

GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

PROPUESTA DEFINITIVA	“BASES PARA LA SUSTENTABILIDAD DE LA PRODUCCION DE NOGAL EN CHILE: UN ANALISIS PROSPECTIVO PARA LA INDUSTRIA CHILENA”
CODIGO	FIA-CO-V-2003-1-A-07
ENTIDAD RESPONSABLE	FEDEFRUTA F.G.
SUPERVISOR PROPUESTA	SOLEDAD HIDALGO
COORDINADOR EJECUCION	VERONICA CASTRO
MODIFICACIONES	

Verónica Castro
COORDINADOR PROPUESTA

SUPERVISOR
FIA

**PROGRAMA DE CONSULTORES CALIFICADOS
FORMULARIO PRESENTACIÓN DE PROPUESTA**

FOLIO DE
BASES

050

CÓDIGO
(uso interno)

FIA-CO-V-2003-1-A-07

SECCIÓN 1: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

NOMBRE DE LA PROPUESTA

“BASES PARA LA SUSTENTABILIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE NOGAL EN CHILE: UN ANÁLISIS PROSPECTIVO PARA LA INDUSTRIA CHILENA”

ESPECIALIDAD CONSULTOR

ECONOMÍA AGRARIA

IDENTIFICACIÓN CONSULTOR (adjuntar *currículum vitae*, Anexo 1 y carta de compromiso, Anexo 2)

Nombre: Juan Ignacio Domínguez y Equipo del Departamento de Economía Agraria

Institución / Empresa: Pontificia Universidad Católica de Chile

Dirección Postal: Vicuña Mackenna 4860, Macul

Teléfono: 6865301/6864122 **Fax:** 6865727 **e-mail:** jidc@puc.cl, csoler@puc.cl

Ciudad: Santiago

País: Chile

Fecha de Nacimiento:

N° Pasaporte: 81.698.900-0

ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Federación de Productores de Fruta de Chile, FEDEFRUTA F.G.

RUT: 71.261.500-1

Dirección: San Antonio 220 of.301

Ciudad y Región: Santiago

Fono: 6325274

Fax y e-mail: 632-7327 comitedenueces@fedefruta.cl

Cuenta Bancaria (tipo, N°, banco): 820003971-9/Bco Santander



REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Luis Schmidt Montes

Cargo en la Entidad Responsable: Presidente

RUT:

Dirección: San Antonio 220 of.301 Santiago

Fono: (02) 632-5274

Fax y e-mail: (02) 632-7327

Firma: _____

COORDINADOR DE LA EJECUCIÓN (adjuntar *curriculum vitae* completo, Anexo 3)

Nombre: Verónica Castro

Cargo en la Entidad Responsable: Pertenciente al Directorio Comité de Nueces

RUT:

Dirección: San Antonio 220 of.301 Santiago

Fono: 632-5274

Fax y e-mail: (02) 632-7327 vinolab@entelchile.net

Firma: _____

FECHA DE INICIO: 1 de Septiembre del 2003

FECHA DE TÉRMINO: 30 de Abril del 2004 (sin incluir Enero y Febrero, meses de mayor actividad del comité).

COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA

\$17.142.857

FINANCIAMIENTO SOLICITADO

\$12.000.000

70 %

APORTE DE CONTRAPARTE

\$5.142.857

30 %





TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL CONSULTOR

Con el fin de llevar a cabo este estudio, se solicitan las siguientes etapas, actividades y productos:

Etapa I: Diagnóstico de la Situación Mundial del Mercado de Nueces:

Por medio de la revisión de información secundaria (estudios, estadísticas, entre otros) y de información primaria (entrevistas a expertos y agentes internacionales) se busca conocer la situación mundial del mercado de la nuez.

Esta etapa comprende un análisis de:

- Principales países productores a nivel mundial: evolución de la superficie, producción y su incidencia en la determinación de precios. Incluye un análisis de los principales competidores de Chile y como estos afectan el desempeño de la industria nacional.
- Principales países importadores a nivel mundial: identificación de los importadores mundiales de nuez y los tipos de productos adquiridos.
- Niveles de consumo y demanda externa: análisis de los productos y de los niveles de consumo en los principales países importadores. Esta etapa incluye un análisis de los productos de mayor valor agregado, sus características principales, su penetración en el mercado y principales países proveedores e importadores.
- Análisis de las principales instancias de penetración a los mercados (ferias, encuentros, entre otros).
- Identificación de los principales países que pueden llegar a ser compradores de la nuez chilena.

