

**PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA
LA INNOVACIÓN AGRARIA**

APOYO A LA PARTICIPACIÓN

INFORME TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN
Jaime Perry Jungk

Junio 2005

CONTENIDO DEL INFORME TÉCNICO Y DE DIFUSIÓN

1. Antecedentes Generales de la Propuesta

<u>Nombre :</u>	6º Congreso Internacional Hazelnut
<u>Código:</u>	FIA- FP-L-2004-1-A-037
<u>Postulante</u>	Jaime Alfredo Perry Jungk
<u>Entidad Patrocinante</u>	Sociedad Inmobiliaria e Inversiones Goldberg S.A.
<u>Lugar de Formación</u>	Terragona - Reus, España
<u>Tipo o Modalidad de Formación</u>	Congreso Internacional
<u>Fecha de realización (Inicio y término)</u>	14 al 18 de Junio de 2004
<u>Justificación y Objetivos de la Propuesta</u>	Contribuir a la formación para el desarrollo y fomento del cultivo del Hazelnut en la IX Región del país.
<u>Resultados e Impactos Esperados</u>	Obtener información que permita decidir la conveniencia del cultivo del Hazelnut en la IX Región del país

2. Breve Resumen de los Resultados

La participación del postulante tenía una orientación principal de negocios, una perspectiva radicalmente distinta a la que normalmente tienen otros postulantes que asisten en busca de reforzamiento técnico, una perspectiva de Agrónomo más que de Agricultor o Productor.

Bajo esta perspectiva, se lograron adquirir importantes conocimientos, informarse de los estudios y del soporte técnico que existe para el desarrollo del cultivo del Hazelnut a nivel mundial es tranquilizador cuando se pretende introducir una nueva especie en el país y que implica inversiones importantes en un ambiente prácticamente experimental de alta incertidumbre.

Es importante destacar el conocimiento de primera fuente que se adquiere en cuanto a la magnitud del mercado y la importante generación de divisas que se pueden generar por la vía de agregar valor al producto básico versus la sola producción y venta de commodities como se desprende de escuchar presentaciones de la delegación de Estados Unidos y los contactos directos en reuniones informales que normalmente se producen.

Tomar cabal conocimiento que se está entrando en un mercado absolutamente dominado por un país desde épocas inmemoriales, que no solo domina la capacidad de producción sino que también copa los mayores mercados de exportación y consumo. Es el caso de Turquía como productor de casi el 80% de la producción mundial y la Comunidad Europea, consumidora de casi el 90 % de dicha producción. Nos enfrentamos a un mercado de características de oligopolio que es fundamental advertir antes de pensar en incursionar en este cultivo. De hacerlo, no se puede pensar siquiera en tratar de tener posiciones dominantes de mercado. En esta materia, a la fecha las condiciones están dadas por el mayor productor mundial que fija su precio a su manera y conveniencia donde el resto de la comunidad mundial, por su baja producción ni siquiera recibe los beneficios de ese precio por lo insignificante de su oferta.

La experiencia observada en otros países que tienen un tamaño de producción relativamente similar a la que puede llegar a tener u optar nuestro país y que también se han enfrentado a la disyuntiva del tamaño de su oferta , nos enseña que es preferible optar por atender nichos específicos de mercado que pretender incidir en el mercado global. La experiencia del estado de Óregon, único estado de Estados Unidos que produce el 99% del Hazelnut en dicho país, nos entrega importantes experiencias de un concepto de Cooperativa, muy desprestigiado en nuestro país por cierto, pero que ha sido tremendamente exitoso en dicho país, tal vez por la tecnología incorporada y la alta capacidad administrativa y productiva de valor agregado que han desarrollado.

Experiencias en cooperativa, de menor trascendencia eso sí, se pudo apreciar en la demostración española que tocó conocer durante este congreso internacional. En este caso, el cooperativismo es más tradicional y también menos creativo en cuanto a agregar valor al producto. Sus resultados si bien es cierto son defensivos en cuanto a enfrentarse a un mercado de mayor tamaño como es el de Turquía, carecen del modelo organizativo necesario para tildarlo de exitoso como es el caso norteamericano, razón que necesariamente lleva a concluir que este tipo de modelos funciona en la

medida que la capacidad organizativa lo permite y es de conocimiento general que en dichas materias Estados Unidos supera con creces a lo que puede hacer un modelo Español o Italiano. Es un modelo, por cuanto, a seguir y más que a imitar el llamado que queda planteado es a incorporarse a ello, introduciendo el concepto de globalización al antiguo y fracasado concepto de cooperativa. La referencia es hacia una cooperativa con socios internacionales, concepto no difundido, pero que puede dar a nuestro país una ventaja clara, por su capacidad organizativa, por la contra estación, que es su máxima contribución y ventaja en este mercado ya que puede dar una capacidad de producción permanente a plantas que hoy son de estacionalidad, como es el caso de las del hemisferio norte.

Como resultado de la capacitación del postulante, la entidad patrocinante pretende incursionar en la consecución de una cooperativa global, iniciando contactos con la cooperativa del estado de Oregon para buscar la asociación entre productores nacionales y norteamericanos. Es la mayor potencialidad que se ha logrado identificar y que haría económicamente sustentable el cultivo de Hazlnut en nuestro país sin estar dispuesto a los vaivenes de los mercados dominantes de Europa.

3. Itinerario de Trabajo Realizado

Fecha	Actividad	Objetivo	Lugar
14 al 18 Jun 2004	Asistencia al 6° Congreso Internacional Hazelnut	Contribuir a la formación para el desarrollo y fomento del cultivo del Hazelnut en la IX Región del país.	Terragona - Reus, España
4 May 05	Día de Campo	Difundir la experiencia de un predio experimental de Hazelnut	Fundo Mapu Kudau – Liucura - Pucón,
19 May 05	Conferencia: “Mercado del avellano y su comercialización”	Difundir las conclusiones del asistente al 6° Congreso Internacional Hazelnut	Salón Biblioteca Galo Sepúlveda, Arturo Prat 42, Temuco

4. Resultados Obtenidos

Se obtuvieron conocimientos del manejo de huertos comerciales y de las principales amenazas que afectan dichos huertos. Visto el énfasis del asistente, los mayores conocimientos han sido los señalados en el resumen anterior en función del análisis de mercado al cual se van a exponer los productores nacionales.



Foto N° 1



Foto N° 2



Foto N° 3



Foto N° 4

Se tomó conocimiento en terreno de las maquinarias de apoyo a las cosechas y de las distintas superficies como se puede apreciar en las fotografías que pueden existir entre hileras.

Fue significativo también conocer productos con valor agregado como es el caso de los presentados por la delegación norteamericana producidos por la cooperativa de Oregon, algunos de ellos se exponen a continuación en las siguientes imágenes.

