del estudio.	Reuniones realizadas	2.
5.	Revisión de aspectos legales y normativas	Con el fin de conocer si existe algún impedimento con relación a los aspectos legales, se dedicará tiempo en resolver este supuesto para abordar otro aspecto del diagnóstico inicial	Conocer normativa asociada al proceso	3.
6.	Análisis de la información recopilada y diagnóstico	Con toda la información recogida durante 2 meses, se realizará un análisis acucioso de los antecedentes para verificar la confiabilidad de la información y establecer un diagnóstico preliminar que deberá ser el punto inicial para el diseño de la propuesta final. Para esta finalidad, se incorporarán herramientas para la toma de decisiones, y para lo cual se usarán los instrumentos de análisis apropiados para dicho efecto.	Información procesada	3.
7.	Preparación del producto final y elaboración de la propuesta	Mediante esta acción se definirá el producto final y la propuesta contendrá el resultado de los análisis que definirán la viabilidad de la implementación del sello de calidad en los nogales chilenos.	Propuesta terminada	4.

V. ESTRUCTURA DE COSTOS Y APORTES

En el archivo Excel que se adjunta, "Estructura de Costos y Aportes.xls" deben completarse los siguientes cuadros:

Flujo mensual de Aportes FIA de cada instrumento

Flujo mensual de Aportes Empresa de cada instrumento

Flujo mensual total (Aportes FIA y Empresa) de cada instrumento

Presupuesto consolidado del instrumento

Para completar dichos cuadros, se debe usar una **Memoria de cálculo**, la cual también está incluida en el archivo Excel mencionado.

VI. EQUIPO PROFESIONAL (Debe adjuntar en Anexo IV y V los Currículum Vitae y cotizaciones en el caso de contratar un Servicio de Terceros)

Para completar el cuadro refiérase a los siguientes tipos:

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. Coordinador | 5. Empresa de servicios (como ejemplos: publicista, diseñador gráfico) |
| 2. Asesor o consultor externo | |
| 3. Técnico de apoyo | |
| 4. Administrativo | |

Nombre	Tipo	Función o tarea a desarrollar	Instrumento
Elena Puentes	Coordinador	Coordinar propuesta	Estudio
Felipe Rosas	Consultor	Realizar estudio	Estudio
Juan Luis Vial	Técnico de apoyo.	Supervisión estudio	Estudio
Vittorio Bianchini	Técnico de apoyo.	Supervisión estudio	Estudio
NN	Empresa de servicio.	Diseño y elaboración sello	Proyecto
NN	Asesor o consultor externo.	Implementación del sello en las empresas exportadoras	Proyecto
Elena Puentes	Coordinador	Coordinador propuesta	Proyecto
Juan Luis Vial	Técnico de Apoyo	Supervisión proyecto.	Proyecto

B2. CURSOS O PASANTIAS

VIII. LUGAR DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION

País	
Ciudad	

IX. FECHA DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION

Fecha Inicio	
Fecha Final	

X. INSTITUCION O ENTIDAD RESPONSABLE QUE DICTA U ORGANIZA LA ACTIVIDAD DE FORMACION

XI. PARTICIPANTES DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION

Nombre participante	RUT	Cargo dentro de la empresa

XII. OBJETIVOS

XIII. RESULTADOS

XIV. PROGRAMA DE LA ACTIVIDAD DE FORMACION (Adjuntar en Anexo VII la carta de aceptación del participante(s) a la actividad de formación)

ANEXOS

ANEXO I: FICHA DE DATOS INSTITUCIONALES

Ficha Empresa Postulante

Nombre de la organización, institución o empresa	Comité de Nueces A.G. (CHILENUT)		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Dirección			
País	Chile		
Región	Región Metropolitana		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Email			
Web	www.chilenut.cl		
Tipo entidad (C)	Organización o Asociación de Productores pequeños. Organización o Asociación de Productores mediano-grande.		