Etapa II: Diagnóstico de la Situación Actual de la Industria Nacional:

Por medio de la recopilación de información secundaria y de la incorporación de opiniones de productores, expertos y académicos se busca diagnosticar la situación actual de la industria nacional.

Esta etapa comprende un análisis de:

- Las características del mercado: identificación de cada agente y su importancia relativa en la cadena de comercialización, volúmenes producidos, tipo de productos, entre otros. Análisis de la relación comercial existente entre los distintos agentes.
- Consumo y demanda: niveles actuales de consumo y tipo de productos consumidos.
- Superficie y Producción: Estimación de la superficie y producción de nueces y perspectivas de su evolución a futuro.
- Precios y volúmenes transados a nivel nacional e internacional.
- Evolución de las exportaciones a los principales países de destino.
- Apoyos actuales del gobierno a la industria: involucra la identificación de instrumentos de fomento a las exportaciones existentes en el país.

El producto de esta etapa será un diagnóstico de la situación actual de la industria nacional de nueces.

Etapa III: Análisis de Competitividad:

- Análisis Externo: El análisis externo aborda los factores que afectarán el desempeño de las exportaciones nacionales en el mediano plazo, definiendo éste en un horizonte de 8 a 10 años.





CONTINUACIÓN TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL CONSULTOR

Esta etapa involucra una revisión de información secundaria (publicaciones, estadísticas, estudios, entre otros) referida a los mercados internacionales de la nuez, como asimismo, se procederá a realizar entrevistas a ejecutivos y especialistas en comercio exterior de manera de conocer su visión respecto a los principales elementos que condicionarán el desempeño de los mercados internacionales en el mediano plazo. Se busca por medio de éste analizar las fuerzas que afectan la competitividad, es decir, la rivalidad de los compradores, los cambios en los compradores, la amenaza de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos, el cambio en los proveedores y el cambio tecnológico.

El producto final de esta etapa corresponderá a la identificación de las oportunidades y amenazas que el entorno le ofrece al sector en el logro de sus metas.

- **Análisis Interno:** El objetivo de esta etapa es analizar y evaluar las capacidades actuales del país para competir exitosamente en los mercados internacionales futuros. Para cumplir con dicho objetivo se contempla la revisión de información secundaria a partir de diagnósticos que se hayan realizado previamente en el sector como también de estudios de Odepa, Fundación Chile, Departamento Economía Agraria, entre otros. Se plantea a su vez, la realización de entrevistas o focus groups con los principales agentes involucrados en el sector.

Esta etapa involucra el análisis de los principales factores que afectan la ventaja competitiva del país en las exportaciones de nuez. Entre los factores a analizar destacan:

- Localización geográfica que analizará hasta donde la ubicación del país ofrece alguna ventaja competitiva para el desarrollo del rubro.
- Calidad y cantidad de recursos naturales y materias primas: dispone el país de recursos que favorezcan el desarrollo del sector?
- Potencial agroecológico o ventajas climáticas que posee el país frente a otros países.
- Disponibilidad y calidad de los recursos humanos y costos relativos de la mano de obra.
- Disponibilidad y acceso a recursos de capital.
- Infraestructura disponible que presente ventajas o limitaciones para el desarrollo de la industria.
- Información: como es el nivel de conocimiento del mercado externo e interno? Existe suficiente información que les permita identificar nuevos nichos de mercado o productos?
- Investigación y desarrollo: la industria presenta fortalezas en la investigación y desarrollo en la producción de materias primas, procesos, elaboración de productos finales y sistemas de control y calidad?
- Prestigio: que imagen tiene el país en el exterior como productor de nueces? Es su posicionamiento el adecuado?
- Demanda doméstica: el crecimiento futuro de la demanda domestica contribuye a adquirir las economías de escala para poder ser competitivos en el futuro?
- Organización industrial: la organización actual de la industria permite un mayor desarrollo del sector y de las exportaciones?





CONTINUACIÓN TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL CONSULTOR

El producto final de esta etapa corresponderá a un análisis sobre las capacidades, es decir, debilidades y fortalezas del sector.