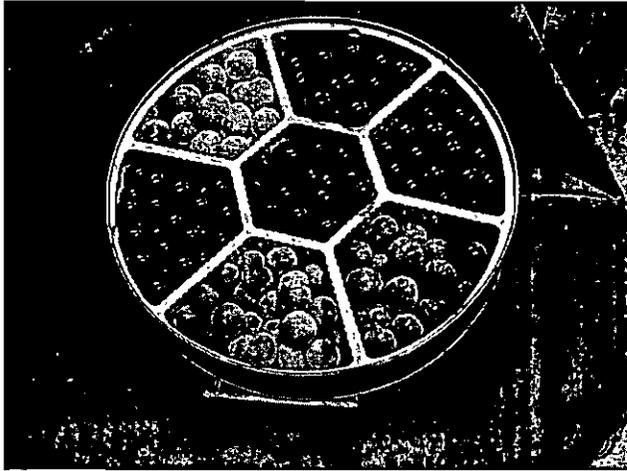


Foto N°5

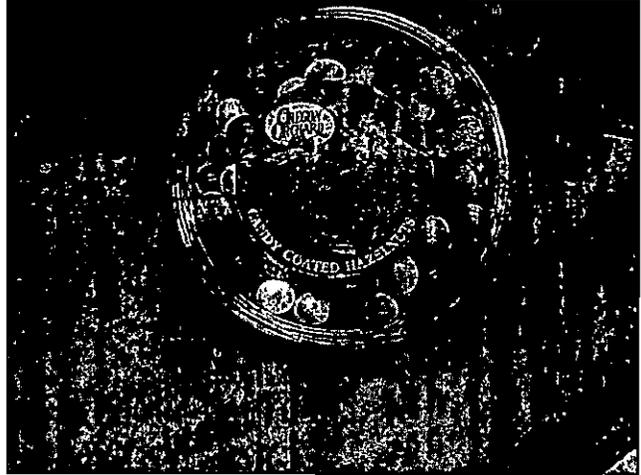


Foto N°6

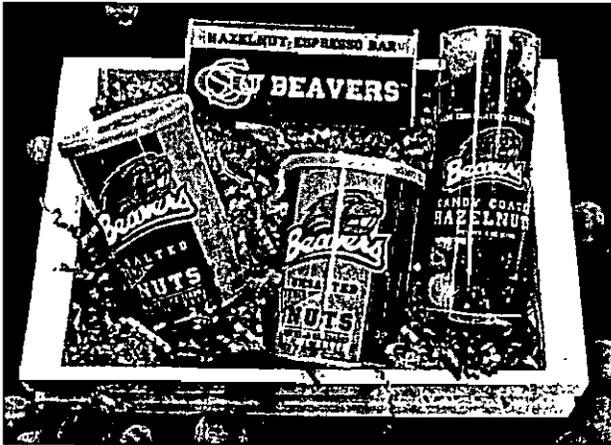


Foto N°7

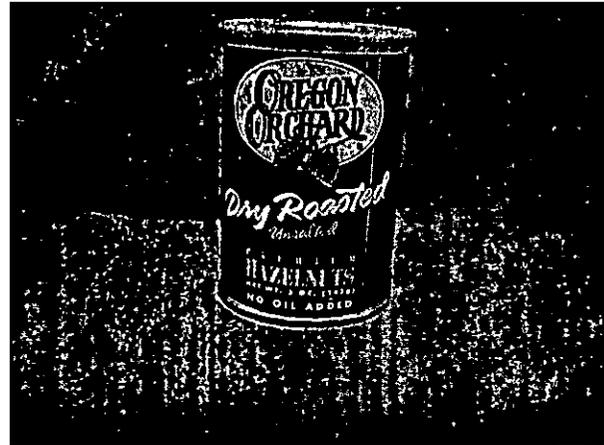


Foto N°8

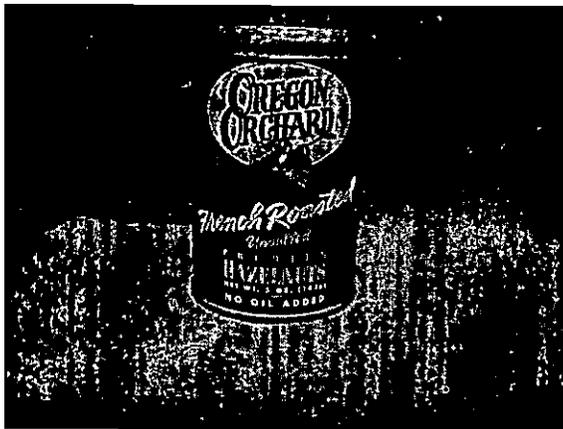


Foto N°9



Foto N°10

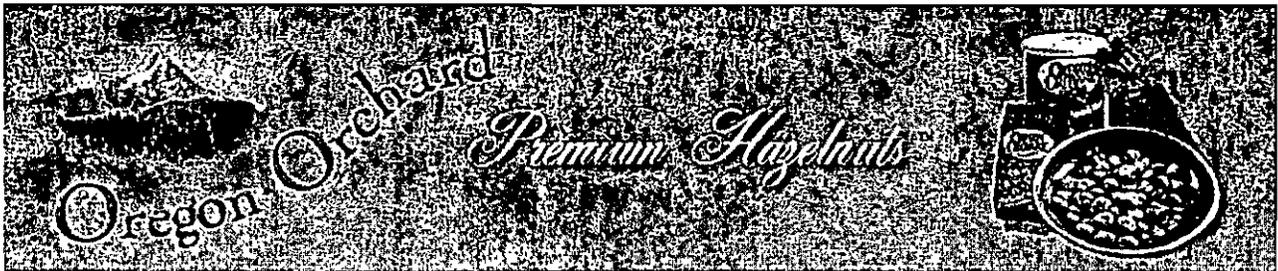


Foto N°11



Foto N°12



Foto N°13

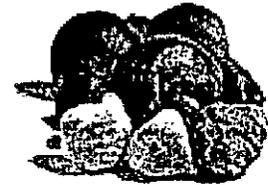


Foto N°14

Al menos para esta perspectiva de análisis, estas imágenes hablan claramente del enfoque de mercado que mantienen las industrias destinadas a atender nichos de mercado antes que ser abastecedores de la industria y que de acuerdo a las conclusiones del asistente esta debiera ser la postura de los productores nacionales.

Se aprecia notoriamente de esta postura su pensamiento en el consumidor final más que en el transformador del producto ya que claramente su posición es de agregar valor y no venta de la materia prima. Sería esta la mayor contribución que deja la ponencia norteamericana la cual obviamente no es la que ellos promueven por la comodidad de sentirse monopolícos en ese ambiente. Sin embargo, una asociación con productores en contra estación como es el caso chileno debiera ser de su interés para aplanar las curvas de producción anuales manteniendo sus plantas ocupadas durante el año completo a plena producción. Esto en sí logra satisfacer el objetivo propuesto a cumplir por el participante.

5. Aplicabilidad

Actualmente en Chile la situación del Hazelnut representa una interesante potencialidad. Potencialidad por cuanto a la fecha muy poca superficie se ha incorporado al cultivo, no obstante, dadas las condiciones que pasaremos a explicar, representa una gran oportunidad de mercado en la medida que no se pretenda competir con los productores de escala mundial y los productores nacionales se posicionen en nichos específicos de mercado que les permitan tener los ingresos y flujos necesarios que hagan debidamente rentable este cultivo.