(C) Ver notas al final de este anexo

ANEXO II: FICHA DE DATOS PERSONALES

Ficha Representante(s) Legal (es)

(Esta ficha debe ser llenada tanto por el Representante Legal de la Empresa que postula)

Nombres	Juan Luis		
Apellido Paterno	Vial		
Apellido Materno	Claro		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Comité de Nueces A.G. (CHILENUT)		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Presidente		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región			
Ciudad o Comuna	Metropolitana		
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web	www.chilenut.cl		
Género	Masculino	<input checked="" type="checkbox"/>	Femenino <input type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Productor individual. Profesional.		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

Nota: Se deberá repetir esta información tantas veces como números de representantes legales participen

Ficha Coordinador

(Esta ficha debe ser llenada tanto por el Coordinador de la propuesta)

Nombres	Elena		
Apellido Paterno	Puentes		
Apellido Materno	Jiménez		
RUT Personal			
Nombre de la Organización o Institución donde trabaja	Comité de Nueces A.G. (CHILENUT)		
RUT de la Organización			
Tipo de Organización	Pública	<input type="checkbox"/>	Privada <input checked="" type="checkbox"/>
Cargo o actividad que desarrolla en ella	Coordinadora		
Profesión	Ingeniero Agrónomo		
Especialidad	Fruticultura		
Dirección (laboral)			
País	Chile		
Región	Metropolitana		
Ciudad o Comuna			
Fono			
Fax			
Celular			
Email			
Web	www.chilenut.cl		
Género	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
Etnia (A)			
Tipo (B)	Profesional		

(A), (B): Ver notas al final de este anexo

(A) Etnia

Mapuche
Aimará
Rapa Nui o Pascuense
Atacameña
Quechua
Collas del Norte
Kawashkar o Alacalufe
Yagán
Sin clasificar

(B) Tipo

Productor individual pequeño
Productor individual mediano-grande
Técnico
Profesional
Sin clasificar

(C) Tipo de entidad

Universidades Nacionales
Universidades Extranjeras
Instituciones o entidades Privadas
Instituciones o entidades Públicas
Instituciones o entidades Extranjeras
Institutos de investigación
Organización o Asociación de Productores pequeños
Organización o Asociación de Productores mediano-grande
Empresas productivas y/o de procesamiento
Sin clasificar

ANEXO III: CARTA GANTT GENERAL DE LA PROPUESTA

(VER FORMATO SUGERIDO EN ARCHIVO EXCEL "FORMATO CARTA GANTT.XLS")

ANEXO IV. CURRICULUM VITAE DE SERVICIOS A TERCEROS

FELIPE ROSAS

Experiencia internacional:

2002 Chile , Coordinación de gira productores y empresarios de berries pertenecientes a la asociación nacional de frutas y vegetales de Serbia.
2003 Hungría. Prochile, Coordinación de gira de empresarios agroindustriales
2004 Sial (Paris) y Serbia , coordinación gira comercial con empresarios rubro deshidratados y congelados.
2004 representación de Chile en II encuentro europeo de asociaciones de frutas y Vegetales procesados. en Vrnacka Banja.Serbia/Macedonia
2005 China. Prochile, coordinación de Gira técnico –Comercial zonas agrícolas del este, Beijing,Liaonin,Hebei, Shandong y feria de alimentos Sial en Shanghai.

Sus socios han sido relatores en distintos seminarios en Chile y el extranjero:

1999 seminario nacional de cerezas, aspectos comerciales
2002 seminario comercialización de frutas, Chillán, FIA
2003 Octubre, Seminario internacional de Berries Prochile, Fepach.
2003 Seminario sobre BPA y BPG organizado por FIA y SOFO, Temuco IX Región.
2004 IV seminario internacional de Frutas, ChileAlimentos , Chillan, Octubre
2005 Seminario internacional , Santiago..Asoex Junio
2005 Miembro Comité Organizador 9th world symposium Rubís y ribes. Chile
2000> Charlas a agricultores entre la V a X Regiones
Sobre Buenas Prácticas Agrícolas .Organizadas por empresas privadas del rubro alimentos
2007 Organización I Seminario Internacional de Berries

Consultorías a empresas e Instituciones

1996-1998 Diseño e Implementación sello calidad "Chilean Frozen berry Comisión" (presencia en Ferias en USA, Europa y Asia)

1999 en adelante ,implementación de HACCP y BPM en 4 Agroindustrias de la RM,y VII Región. (Gospa S.A.)

1999 en adelante , Vital Berry Marketing S.A.(principal exportador de berries de Chile) asesoría en Gestión Gerencial.