Etapa IV: Identificación de Factores Claves para la Competitividad Futura

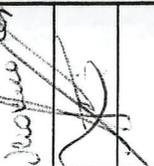
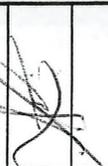
El análisis de los factores claves para la competitividad futura del rubro representa los principales desafíos que el sector debe superar para incrementar su competitividad en el mediano plazo. Se busca por medio de esta etapa identificar los elementos sobre los cuales deberá trabajar el sector de manera de asegurar su éxito en el futuro. Es decir, los aspectos centrales de su estrategia a futuro que le permitan desarrollarse exitosamente en el largo plazo.

Es importante destacar, que la identificación de cada factor será en función de la información recopilada en las etapas anteriores, temas que serán analizados en talleres de trabajo con representantes del sector.

El producto de esta etapa corresponderá a la identificación de los factores claves para el éxito futuro del sector, tanto para los productores como las instituciones públicas.



SECCIÓN 2: PROPONENTES (adjuntar c. vítae resumido de acuerdo a pauta adjunta, Anexo 4)

NOMBRE	RUT	FONO	DIRECCIÓN POSTAL	REGIÓN	LUGAR DE TRABAJO	ACTIVIDAD PRINCIPAL	FIRMA
1. Juan Luis Vial Claro		2841251	Luis Thayer Ojeda 0115, oficina 602	Santiago	Inversiones y Exportaciones Requiuex	Gerente General	
2. Verónica Soledad Castro Bravo		8242901	Las Delicias Parcela 3 – 5 Buin	Santiago	Agrícola Los Nogales de Calera Ltda. y Agrícola Malloco Ltda.	Gerente General	
3. Nicolás Iannuzzi Mussuto		8712168	Fundo San Juan s/n Pirque	Santiago	Agrícola El Raco Ltda.	Administrador General	
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
11.							
12.							
13.							
14.							





SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.1. Objetivo general (técnico y económico)

El objetivo general de la consultoría es identificar las oportunidades, los requerimientos, y las opciones de estrategia comercial, en un horizonte de mediano plazo, que asegure la sustentabilidad y el desempeño competitivo de la producción de nogal en Chile.

3.2. Objetivos específicos (técnicos y económicos)

Los objetivos del estudio son los siguientes:

3.2.1 Analizar la situación actual de la industria internacional de nueces. Involucra identificar y analizar a los principales actores involucrados en la industria (productores y exportadores), analizar las características y comportamiento de consumidores (importadores), entre otros.

3.2.2 Analizar la situación actual de la industria nacional de nueces. Incluye caracterizar a los diferentes actores involucrados en la industria, analizar su interrelación, estimar la superficie y producción y sus perspectivas de crecimiento futuro, analizar los productos y volúmenes exportados, entre otros.

3.2.3 Analizar y evaluar las capacidades actuales del país para competir exitosamente en los mercados internacionales futuros. Esta parte incluye un análisis de los principales factores que afectan la ventaja competitiva del país en la exportación de nuez con el objetivo de anticipar requerimientos y potenciar fortalezas que presenta el sector.

3.2.4 Analizar los factores que afectarán el desempeño futuro de las exportaciones. El análisis de las fuerzas que afectan la competitividad permite anticipar problemas y oportunidades comerciales que faciliten el desarrollo del sector.

3.2.5 Proponer líneas de acción que apoyen la sustentabilidad a largo plazo del sector. El hecho de anticipar líneas de acción permite dinamizar la penetración y consolidación del mercado.

3.2.6 Hacer participar y difundir los resultados del estudio a los principales agentes involucrados en el sector





SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.3. Justificación de la necesidad y oportunidad de contar con el apoyo de un consultor

Si bien Chile ha podido incrementar con fuerza sus exportaciones de productos agropecuarios y derivados en años recientes, en algunos ámbitos el crecimiento y consolidación de las exportaciones sectoriales no han cumplido las expectativas y proyecciones esperadas. Es posible observar con frecuencia problemas tales como falta de profesionalización, orientación a corto plazo, elementos que comprometen la capacidad de sustentar las tasas de crecimiento en el largo plazo, booms en inversiones, entre otros.

Si el país desea mantener elevadas tasas de crecimiento en su producción y exportaciones, es necesario avanzar hacia una nueva fase del desarrollo exportador, caracterizada por elementos tales como una orientación a la satisfacción de las necesidades de los compradores, una comprensión profunda de la evolución esperada de los mercados en el mediano y largo plazo, un mayor valor agregado y mejores servicios incorporados en la oferta nacional.