La contra estacionalidad de los cultivos nacionales es quizás la mayor ventaja competitiva con respecto a los mercados actuales. No deja sin embargo de ser menos cierto que la situación europea, también con un plantel importante de cultivos, ha comenzado a mermar, producto de los huertos arrancados y sin reposición debido a los altos costos, principalmente de mano de obra, que deben enfrentar los productores y el alto valor del suelo lo que es una gran ventaja para la incipiente industria nacional. Sin embargo, esta última ventaja que se perfila, tiene una importante amenaza originada por el predominio del monopolio de oferta de Turquía, lejos el mayor productor mundial, con claras ventajas climáticas, mano de obra barata, altos subsidios estatales y una apreciable e inmejorable cercanía con los mercados consumidores de Europa Occidental, los mayores demandantes del mundo. Una segunda y no menos importante amenaza para esta naciente industria es sin duda la inminente entrada a la producción de China. El gigante asiático tiene la innegable capacidad de clima, incomparable menor precio de la mano de obra, ni hablar del valor del suelo y la débil presión que se puede ejercer sobre su gobierno, producto de su tamaño, para el cumplimiento de normas internacionales de transparencia de mercados, especialmente a las normas anti dumping por los subsidios estatales. Todo ello conlleva amenazas que no deben dejar de preocupar y tenerse en cuenta al decidir establecer estos cultivos en Chile.

Sin embargo, el mayor factor de éxito, la contra estación de nuestro hemisferio y lo austral de nuestros suelos aptos para este cultivo parecen jugar favorablemente al agregar ingredientes tales como la necesidad de contar con producción fresca para los nichos de mercado más sofisticados, como la chocolatería fina y el consumo fresco y snack producto de las actuales tendencias alimenticias de la población del primer mundo y que pueden ser señaladas como la dieta mediterránea. Esta más sana tendencia alimenticia donde se agregan componentes importantes como los cultivos orgánicos, factibles aun en nuestro suelo, permiten acceder a nichos especializados y de mercados más sofisticados donde producto de su menor tamaño y mejores precios se pueden asegurar los retornos que justifiquen esta inversión.

Surge a estas alturas nuevamente la conclusión de buscar nichos de mercado con valor agregado del producto. Obviamente desarrollar valor agregado para productos de alta sofisticación o al menos demandados por mercados sofisticados podría pensarse que requiere de alta inversión e

infraestructura que, obviamente, un productor nuevo e inexperto, como es nuestro país en su conjunto, no le es posible disponer. Luego surge la oportunidad de agregarse a otros mercados, como es el norteamericano, con el cual existen tratados de libre comercio que facilitan la asociación de entidades tras un mismo fin, con el cual es factible desarrollar esas oportunidades en conjunto y aprovechar las ventajas de contra estación que Chile posee. Tal vez el mayor esfuerzo financiero y de gestión estará en lograr estas alianzas estratégicas más que en buscar en forma aislada y autárquica el desarrollo óptimo de productos con valor agregado.

Finalmente y en cuanto a la aplicabilidad del rubro en Chile es absolutamente factible incorporar los conocimientos que ha desarrollado el estado de Oregon en la medida que se agreguen esfuerzos en el corto plazo para incorporar nuestra naciente producción a los nichos de mercado norteamericanos. Necesariamente para estos efectos se debe conformar un grupo técnico / comercial que haga posible desarrollar este tipo de alianzas estratégicas.

6. Contactos Establecidos

Institución/Empresa	R u t	Persona de Contacto	R u t	Cargo	Fono/F ax	Dirección	E- mail
Hazelnut Breeding Program		Shawn Mehlenbacher		Presidente		Corvallis, Oregon USA	
University of Ankara		Sultan Cobanoglu		Facultativo		Turkey	
Universita Catolica del Sacro Cuore		Alessandro Roversi		Facultativo		Piacenza, Italy	
Association Nationale de Noisette		Maria – Martha Fernandez		Director Técnico		Francia	
Ukrainian Research Institute		Valery E. Slyusarchuck		Hazelnut breeding		Ukrania	
Oregon State University		David Smith		Hazelnut Breeding Program		USA	
Oregon State University		Anita Azarenko		Hazelnut Breeding Program		USA	
Universita di Bologna		Roberto Botta		Biotechnology Departament		Italy	
Ankara University		Kocephko Ibah Cemehobny		Docente		Turkey	
Oregon State University		Becky Mc Cluskey		Hazelnut Breeding Program		USA	
INRA		Eric Germain		Market Research		Bordeaux, Francia	
Universita di Bologna		Giovanni Me		Biotechnology Departament		Italy	
Universita de la Tucsia		Agostino Tombesi		Investigador		Italy	

7. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

La más relevante de las oportunidades detectadas, aparte de las ya indicadas, fue la postulación de Chile como sede del próximo Congreso Internacional que se llevará a efecto el año 2008. Se postuló con la aceptación de la unanimidad de la delegación chilena presente en el congreso con el fin de marcar una presencia y demostrar el interés del país en la difusión del cultivo del hazelnut. La votación fue ganada por Italia por un estrecho margen pero la audiencia quedó gratamente impresionada por la postulación chilena y se llegó a un consenso no oficial de que la subsiguiente sede del congreso sería Chile para el año 2012.

En tal contexto será de gran importancia para nuestros intereses como país productor, preparar la postulación del país para el año 2008 en Italia y ganar la sede del 8° Congreso Internacional para llevarla a efecto el año 2012. Esto es una oportunidad cierta dada las condiciones que se esperan en cuanto a participación el año 2008 donde la mayoría de los congresistas serán proclives a la idea de incorporar al hemisferio sur en este cultivo. Siendo las mayores delegaciones presentes las de Italia y Turquía, ambas simpatizantes de nuestra postulación, existe una altísima probabilidad de éxito en la medida que se haga una postulación adecuada y con los patrocinios gubernamentales pertinentes.

8. Resultados adicionales

Vistas las capacidades obtenidas por el participante y los niveles de contacto adquiridos, la entidad patrocinante ha decidido incursionar en la asociación o desarrollo de alianzas estratégicas internacionales que permitan el logro de desarrollar nichos de mercado con alto valor agregado para la producción nacional de Hazelnut. La entidad patrocinante está dispuesta en este sentido a firmar convenios con otros productores y con el FIA si se estima conveniente.

9. Material Recopilado

Se agrega el título del material fotográfico del punto 4 precedente y se ofrece en préstamo el libro Le noisetier adquirido por el participante, que se estima de interés.