2001 Fepach/FIA Coordinación General 1er Catastro Nacional Agroindustrias

2003 David Del Curto S.A. ,desarrollo de proyectos.

2004 Instituto Odontológico Ebro SA ,Santiago

2004 Unifrutti S.A..proyectos

2004> Serbia. Slobodametel Kokanovic, convenio de cooperación con fábrica de maquinaria agroindustrial.

2004 Asesoría SAG para proyecto de elaboración de manuales de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para agricultores de la AFC. (Agricultura Familiar Campesina).

2005 Berry Group.Beijing, China, acuerdo de cooperación mutua..

2005> FoodSources ,asesoría a Revista de alimentos.Shanghai ,China.

2005 FAMER (Fundación para la pequeña y mediana empresa de américa Latina y el Caribe).Estudios de Berries y Miel en Chile .Análisis de la Agroindustria Chilena.

2005 Inscrita en S.A.T. Servicios de Asesorías Tècnicas , comercialización, gestión y proyectos de INDAP.

Proyectos:

Prochile: Proyectos de penetración, prospección y mantención de mercados en el àrea agroalimentaria.

CORFO:Fontec-Programa Apoyo a la Gestión (PAG) –Programa Desarrollo Proveedores (PDP).

INDAP

Evaluador Proyectos FIA (Fundación para la Innovación Agraria)

Inscrito en Chile Compra

Consultor CORFO

Consultor USACH/U AMERICAS/U MAYOR

Consultor Pymexporta

Publicaciones

Fepach-prochile- Manual para la operación de prácticas adecuadas de higiene en plantas procesadoras de Alimentos .

FIA-Fepach . -2001 CD que incluye un completo Catastro de la Agroindustria Chilena

Sus Socios son:

Felipe Rosas Ossa ,Ingeniero Agrònomo
Blanca Ossa Castillo ,Empresaria .

Referencias

INDAP: Sr Marco montagna , jefe de fomento 6908000
Prochile, Sr Alex Sawadi, Gerente de productos
Chile Alimentos , Sr Guillermo Gonzalez, gerente General
SAG, Sra Soledad Ferrada, depto de Exportaciones

Aosex, Sr Ronald Bown ,presidente
Fedefruta, Sr rodrigo Echeverria ,Presidente
Chilealimentos ,Gonzalo Bachelet ,Vicepresidente
Vial Berry Marketing, Sr Constantino Mustakis , director.
David Del curto , sr Eugenio Silva, director
Unifrutti, Sr Arturo Costabal ,director
Berry group China, Sr James li ,director
FoodSourcs, China, Sra Anny Ming, editora
SNA Luis Schmidt , Presidente
Hortifrut Victor Moller ,presidente (socios Pacific Nut)
Agroprodex ,Jorge Batarce Zerené, presidente

ANEXO V. COTIZACIONES CONTRATACION DE SERVICIOS DE TERCEROS

ANEXO VI. COTIZACIONES DE COMPRA DE EQUIPOS

ANEXO VII. ANTECEDENTES DE MERCADO DEL PRODUCTO OBJETIVO

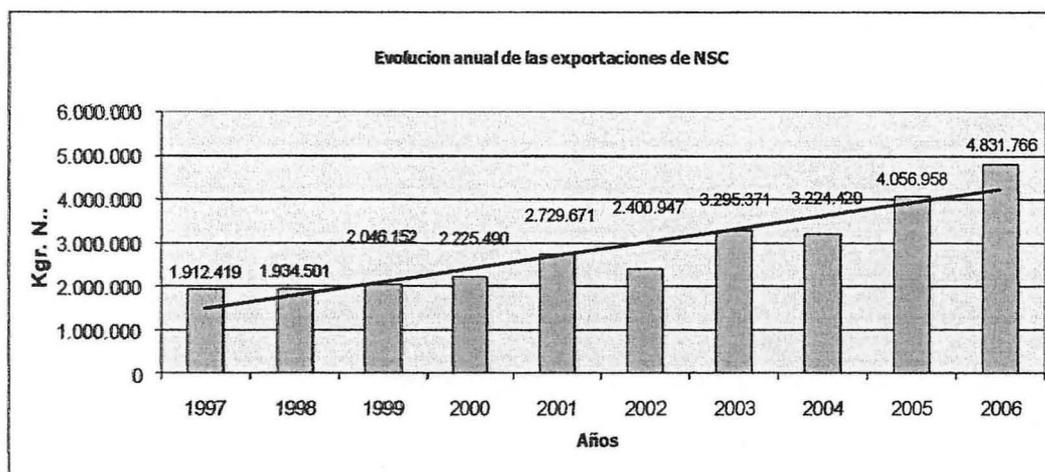
6.1. Mercado General

El principal mercados de las nueces son los mercados externos, el 85% de la producción nacional se destina principalmente a Europa. A continuación detalle para NSC y NCC son datos del año 2006.