Frente a este escenario es que la industria de nueces, para lograr una inserción internacional exitosa y sustentar sus tasas de crecimiento de las exportaciones agropecuarias, requiere disponer de una visión estratégica del desarrollo de su sector exportador, que le permita anticipar posibles problemas y oportunidades comerciales y que le facilite el desarrollo del sector en el mediano plazo.

En concreto, es fundamental para la industria poder anticipar líneas de acción en área tales como: conocimientos de las necesidades y patrones de consumo en los mercados externos, oferta de sus principales competidores y bienes sustitutos, características y comportamiento de las cadenas de distribución y comercialización, políticas y comportamiento de los precios y márgenes de comercialización, características de los agentes comerciales, importadores, representantes, entre otros.

Por lo anterior, se hace necesario desarrollar un estudio que permita identificar oportunidades y requerimientos comerciales de las actividades exportadores actuales o potenciales, de manera tal que el sector tome acciones en forma dinámica y oportuna. Se busca, por medio de éste, dinamizar la penetración y consolidación de las exportaciones nacionales de nuez en los mercados externos y realizar una reflexión conjunta respecto de la situación competitiva de la actividad, las proyecciones, oportunidades y los requerimientos comerciales. El objetivo principal es identificar las oportunidades, requerimientos y opciones estratégicas de la industria de la nuez, de modo de orientar acciones que tengan un importante impacto sectorial o regional.

57



SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.4. Antecedentes técnicos y viabilidad de incorporación al sistema productivo nacional de la(s) tecnología(s) involucrada(s)

Las respuestas que va a generar la consultoría serán la base para la toma futura de decisiones por parte de la industria.

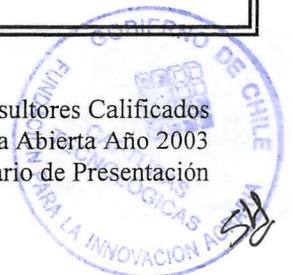




SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.5. Coherencia de la propuesta con las actividades innovativas que los proponentes desean desarrollar en el corto plazo

La propuesta propone constituir las bases para la sustentabilidad de la actividad de manera que dependerá de los resultados obtenidos las acciones que se tomen a futuro.





SECCIÓN 3: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

3.6. Resultados o productos esperados con la realización de la propuesta

Con la propuesta se espera contar con líneas de acción que aseguren la sustentabilidad de la industria en el largo plazo. Es decir, se busca dinamizar la penetración y consolidación de las exportaciones nacionales de nuez en los mercados externos y realizar una reflexión conjunta respecto de la situación competitiva de la actividad, las proyecciones, oportunidades y los requerimientos comerciales.

SECCIÓN 4: COMPROMISO DE TRANSFERENCIA

Interesa que el documento constituya en sí mismo una instancia de movilización de intereses y voluntades. Por ello es importante la participación de agentes privados y públicos durante la ejecución de la propuesta, así como lograr la más amplia difusión de los resultados de ésta. Para la difusión se incluirán actividades tales como:

- Realización de tres seminarios durante los meses de Mayo y Junio en que se den a conocer los principales resultados, conclusiones y propuestas del estudio. Los seminarios deben servir como instancia de difusión, validación y discusión de resultados. Los seminarios se realizarán en la Región Metropolitana, V Región y VI Región y el público estimado en cada uno se detalla a continuación:
RM: 100 personas
VR: 50 personas
VIR: 50 personas
- Una publicación en la Revista Agronomía y Forestal UC.
- 300 ejemplares de un documento resumen de los resultados del estudio para los productores
- Se promoverá una reunión, entrevista en la Revista del Campo
- Se elaborará un artículo para publicar en revistas del sector (El campesino, Fedefruta)

SECCIÓN 5: BENEFICIARIOS

Todos los agentes involucrados en la industria de la nuez son los potenciales beneficiarios de la realización de este estudio. El análisis de la capacidad competitiva de la industria de la nuez en el país compromete las actividades de todos los agentes involucrados en el sector y le permite al sector como un todo definir una estrategia a largo plazo que le asegure sus sustentabilidad a futuro.





SECCIÓN 6: IMPACTOS ESPERADOS

Por medio de los resultados obtenidos se espera identificar las oportunidades, requerimientos y opciones estratégicas de la industria de la nuez, de manera de orientar acciones que tengan un importante impacto sectorial y/o regional. La idea es asegurar la sustentabilidad en el largo plazo, de los agentes involucrados en la industria.