Tipo de Material	N° Correlativo	Caracterización (título)
Foto	1	Cultivo mecanizado cosecha con entre hilera limpia
Foto	2	Para cultivo mecanizado o manual se requiere limpiar entre hileras
Foto	3	Entre hilera ya limpi, superficie ideal para cosecha mecanizada o manual
Foto	4	Cultivar en colinas, también es apto para el cultivo, con mejor aprovechamiento de los suelos
Foto	5	Valor Agregado Snack Salado Cocktail
Foto	6	Valor Agregado Snack Dulce (Candie)
Foto	7	Surtido de productos con alto valor agregado
Foto	8	Tarro al vacío Hazelnut Rostizado Normal (barbacoa)
Foto	9	Tarro al vacío Hazelnut Rostizado Frances (al ajo)
Foto	10	Logo e Isotipo Internacional
Foto	11	Etiqueta Cooperativa Oregon, para productos Premium
Foto	12	Materia Prima en Verde
Foto	13	Materia Prima Madura
Foto	14	Materia Prima Cosechada en sus distintas presentaciones; cáscara (in shell), con piel (skin) y blanqueadas (blanched)
Libro		Le Noisetier, libro en francés editado por « Centre Technique Interprofessionnel des fruits et légumes » adquirido por el participante durante el congreso. Es de alta calidad técnica y descriptiva, Está disponible, en préstamo, a requerimiento del FIA.

10. Aspectos Administrativos

10.1. Organización previa al inicio de la actividad de formación

a. Apoyo de la Entidad Patrocinante

bueno regular malo

La entidad patrocinante financió el 100% de los gastos no financiados por el FIA

b. Información recibida por parte de FIA para realizar la Postulación

detallada aceptable deficiente

La recepción de la documentación fue oportuna y eficiente, no obstante se estima necesario advertir o tal vez remarcar al postulante respecto de la presentación de este detallado informe, con lo cual se logra poner mayor atención en la recopilación de información para su posterior difusión.

c. Sistema de Postulación al Programa de Formación de FIA

adecuado aceptable deficiente

El sistema de postulación es bastante adecuado, particularmente toda la tramitación de antecedentes es expedita y queda la sensación de que existe gran experiencia en esta materia por parte del FIA.

d. Apoyo de FIA en la realización de los trámites de viaje (pasajes, seguros, otros)

bueno regular malo

No hay nada que haya quedado sin cubrir por parte del FIA, excelente.

e. Recomendaciones:

Se sugiere recalcar al postulante antes del evento, la necesidad de recopilación de antecedentes para presentación de este informe.

10.2. Organización durante la actividad (indicar con cruces)

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Recepción en país o región de destino según lo programado	X		
Cumplimiento de reserva en hoteles	X		
Cumplimiento del programa y horarios según lo establecido por la entidad organizadora	X		
Facilidad en el acceso al transporte	X		
Estimación de los costos programados para toda la actividad	X		

11. Programa de Actividades de Difusión

11.1. Descripción de las actividades de difusión

Fecha	Tipo de actividad realizada	Objetivo	Lugar
4 May 05	<p><u>Día de Campo</u></p> <p>Temas Tratados: Principalmente se trataron temas relacionados con las diferentes variedades tanto del cultivar experimental como del comercial. Sus rendimientos en primera y segunda hoja, la experiencia en la primera cosecha y la posición del expositor en cuanto al enfoque de mercado.</p> <p>Asistentes: Relación de asistencia en poder del FIA</p> <p>Destinatarios: Asistieron productores, académicos, investigadores, profesionales, técnicos y potencia-les productores de la IX región</p> <p>Organizaciones Istituciones Presentes Relación en poder del FIA</p> <p>Expositores Jaime Perry - Productor Pablo Grau – INIA</p> <p>Tipo de Actividad Abierta inscritos previamente</p> <p>Programa de Actividades En poder del FIA</p>	<p>Difundir la experiencia de un predio experimental de Hazelnut</p>	<p>Fundo Mapu Kudau – Liucura - Pucón,</p>

<p>19 May 05</p>	<p><u>Conferencia</u></p> <p>Título “Mercado del avellano y su comercialización”</p> <p>Temas Tratados: Se expusieron temas relativos a la historia del cultivo, los mercados internacionales, la experiencia de Turquía con-trastada con el caso del Estado de Oregon. Se concluyó con el caso chileno, su posición de mercado en el nivel mundial y la posición del participante en cuanto a la actitud de mercado que debe adoptar Chile para ser competitivo y exitoso. Finalmente se entregó información de costo de producción real en un caso chileno.</p> <p>Asistentes: Relación de asistencia en poder del FIA</p> <p>Destinatarios: Asistieron productores, académicos, investigadores, profesionales, técnicos y potencia-les productores de la IX región</p> <p>Organizaciones e Istituciones Presentes Relación en poder del FIA</p> <p>Expositores Jaime Perry - Productor Pablo Grau – INIA Silkie Poller - Agrónomo Patricio Saini - Agrónomo</p> <p>Tipo de Actividad Abierta inscritos previamente</p> <p>Programa de Actividades En poder del FIA</p>	<p>Difundir las conclusiones del asistente al 6° Congreso Internacional Hazelnut</p>	<p>Salón Biblioteca Galo Sepúlveda, Arturo Prat 42, Temuco</p>
------------------	---	--	--

11.2. Especificar el grado de éxito de las actividades propuestas:

Las actividades propuestas fueron recibidas en forma excelente por parte de los asistentes y fueron calificadas como de gran utilidad.

11.3. Indicar si se entregó algún material a los asistentes, :

La presentación se ejecutó en Data Show mediante herramienta de Power Pint que quedó a disposición de los asistentes. El medio magnético conteniendo los archivos de la presentación quedó en poder del FIA.

Se adjunta al presente informe archivo PPT con el material de la conferencia.

Tipo de material	Nombre o identificación	Idioma	Cantidad
Presentación en Power Point	Archivo computacional adjunto entregado al FIA	Español	1

11.4. Antecedentes de todos los asistentes

Los antecedentes de los participantes quedaron en poder del FIA.

Anexo

Se adjunta detalle de las actividades realizadas durante el 6º Congreso Internacional de Hazelnut en Tarragona – Reus , España referido en el presente informe.

Time	Event	Location
14th June, Monday		
8h-9h	Registration /-Poster set up	Hall of Diputació de Tarragona
9h-9.45h	Opening session for the Congress	
9.45h-11h	Oral Session 1: Germplasm and Genetic Improvement Chairman: S. A. Mehlenbacher (U.S.A.)	"Santiago Costa" Hall
11h-11.30h	Coffee Break	Hall of Diputació de Tarragona
11.30h-12.30h	Oral Session 1: (continuation)	
12.30h-13.30h	Oral Session 2: Biology and Physiology Chairman: G. Me (Italy)	"Santiago Costa" Hall
14h-15h	Lunch	Astari Hotel
15.30h-16h	Oral Session 2 (continuation)	"Santiago Costa" Hall
16h-16.30h	Poster set up / departure to Reus	Hall of Diputació de Tarragona
17h-18.30h	Visit to Borges Nut Industry	Reus
19h-20.30h	Technical Tour: Visit to IRTA-Mas Bové	Constantí
20.30h-23h	Dinner in IRTA-Mas Bové	
23.30h	Arrival to the Hotels	Tarragona
15th June, Tuesday		
8.30h-8.45h	Oral Session 3: Propagation and Rootstocks Chairman: A. Tombesi (Italy)	"Santiago Costa" Hall
8.45h-10.45h	Oral Session 4: Orchard Management Chairman: A. Tombesi (Italy)	
11h-11.30h	Coffee Break	Hall of Diputació de Tarragona
11.30h-13.30h	Oral Session 5: Pest and Diseases Chairman: A. Azarenko (U.S.A.)	"Santiago Costa" Hall
14h-15h	Lunch	Astari Hotel
15.30h-17h	Poster Sessions: 1, 2, 3	Hall of Diputació de Tarragona
17h-18h	Invited Conference: Nucis Foundation: 'Health and nuts'	"Santiago Costa" Hall
18h-20h	Tourist and cultural tour in Tarragona	Tarragona
20h-21h	Coctail in Tarragona's Town Hall	