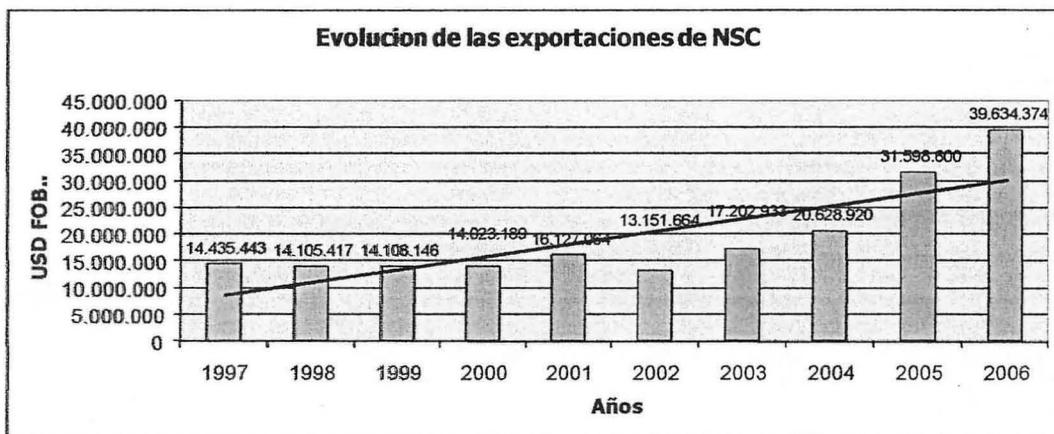
1) NSC

Año	Cantidad Kg. N	Fob en U\$S	Fob/Kgr. N.
1997	1.912.419	14.435.443	7,55
1998	1.934.501	14.105.417	7,29
1999	2.046.152	14.108.146	6,89
2000	2.225.490	14.023.189	6,30
2001	2.729.671	16.127.064	5,91
2002	2.400.947	13.151.664	5,48
2003	3.295.371	17.202.933	5,22
2004	3.224.420	20.628.920	6,40
2005	4.056.958	31.598.600	7,79
2006	4.831.766	39.634.374	8,20

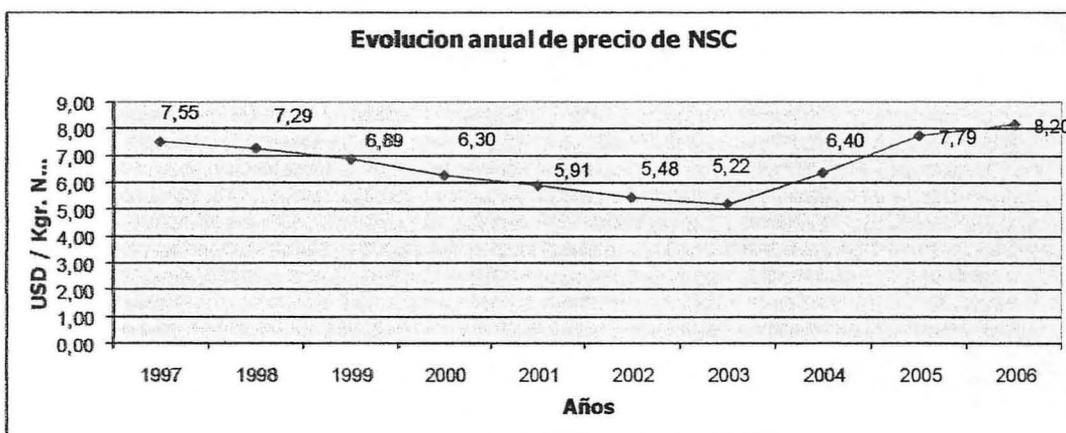
Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

