



DETERMINAR UN MERCADO OBJETIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE “AVELLANA EUROPEA” DE LA REGIÓN DEL MAULE

**GUSTAVO DUSSAILLANT R.
VICTOR MORENO A.
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN**

RESUMEN

El avellano europeo en Chile está considerado como uno de los frutales menores, que concentra su producción en la zona centro-sur del país específicamente entre la VII y X región. Durante el último tiempo la superficie cultivada ha crecido sostenidamente lo que ha provocado que sea catalogado dentro de los cinco frutales con mayor proyección en Chile. La región del Maule concentra la mayor superficie con alrededor del 79% del total nacional. Prácticamente el 100% de la producción se destina a la exportación, la cual es utilizada para la venta en formato snack o por la industria de productos transformados para la elaboración de chocolates, pasteles, cremas etc. El producto es exportado principalmente como avellana con cáscara (In-shell), dado que no existen las plantas procesadoras adecuadas para enviar el producto sin cáscara (Kernel). En la Región existen dos importantes poderes de compra, la empresa AgriChile S.A. de propiedad de las empresas Ferrero una gigante de la chocolatería italiana que además posee alrededor de 2600 hectáreas en la región. AgriChile S.A. negocia con los productores a través de contratos de largo plazo (15 años) con un precio fijo estipulado anteriormente. El otro poder de compra es la Hazelnut Growers of Oregon (HGO), una cooperativa que es el mayor procesador y comercializador de avellanas en los Estados Unidos. La cooperativa busca abastecer la demanda creciente de sus clientes a través del desarrollo de plantaciones en Chile. A este efecto estableció una agencia en el país (P y G Ltda.) para proporcionar servicios claves a los productores, esta se forma a través de la membresía otorgada al productor chileno de avellanas Jaime Perry. Quienes deseen exportar avellanas a Estados Unidos deben incorporarse como socios de la organización. Estos poderes de compra dominan el mercado de la avellana en Chile, los productores poseen un bajo poder de negociación que no les permite optar a mayores beneficios. Ante este escenario es importante buscar nuevos mercados para la exportación de avellana que permitan optar a mejores

condiciones de negociación y así obtener un mayor beneficio en la producción. En el cuerpo del presente trabajo, se encontrará un amplio análisis del mercado de la avellana considerando principales productores e importadores, como resultado se determinaron dos mercados potenciales para la exportación de avellana con cáscara que es la que exporta principalmente Chile: Alemania y Hong Kong. Posteriormente se analizan los aspectos más relevantes de estos países como son variables demográficas, económicas, político – legales y de mercado que inciden directamente en las posibilidad de ingreso del producto. Luego, se evaluó la logística de exportación considerando los costos de producción (US\$/Kg.) y los costos de exportación (US\$/Kg.) para cada país, estos costos se compararon con el precio CIF promedio (US\$/KG.) de las importaciones de avellana con cáscara de estos países. Se determino que ambos países eran rentables para la exportación del producto. Finalmente, se realizo un análisis de la industria de avellana en los países, tomando como base los aspectos más relevantes del modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter. En base a esto se determinaron y analizaron 3 factores claves de éxito para la exportación de avellana: normalización y estandarización del producto, regulaciones fitosanitarias, distribución y comercialización estas permitieron concluir el mercado más conveniente. Como conclusión se determinó que el mercado más conveniente para la exportación de avellana europea de la región del Maule es Hong Kong, debido a las bajas barreras para arancelarias que posee en comparación con Alemania.