16th June	Technical and cultural Tour	
Wednesday		
8h	Departure from Diputació de Tarragona	
8.30h-10h	Hazelnut Orchard "Tros Nou"	
10.15h-11.45h	"Coselva" Industry	La Selva del Camp
12h-13.15h	Hazelnut Orchard "Mas del Metge"	
14h-15.30h	Lunch	
16h-17.30h	Visit to Poblet Monastery	L'Espluga de Francolí
17.30h-18h	Visit to winery of Monastery	
18-15h	Return to Tarragona	
19h	Arrival to the hotels	Tarragona
17th June		
Thursday		
8.30h-9.15h	Oral Session 6: Post Harvest and Quality Chairman: A. Solar (Slovenia)	
9.20h-11h	Oral Session 8: Industry, Marketing, and economics Chairman: C. Tuncer (Turkey)	"Santiago Costa" Hall
11h-11.30h	Coffee Break	Hall of Diputació de Tarragona
11.30h-13.30h	Oral Session 8 (continuation)	"Santiago Costa" Hall
12h-13.30h	ISHS hazelnut workshop Poster Sessions 4, 5, 6, 8	Hall of Diputació de Tarragona / Santiago Costa
14h-15h	Lunch	Hall of Diputació de Tarragona
15.15h-16.15h	Poster take away	
16.30h-18.30h	Modernism in Reus: Tourist and Cultural Tour	Reus
19h	Arrival to the hotels	
20.30h-23h	Gala Dinner	Tarragona
23.30h	Arrival to the hotels	
18th June, Friday	Open day	
9h-9.30h	Welcome to the Workshop	
9.30h-11h	1st Round Table: World hazelnut situation and perspectives	
11h-11.30h	Coffee Break	Auditorium of Caixa de Tarragona
11.30h-13.30h	2nd Round Table: Production and commercial aspects on hazelnut	
13.30h-14h	Conclusions and Closure of the Congress	

Jaime Perry Jungk
Junio 2005



Hazelnut



Una Perspectiva de Mercado

Jaime Perry Jungk

Sumario Histórico

No existe diferencia entre Hazelnut y Filbert. Hazelnut fue adoptado como nombre oficial para evitar confusiones en el mercado mundial.

El nombre "Filbert" proviene de un mártir cristiano San Philibert, siglo 7^o que vivió en Fautz, una abadía al sur de Francia, lugar de gran producción de estas nueces. Muerto el 20 de Agosto del 686 y tal fecha hoy es reconocida como el día de San Philibert, que coincide con la maduración del Hazelnut o Filbert.



Orígenes del Cultivo

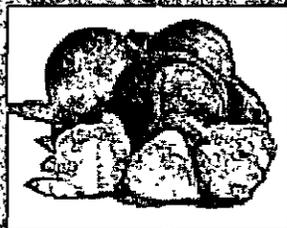


El Hazelnut ha sido cultivado a lo largo del Mar Negro en el norte de Turquía desde el año 300 A.C. Las exportaciones comenzaron alrededor del año 1400 y se sostiene que solo estas producciones de Turquía son las únicas susceptibles de un blanching completo, dadas las condiciones climáticas de Turquía, perfectas para el Hazelnut.

Y si de Mercados se trata ¡¡Hazelnut se llama!!

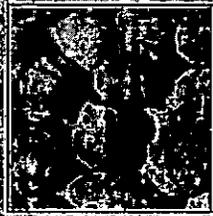
Efectos generadores de Demanda

La Dieta Mediterránea



El Hazelnut posee altos contenidos vitamínicos, esenciales para la salud, minerales, fibra y proteínas y es una de las nueces que provee una de las mejores fuentes de grasas monoinsaturadas. Es rico en antioxidantes como el selenio y vitaminas C y E. Esto ha demostrado por estudios médicos que reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares y ciertos tipos de cáncer.

Tendencias del Consumo



Snack

El Hazelnut ha sido por largo tiempo un favorito de los Europeos, pero está experimentando una creciente popularidad en todo el mundo.

Los mejores Chefs han comenzado a incorporarlo en sus más destacados y variados platos.

Primitivamente el Hazelnut era usado en pastelería y confitería, pero con los cambios alimenticios apuntando a un estilo de vida saludable de las personas, el Hazelnut se ha transformado en un acompañamiento de ensaladas y muy popular como ingrediente de platos principales. El profundo aroma y textura del Hazelnut lo hace perfecto para casi todo tipo de comida.

El Blanching, el mayor desafío

Los racimos de Hazelnut crecen en árboles en zonas templadas del mundo. La cascara exterior (involucro) se abre a medida que el fruto madura mostrando un cascarón duro y suave. La semilla, en definitiva el producto consumible, está cubierta por una piel amarga que requiere ser removida y tal acción es la de mayor valor agregado que correlaciona con la calidad de proceso.



Italia, España, Francia y Turquía son los mayores productores de Hazelnut. EE.UU. importó Hazelnut hasta el 1940, cuando los árboles fueron introducidos en los estados de Washington y Oregon. El 99% de la producción de EE.UU. es obtenida de Oregon. El 80% del abastecimiento mundial es de Turquía y prácticamente el 100% lo produce el hemisferio norte.

Turquia el mayor productor

Temporada 2004/2005

Semana 32 (Inic 1º Sep 2004)
- 80 Países
- 142.443 Tons (116.777 E.U.)
- US\$ 1.034.974.688
- US\$ 7.265,89 x Ton

Temporada 2003/2004

Semana 47 (Inic 1º Sep 2003)
- 165.480 Tons
- US\$ 613.200.506
- US\$ 3.703,59 x Ton



EE.UU. Cosecha 2003

Récord de Producción año 2003 con
49.500 Toneladas

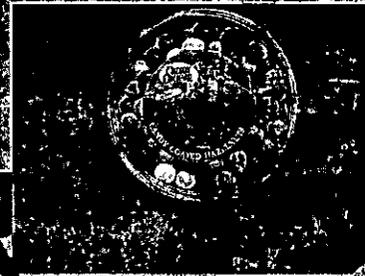
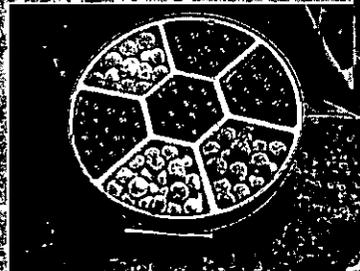
Oregon 2003

12.140 Has
35.000 Tons
US\$ 36.750.000
US\$ 1.050 x Ton
2,88 Ton/Ha



Pequeños Productores

Nichos de Mercado



El Valor Agregado



Tecnología



El Negocio de Oregon

Hazelnut Growers of Oregon es su único negocio es Hazelnut. Ofrecemos un surtido total de productos y experiencia técnica para cubrir cada una de sus necesidades respecto de Hazelnut. Ud. se asegura una alta calidad, consistencia y uniformidad en los productos de hazelnut confeccionados bajo estrictas normas y estándares de calidad garantizados por inspecciones de la USDA.