Año 2006

Nº	DESTINO	USD FOB
1	ITALIA	9.385.638
2	BRASIL	8.351.025
3	ESPAÑA	5.026.855
4	ALEMANIA	4.501.864
5	PORTUGAL	3.711.981
6	SUIZA	2.408.469
7	HOLANDA	1.185.417
8	ECUADOR	903.476
9	VIETNAM	800.000
10	AUSTRIA	740.036
11	ARGENTINA	718.193

Nº	DESTINO	USD FOB
12	VENEZUELA	641.167
13	BELGICA	406.172
14	INGLATERRA	315.481
15	URUGUAY	289.667
16	PERU	136.668
17	COSTA RICA	41.088
18	JAPON	31.452
19	PARAGUAY	26.244
20	COLOMBIA	13.300
21	USA/PR	180
	TOTAL	39.634.374

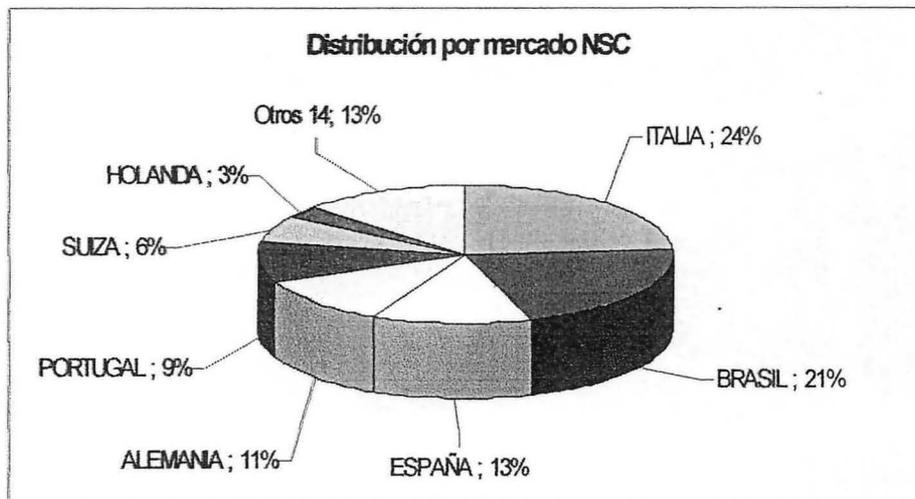
Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

Destinos de las nueces sin cáscara

Chilenas 21 Países.

Total FOB exportado NSC 39.634.374

Total Kg. Exportados NSC 4.831.766



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

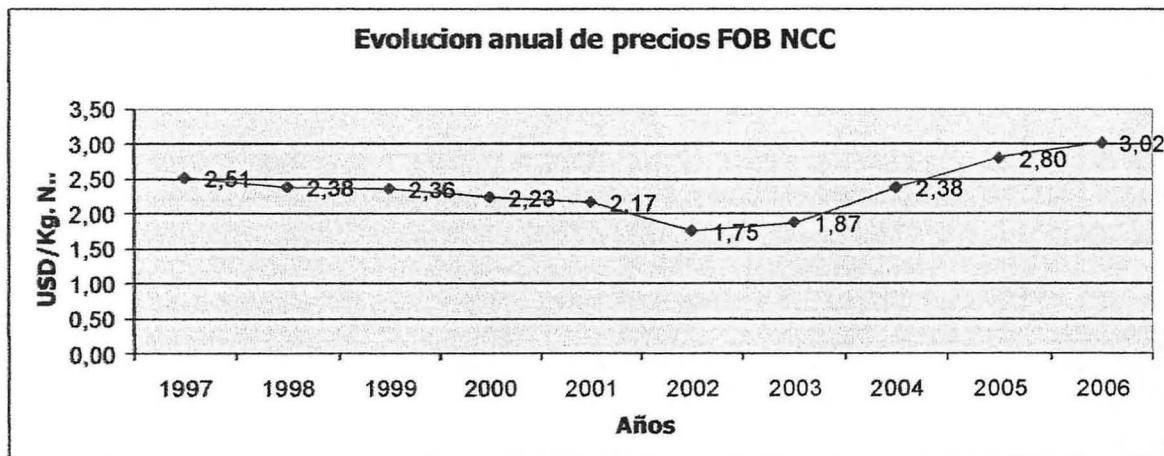
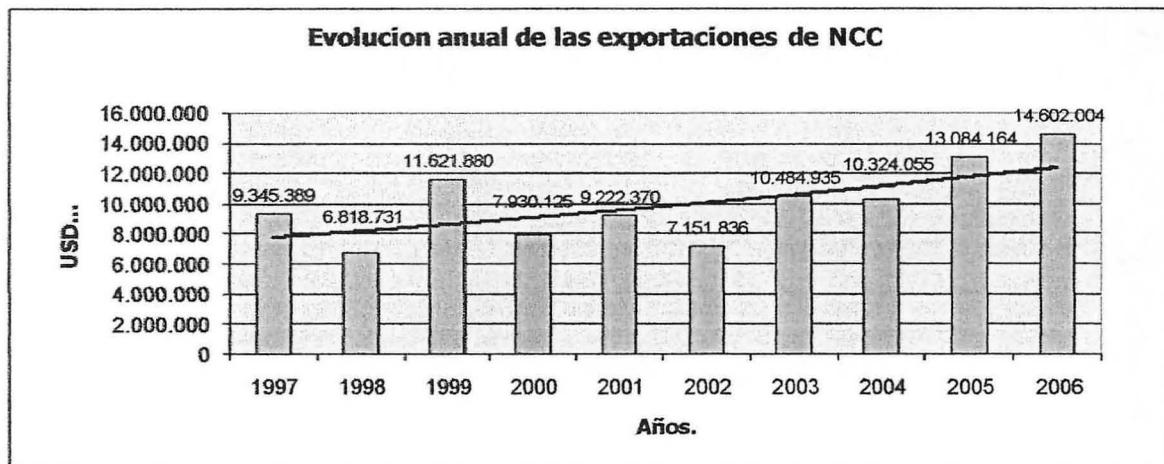
2) NCC