SECCIÓN 7: PROGRAMA DE ACTIVIDADES			
FECHA TENTATIVA	ACTIVIDAD	OBJETIVO	PRODUCTO ESPERADO
1 Septiembre – 31 Octubre	Diagnóstico de la Situación Mundial del Mercado	Analizar la situación actual de la industria internacional de nueces. Involucra identificar y analizar a los principales actores involucrados en la industria (productores y exportadores), analizar las características y comportamiento de consumidores (importadores), entre otros.	Informe de Avance
1 Octubre – 30 Noviembre	Diagnóstico de la situación actual de la industria nacional	Analizar la situación actual de la industria nacional de nueces. Incluye caracterizar a los diferentes actores involucrados en la industria, analizar su interrelación, estimar la superficie y producción y sus perspectivas de crecimiento futuro, analizar los productos y volúmenes exportados, entre otros.	Informe de Avance
1 Noviembre al 31 Marzo	Análisis de competitividad	Analizar y evaluar las capacidades actuales del país para competir exitosamente en los mercados internacionales futuros. Esta parte incluye un análisis de los principales factores que afectan la ventaja competitiva del país en la exportación de nuez con el objetivo de anticipar requerimientos y fortalezas que presenta el sector.	Informe de Avance
31 Diciembre – 30 Abril	Identificación de factores claves para la competencia futura	Analizar los factores que afectarán el desempeño futuro de las exportaciones. El análisis de las fuerzas que afectan la competitividad permite anticipar problemas y oportunidades comerciales que faciliten el desarrollo del sector	Informe de Avance
31 Diciembre – 30 Abril	Proponer líneas de acción.	Proponer líneas de acción que apoyen la sustentabilidad a largo plazo del sector. El hecho de anticipar líneas de acción permite dinamizar la penetración y consolidación del mercado.	Informe Final
Mayo-Junio	Difundir los resultados	Hacer participar y difundir los resultados del estudio a los principales agentes involucrados en el sector	3 Seminarios de difusión (en la V, VI y RM, respectivamente)

Nota: no se incluyen los meses de Enero y Febrero porque es el período de mayor actividad para el Comité de Productores de Nueces.



SY

SECCIÓN 8: COSTO TOTAL Y APOORTE SOLICITADO (EN PESOS)

ÍTEM	COSTO TOTAL	APOORTE PROPIO	APOORTE SOLICITADO	Número de cotización adjunta (Anexo 5)
Honorarios consultor (Recursos Humanos Comité)	12.769.400	2.669.400	10.100.000	
Viático de Movilización (gastos menores de bencina, pasajes locomoción, taxi, entre otros)	864.857	64.857	800.000	
Material de Difusión	2.000.000	2.000.000		
Gastos emisión de pagaré	81.600	81.600		
Gastos Generales (teléfono, fax, arriendo de oficina, fotocopias, etc)	1.427.000	327.000	1.100.000	
TOTAL	17.142.857	5.142.857	12.000.000	



AS

SECCIÓN 8.2: DETALLE DEL CÁLCULO DE COSTOS (EN PESOS)

ÍTEM	COSTO UNITARIO	Nº DE UNIDADES (CANTIDAD)	COSTO TOTAL	Nº COTIZACIÓN
Honorarios consultor (Recursos Humanos Comité)			12.769.400	
Viático de Movilización (gastos menores de bencina, pasajes locomoción, taxi, entre otros) (*)			864.857	
Material de difusión (*)	666.666	3	2.000.000	
Gastos emisión pagaré	81.600	1	81.600	
Gastos generales (teléfono, fax , arriendo de oficina, uso de computadores, fotocopias)			1.427.000	
TOTAL			17.142.857	



SECCIÓN 8.1: PROCEDENCIA DEL APORTE DE CONTRAPARTE (EN PESOS)

ÍTEM	APORTE ENTIDAD RESPONSABLE	APORTE DIRECTO DE LOS PROponentES	APORTE OTRA PROCEDENCIA (ESPECIFICAR)	APORTE TOTAL DE CONTRAPARTE
Honorarios consultor (Recursos Humanos Comité)	2.669.400			2.669.400
Viático de Movilización (gastos menores de bencina, pasajes locomoción, taxi, entre otros)	64.857			64.857
Material de difusión	2.000.000			2.000.000
Gastos emisión pagaré	81.600			81.600
Gastos generales (gastos de teléfono, fax, arriendo de oficinas, uso de computadores, fotocopias, etc)	327.000			327.000
TOTAL	5.142.857			5.142.857