Cuando Ud. piense en Hazelnut con o sin cáscara natural o tostado, rebanado o en trozos, harina, mantquilla o pasta, piense en los especialistas de Hazelnut - Hazelnut Growers of Oregon.

Toma Cachito de Goma

Acercas de la Cooperativa

Hazelnut Growers of Oregon es la única cooperativa en USA. Fundada en 1984, HGO tiene más de 150 productores y más de 3000 hectáreas. Son los mayores procesadores y maquiladores de Hazelnut de Oregon. HGO provee servicios al productor, tales como inspección de cultivos, análisis de suelos, asesoría de poda, fumigación y cosecha, por nombrar algunos. Como cooperativa, todas las utilidades de la compañía son distribuidas entre sus miembros. Históricamente, los miembros de HGO han recibido más retornos de sus cosechas que el resto de la industria, en marcado en un fuerte compromiso con sus clientes, empleados y productores asociados.

**Hazelnut Growers
of Oregon**

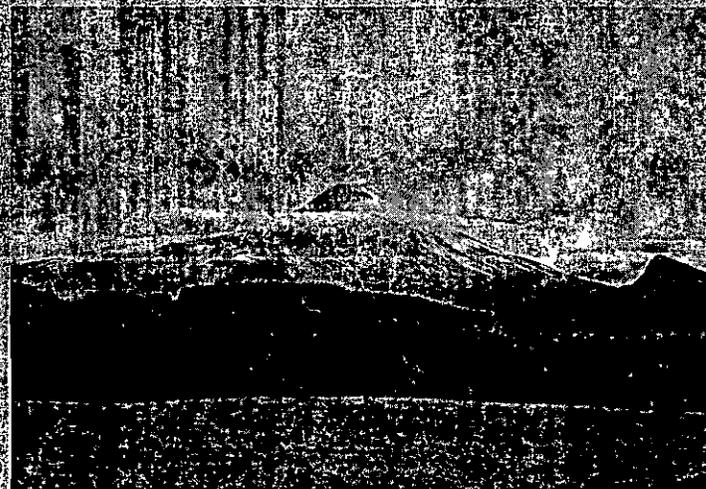
Globalización



¿Hemos pensado en
Cooperativas
Transnacionales?



Experiencia en Villarrica

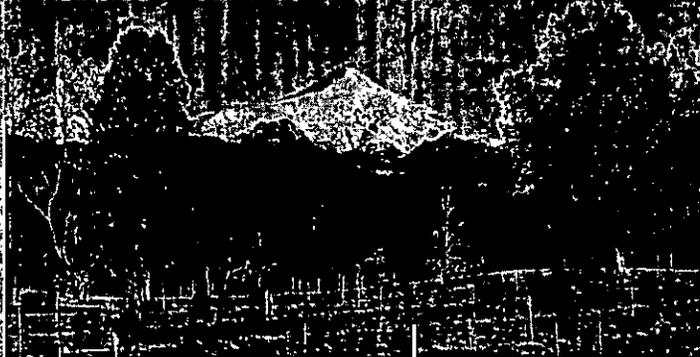


Julio 2002

Establecimiento del Huerto en Hileras de 5 x 3 mts.

Experimental: 10 Variedades 3 Polinizantes

Comercial: 4 Variedad 1 Polinizante



Ensayo INIA Quilamapu

Variedades Comerciales (60 Plantas)

Mortarella

Quila

TGDL

Barcelona

Cifoniu

Tondra Romana

Girouli

Negret

Gronell

Morell

Polinizantes (40 Plantas)

Narajo

Verde

Amarillo



Marzo 2004

Cosecha Manual - Clasificación



Rendimientos Primera Cosecha

Segunda Hoja

Mortarella	10 Grs/Planta
Quila	247
TGDL	7
Barcelona	172
Cifonni	241
Tondra Roman	41
Grifolli	33
Negret	51
Gironell	63
Morali	32

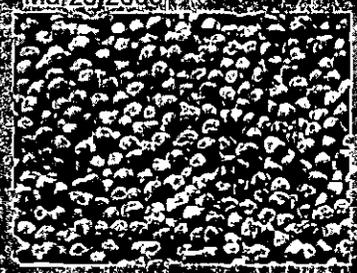
Tercera Hoja

Barcelona	382 Grs/Planta
Moda	430/450 Grs/Planta
Outlers	10/10/100 Grs/Planta
Plantas	111