Año	Cantidad Kg. N	Fob en Usd	Fob/Kgr. Usd
1997	3.716.327,00	9.345.389	2,51
1998	2.859.884,70	6.818.731	2,38
1999	4.932.980,90	11.621.880	2,36
2000	3.551.842,55	7.930.125	2,23
2001	4.258.149,10	9.222.370	2,17
2002	4.087.755,68	7.151.836	1,75
2003	5.605.142,00	10.484.935	1,87
2004	4.342.875,00	10.324.055	2,38
2005	4.667.241,00	13.084.164	2,80
2006	4.831.893,00	14.602.004	3,02

Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

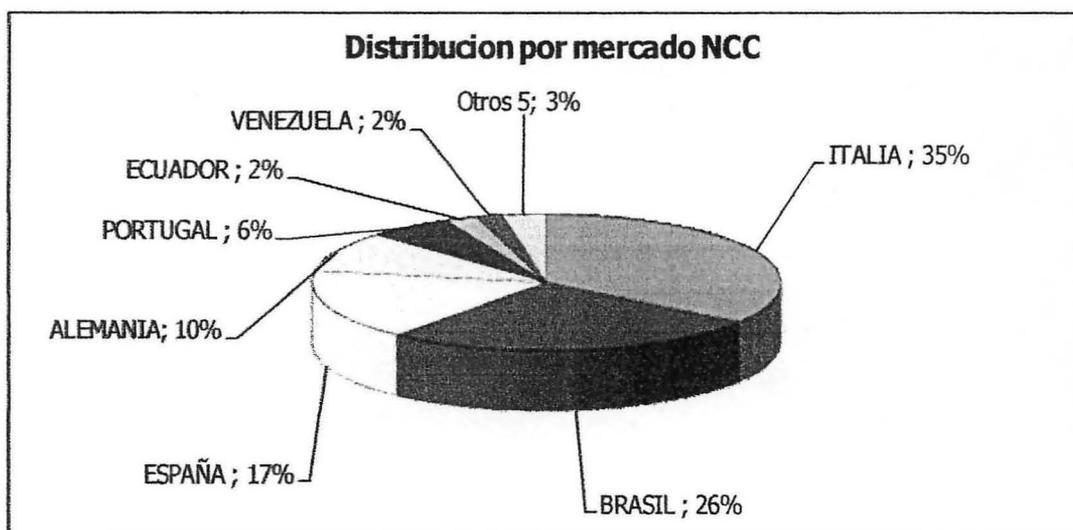


Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

NCC AÑO 2006

Nº	DESTINO	USD FOB
1	ITALIA	5.100.309
2	BRASIL	3.839.913
3	ESPAÑA	2.433.758
4	ALEMANIA	1.392.739
5	PORTUGAL	868.744
6	ECUADOR	335.508
7	VENEZUELA	250.490
8	ARGENTINA	118.250
9	URUGUAY	95.750
10	PERU	88.685
11	HOLANDA	62.549
12	MALTA	15.310
	TOTAL	14.602.005

Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.



Elaboración CHILENUT, en base a datos de Aduana.

- El mercado de las nueces Chilenas tiene un tamaño de:
 - 17,5 millones de kilos producidos y 59 millones USD FOB exportados
 - Chile representa:
 - 1,16% de la producción mundial (1.500 millones)
 - 3,4% de las exportaciones mundiales de NCC en TM
 - 2,8% de las exportaciones mundiales de NSC en TM
 - Nueces chilenas son productos de nicho y reciben "price premium" en el mercado internacional.
 - NCC: 3,4% 4% valor
 - NSC: 2,8% 4,8% valor

- Mercado:
 - La producción nacional está orientada al mercado de exportación
 - Mercado en alza en cuanto a producción, volumen exportado y retorno
 - Mercado concentrado en cuanto a países de destino (Italia (27%) + España + Brasil = 63% y empresas exportadoras (5 Primeras = 53%) (2005 26%; 61%; 54%)
 -

- Perspectivas de la industria:
 - El aumento de la producción nacional y regional (Argentina), requiere buscar nuevos mercados, ya que hoy se encuentra muy concentrada, de lo contrario, probablemente los precios serán inferiores que los actuales.

Mercado Objetivo

Para el análisis de este sector, es importante considerar que el cultivo comercial del nogal corresponde a una inversión a largo plazo debido a que los árboles de esta especie pueden mantenerse productivos entre 30 a 60 años. En comparación con otras especies frutales, la entrada a plena producción es más lenta, ya que los primeros frutos comienzan aparecer entre el tercer y cuarto año, alcanzando el árbol su plena producción entre el séptimo y octavo año con una producción promedio de huerto de 5.000 kilos por ha.

La producción de Nueces de Nogal en Chile se ha caracterizado por ser bastante estable en cuanto a precio del producto, costos de producción y rentabilidad. El margen neto puede llegar a valores cercanos a los US\$ 4.500/ha. en las condiciones de precios actuales. Los niveles de costo, en plena producción son inferiores al de la mayoría de las especies frutales de exportación, alcanzando valores aproximados a \$ 2.500.000/ha. lo que hace que el nivel de riesgo del cultivo sea también menor.

Si bien no existen estadísticas muy precisas sobre la evolución que ha experimentado la superficie dedicada a la producción de Nueces de Nogal en nuestro país, la información de ODEPA indica que en el año 2004 la superficie plantada de huertos comerciales alcanzaría a 9.230 ha. Los dos principales factores que habrían estimulado esta mayor plantación serían el deterioro de la rentabilidad en especies frutales alternativas y los imperativamente buenos precios y retornos que han obtenido los productores de nueces.

Cuadro 2: Superficie plantada con nogales

(hectáreas)

Especies	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nogal	6.955	6.880	7.575	7.412	7.565	7.808	8.300	8.650	8.900	9.230

Fuente: elaborado por ODEPA con información de CIREN e INE. 2007

De acuerdo a la evolución que ha presentado la producción de Nueces de Nogal en el país, la que en el 2004 alcanzo alrededor de 14.500 toneladas, se observa una tendencia creciente. Esto principalmente producto de las nuevas plantaciones que recién están entrando en plena producción y de la introducción de las nuevas variedades en la década de los 90.

El cambio en las variedades y los aumentos en la superficie han permitido a la industria nacional mejorar sus niveles de calidad, aumentar los rendimientos y consecuentemente su producción. Como resultado, se debiera esperar un aumento de la producción durante los próximos seis años, la cual podría llegar a superar fácilmente las 15.500 Toneladas.

En años anteriores, el Nogal se cultivaba sobre la base de plantas obtenidas de semilla, de variedades californianas, lo que implicaba una gran variabilidad en el desarrollo y productividad de cada árbol. En la reciente década se han desarrollado las plantas injertadas, introduciéndose nuevas variedades en huertos de mayor densidad. Alrededor de un 40% de los nogales que están actualmente en producción provienen de huertos injertados con variedades norteamericanas, las que permiten un mayor rendimiento y una mejor calidad. Entre las variedades más utilizadas destacan la Serr y Chandler.