Polinizantes

Narjillo	71
Verde	8
Amarillo	29

Marzo 2005



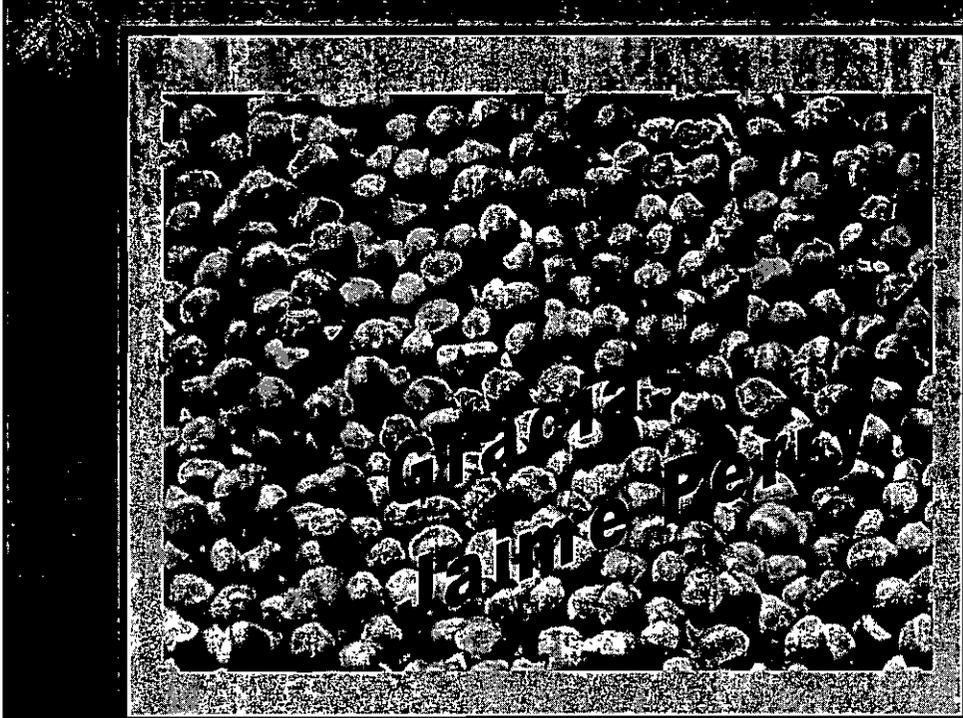
Costos de Producción

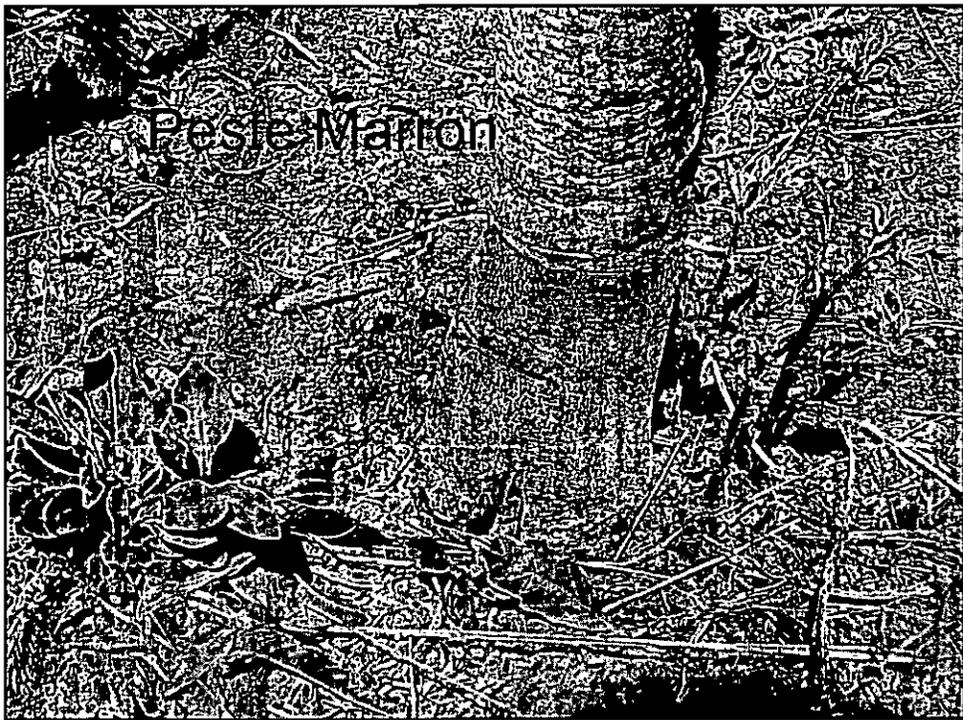


Huerto:	15 ha		
Producción:	3,6 Ton/ha		
	<u>US\$ x ha</u>	<u>US\$ x Kg</u>	
Mano Obra:	US\$ 1.037	US\$ 0,29	
Insumos:	US\$ 343	US\$ 0,10	
Maquinaria:	US\$ 118	US\$ 0,03	
Varios:	US\$ 257	US\$ 0,07	
Totales:	US\$ 1.755	US\$ 0,49	

Conclusiones

- Tamaño del Mercado de Oferta
- El Valor Agregado
- Alejarse del Commodity.
- Asociatividad
- Encomendarse a San Filiberto







Asistentes Actividad de difusión de Castaños Temuco 19 de Mayo 2005

Región	Boletín Escrito	Boletín Electrónico	Nombre	Apellido	Sexo	RUT	Cargo	Institución o Empresa	Publico/Privado/Universidad/FIA	Dirección	dircc prog	Ciudad	Teléfono	Fax	e-mail	mail que correge	Actividad	Producto	asiste act: Difusion 19 de mayo Temuco Castaños
IX		BE	Gabriel	Aguilar Valdés	masculino		Administrador	Agncola Los Piuquenes	Privado	Casilla 69 Freire		Freire	45-1970383-		gaguilar@agricol.e.cl			avellanos	asiste
VIII		BE	Lucía	Aravena Mac	femenino		Gerente Op	Sel Chile S.A	Prvado	Charles Sadler 02233	Temuco		45-260027		macchiavello@msn.com		Consultor	Lupino du	asiste
RM			Victor	Astete	masculino		Administrador	Sociedad Ganadera y	privado	Nevería 4656		Las Conde	2082602	2071592	jrenz@citripal.cl		Productor	Avellanos	asiste
IX			Roxana	Badilla	femenino			Universidad de la Frontera	Universida d	Los Alerces		Temuco	45-212789		rbadi001@pinhu.e.ufro.cl		Investigado r		asiste
IX	B	BE	Lucía	Balboa Castillo	femenino		Estudiante	Universidad de Temuco	Universida d	Ramirez 101		Victoria	045-843281	09-5126862 09-0004027	lbalb001@pinhu.e.ufro.cl		Productor		asiste
IX			Ivan	Basso	masculino		Profesional de Apoyo	Seremi IX	Público	Bilbao 931		Temuco	45-211704		ibasso@minagn.gob.cl		avellanos, Castaños,		asiste
IX			Ana María	Beni Lagos	femenino		Ing. Agrónomo	Municipalidad de Lautaro	Público	Maestranza 1789		Temuco	045-201459		proderlauto@h.otmail.com		Consultor	Hortalizas	asiste
X			Ricardo	Boudon Z	masculino		Ing. Forestal,	Servicios Forestales	Privado	Vicente Pérez 678		Valdivia	09-8742524		rboudan@gmail.com		consultor		asiste
IX			Verónica	Calfin	femenino			Nehuen Mapu	privado	Zenteno 178		Temuco			mvcalfin@yahoo.es		Productor	Avellanos , Otros	asiste
IX			Antonio Gabriel	Cartes Cubillos	masculino		Ejecutivo Integral	Indap Galvarino	Público	correo galvarino		galvarino	45-513189		acartes@indap.cl		técnico	avellanos, castaños	asiste
VIII			Karoline	Casanova del Río	femenino		Investigador	Instituto Forestal	Privado	Camino a coronel		San Pedro	41-749090		kcasanova@infor.cl			casafios, otros	asiste
IX			Cristian	Catalán Salas	masculino		Técnico Agrícola	Prodesal Indap	Público	Pedro Aguirre		Curicó	45-573028		cricate@yahoo.com			Ganadería	asiste
VIII			Patricio	Chung Guinpo	masculino		Investigador	Instituto Forestal	Prvado	Casilla 109-c		Concepción	41-749090		pchung@infor.cl				asiste
IX	B		Pedro	Cisternas Latorre	masculino		Técnico Universitan		privado	Inés 2156 Pueblo		Temuco	09-2420554				consultor	avellanos	asiste
IX			Paola	Concha Alberti	femenino		Ing. Agrónomo	Pordesal Temuco	Público	San Martín 0643		Temuco	45-244569		conchaalberti@yahoo.com			Castaños, Hortalizas	asiste
IX			Patricio E.	Cuevas Gutierrez	masculino		Propietario	Fundo El Capricho	Privado	Casilla 63		Lautaro	45-314411-09-100126				productor	avellanos, castaños	asiste
IX			Miguel	De la Barra	masculino		Jefe de área	Indap	Público	Manuel Montt 459		Loncoche	45-471039		mdelabar@indap.cl			avellanos, Castaños,	asiste
X			Sandra	Fellandt Bielefeldt	femenino				privado	Palacio Aranjuez		Temuco	45-641440-09-		sandrafellandt@vtr.net		consultor	Avellanos , Otros	asiste
X		BE	Patricio	Fernández G	masculino		Administrad	Suc. Agn. Luis Ales	Privado	casilla 73		Galvar	63-272234		patofer@willnet.cl		Productor	Avellanos,	asiste
IX			Macarena	Fonseca	femenino		Encargada Proder	Municipalidad de Vilcun	Público	Santa Laura 534		Vilcún	45-562184		mfonseca@vilcun.cl			textil, ovino,	asiste
RM			Ronald Alexander	Fulle Carrasco	masculino			Inia Carilanca	Público	Carlos Antunes		Providencia	09-9893830		ronalsfullecarrasco@yahoo.es			Avellanos, Castaños,	asiste
VIII		BE	José Antoni	Gárate Gofri	masculino		Gerente		Privado	Charles Sadler 02233	Temuco		45-268900	45-268900	ciubindoor@vtr.net		Productor	Avellanos	asiste
IX			María Lorena	Garrido Salvo	femenino		Propietario	Asesorías Agrícolas	Privado	Baquedano 234		Cunco			kunagarrido@hotmail.com			agrícola	asiste
VIII	B	BE	Yury	Gonzalez Quiloz	masculino		Ingeniero Forestal	Getsemani 0357 Villa San Isidro III	privado	Getsemani 0357 Villa		Temuco	45-213427		yurygq@yahoo.es		consultor	avellanos, Castaños	asiste
IX	B	BE	Jaime	Guerrero Contreras	masculino		Docente	UFRO	universidad	J. Bunster 1151 V.		Temuco	45-325050	325050	jguerre@ufro.cl		consultor-investigado	otros frutales	asiste
IX			Juan Francisco	Hermosilla Jaque	masculino		Profesional de Apoyo	Indap	Público	Bilbao 931		Temuco	45-212103		jhermosilla@indap.cl				asiste
IX			Julio	Huenul	masculino		Corporación Nehuen	Nehuen Mapu	Privado	Zenteno 178		Temuco	09-5235178		juliohuenul@yahoo.es				asiste
VIII	B	BE	Rodrigo	Kíger M.	masculino		estudiante	U. De Concepción	Universida d	Yerbas Buenas		Chillán	9-9780062-43-323394		rkiger@udec.cl		Investigado r	avellanos, castaños,	asiste
VIII		BE	Carlos	Klein Koch	masculino		Propietario	Parcela El Tirol	Privado	Casilla 767		Temuco	45-251619	45-251619	familia@klein.cl		Productor	#####	asiste