De acuerdo al tamaño de los predios y el nivel tecnológico que utilizan, los productores pueden ser agrupados en tres categorías:

Los grandes productores, con huertos de más de 70 hectáreas cuyo nivel tecnológico es alto.
Productores medianos, cuyos huertos fluctúan entre 20 y 70 ha., en el cual predominan los huertos de buena calidad y con buen manejo.
Pequeños productores, mayoritarios en número, con huertos de menor tamaño y donde más de la

mitad presentaría serios problemas de producción en lo relativo a calidad y condición sanitaria. Estos huertos serían antiguos, no injertados y cuyo manejo tecnológico suele ser deficiente.

Para definir la calidad de las Nueces de Nogal, los principales criterios para definir su calidad son una cáscara bien sellada, un volumen comestible fresco y un color claro. La cosecha oportuna y el hidratado son claves para mantener la calidad potencial del producto.

De acuerdo al Catastro de Agroindustrias de Chile realizado por Fepach el año 2001, en el país existirían 25 plantas procesadoras de nueces. Éstas trabajarían un promedio de 4 meses al año, desde Abril a Julio y tendrían una capacidad de proceso de 17.214 kg/hora. El siguiente cuadro presenta la distribución de esta capacidad de procesamiento a lo largo del país.

Capacidad Instalada en el País para el procesamiento de Nueces de Nogal.					
Unidad/Región	V	RM	VI	Otros	Total
Kg/hora	4.000	11.500	1.225	489	17.214

Fuente: Fepach, 2004

Actualmente, se estima que la cantidad de producto terminado procesado durante los últimos años sería de 9.000 ton., cantidad bastante inferior a la capacidad potencial de procesamiento estimado de 16.000 toneladas por año.

En Chile se produce una amplia variedad de productos derivados de las nueces. En nueces con cáscara, la industria produce nuez blanqueada y natural en varios calibres (26/28, 28/30, 30/32, 32/34, 34/36 y +36). Generalmente las nueces que se exportan son de calibre 30 mm y superiores.

Por otra parte, en nuez sin cáscara los productos incluyen la mariposa, los cuartos y trozos (cuartillos). En mariposas, existen cuatro productos en función del color: extra light, light, light amber y amber. Las nueces sin cáscara se venden por tamaño ya sea clasificándolas en small, medium y large, o, según el calibre del producto original con cáscara. En cuanto a los productos con mayor valor agregado, la industria nacional ha comenzado a comercializar nueces en bolsa además de a granel como una manera de ir directamente al producto snack. Hay algunas empresas que están haciendo otros procesos a las nueces tales como tostado, cortado y sellado para llegar a la industria de alimentos (helados, yoghurt, entre otros).

El consumo interno corresponde a una proporción bastante menor de la producción nacional de nueces, representando solo un 15% del total. No se observa en el país un gran desarrollo de este mercado, caracterizándose por un consumidor que aún no aprende a conocer ni a exigir calidad.

En términos del mercado Internacional, Chile y Argentina son los únicos países de Latinoamérica que exportan nueces. Chile lidera los envíos porque el país trasandino está recién comenzando a producir nueces de calidad, aún en volúmenes muy pequeños.

La cadena de comercialización de exportación se caracteriza en que los productores entregan su nuez al exportador para su posterior venta al exterior. Si bien las empresas exportadoras muchas veces están integradas horizontalmente hacia atrás, normalmente tienen que complementar su producción propia con producción ajena.

La forma de relacionarse entre exportadora y productor es a través de contratos anuales que usualmente operan bajo alguno de estos tres sistemas: compra a firme, venta a consignación y consignación con mínimo garantizado. La diferencia entre éstas modalidades ve en relación a quién asume el riesgo de volatilidad en los precios. Según fuentes de la industria, la tendencia debiera ir hacia una mayor utilización de la consignación con mínimo garantizado siguiendo la tendencia que existe con la fruta fresca.

ANEXO VIII. CARTA O CERTIFICADO DE ACEPTACION A LA ACTIVIDAD DE FORMACION