Asistentes Actividad de difusión de Castaños Temuco 19 de Mayo 2005

Región	Boletín Escrito	Boletín Electrónico	Nombre	Apellido	Sexo	RUT	Cargo	Institución o Empresa	Público/Privado/Universidad	Dirección	dir. prog	Ciudad	Teléfono	Fax	e-mail	mail que corregr	Actividad	Producto	asiste act. Difusión: 19 mayo temuco Castaños
IX			Mario	Laurie Mondaca	masculino			Indap	Público	Bilbao 931		Temuco	45-212103		mlaurie@indap.cl			avellanos, castaños	asiste
VII		BE	Fernando	León Morales	masculino		Encargado de Frutales	Agrícola los Pluquenes Ltda.	privado	Pocuro 130		Curicó	09-2231599		fermandoleónm@yahoo.com		productor	avellanos, otros	asiste
VIII		BE	Claudia	Marchant R.	femenino		Jefe Oficina	TodoAgro S.A.	Privado	Inglaterra 420 Depto		Temuco	45-644734	45-6444734	claudia@mehr.cc		Consultor	Gestión ag	asiste
IX	B		Narciso Alejandro	Martini Becerra	masculino		Administrador	Agrícola Las Vertientes Ltda.	Privado	Correo Villarrica		Villarrica	45-416557-9-3372526		amartimib@yahoo.com		Productor	Avellanos, Otros	asiste
IX			Enrique Ariel	Mera García	masculino		Ingeniero Agrónomo	Indap	Privado	Los Pastores		Temuco	45-733698-45-361069		emera@indap.cl		consultor, Productor		asiste
VIII	B		Alejandro	Muñoz Veliz	masculino		Administrador	Fundo Quichamahuida	Privado	casilla 14		Traiguén	045-1973279				Productor	Otros frutales	asiste
IX			Héctor	Muñoz Pasmíño	masculino			I. Municipalidad de Lautaro	Público	Anibal Pinto 820		Lautaro	45-532756-09-		lautaro@yahoo.com		consultor	castaños, forestación	asiste
IX			Jorge	Nahrwold Saelzer	masculino		Propietario	Queficura	Privado	C. Henriquez		Villarrica	45-450489		vibrotec@tie.cl		Avellanos, Castaños		asiste
IX			René	Navarrete	masculino		Asesor Técnico	Proder Ercilla	Público	Ongolmo 351		Ercilla	45-817390		mavarrete92@latinmail.com			castaños	asiste
IX			Patricia	Necul	femenino		Jefe Técnico	Prodesal Ercilla	público	Caupolicán 260		Ercilla	45-81790-817399				avellanos, castaños,		asiste
IX			Pedro	Neumann Balmaceda	masculino			Indap	Público	Bilbao 931		Temuco	45-212103-211372		pneumann@indap.cl		productor	castaños, otros	asiste
X	B		Julia	Reichert	femenino			Fundo San Carlos	Privado	Cochrane 949-D		Osorno	64-235291		jardinbrotos@chille.com			avellanos, castaños,	asiste
IX			Patricia	Reichert	femenino			Fundo Santa Verónica	Privado	Pje. Poseck		Temuco	45-2313390-		rossek@ctcinta.net.cl		Productor	Avellanos	asiste
IX			Pedro Francisco	Stanb Seitz	masculino		Ing. Agrónomo	Prodesal Ercilla	Público	Ongolmo 351		Ercilla	45-817390-817399		pstaub@gmail.com			Nogales, Avellanos	asiste
IX			Luca	Terruzi	masculino				Privado	Casilla 23		Cunco	09-8479006		lucateruzzi@hotmail.com			avellanos, Castaños	asiste
IX			Georgina	Toro Huenulao	masculino			inia Canllanca	Público	Callejon Chispa 17		Temuco	45-348161		gtoro002@pinhue.ufro.cl		Poacticante		asiste
IX			Luis	Valenzuela	masculino		Técnico Asesor	Prodesal Ercilla	Público	Caupolicán 260		Ercilla	45-817390-99					avellanos, castaños,	asiste
IX		BE	Rodrigo	Walker B.	masculino		Administrador	Agrícola Los Pluquenes	Privado	Casilla 53		Cunco	45-573173		walkerrodrigo@yahoo.es		Administrador	avellanos, Castaños,	asiste
IX	B	BE	Beat	Zbinden	masculino		Gerente		Privado	Casilla 483		Villarrica	45-411213		avellano@torresxuliza.com		productor	avellanos	asiste