



## FORMULARIO INFORME TECNICO

### CONSULTORIAS DE INNOVACIÓN 2015

|                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Nombre de la consultoría de innovación</b>                                   |
| "CONOCIENDO UN MODELO DE GESTIÓN Y NEGOCIO DE UNA UNIDAD DE FAENA MOVIL".       |
| <b>Código FIA</b>                                                               |
| COC-2015-0382                                                                   |
| <b>Fecha de realización de la consultoría</b>                                   |
| 14, 15, 16 de Octubre 2015.                                                     |
| <b>Ejecutor</b>                                                                 |
| COOPERATIVA DE SERVICIOS AGRICOLA Y TURISMO DE LA PATAGONIA DE AYSEN (COPAYSEN) |
| <b>Coordinador</b>                                                              |
| Patricio Ojeda Ainol                                                            |
| <b>Nombre del consultor (es)</b>                                                |
| Patti English Hermes                                                            |
| <b>Firma del coordinador</b>                                                    |
|                                                                                 |



### Instrucciones:

- La información presentada en el informe técnico debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero, y ser totalmente consistente con ella
- El informe técnico debe incluir información en todas sus secciones, incluidos los anexos
- Los informes deben ser presentados en versión digital y en papel (dos copias), en la fecha indicada como plazo de entrega en el contrato firmado entre el ejecutor y FIA

## 1. Identificación de el o los consultores

|   | Nombre y apellidos   | Nacionalidad   | Entidad donde trabaja | Cargo o actividad principal que realiza | Correo electrónico | Teléfono |
|---|----------------------|----------------|-----------------------|-----------------------------------------|--------------------|----------|
| 1 | Patti English Hermes | Estadounidense | Carnes Andes Sur      | Gerente                                 |                    |          |
| 2 |                      |                |                       |                                         |                    |          |

## 2. Identificación del grupo participante de la consultoría de innovación

|    | Nombre y Apellido           | Entidad donde trabaja | Profesión, especialización | Correo Electrónico | Teléfono | Dirección |
|----|-----------------------------|-----------------------|----------------------------|--------------------|----------|-----------|
| 1  | Yanet Munita Burgos         | Copaysen              | Agricultora Artesana       |                    |          |           |
| 2  | Manuel Guzmán Gómez         | Copaysen              | Agricultor                 |                    |          |           |
| 3  | Héctor Cárdenas Almonacid   |                       | Consultor                  |                    |          |           |
| 4  | Horacio Velásquez Fernández | Minagri               | Seremi                     |                    |          |           |
| 5  | Héctor Contreras            |                       | Agricultor                 |                    |          |           |
| 6  | Marcelo Hernández Rojas     | Indap                 | Director Regional          |                    |          |           |
| 7  | Jorge Abello Moll           | CORE                  | Consejero Regional         |                    |          |           |
| 8  | Carlos Campos Saigg         | CORE                  | Consejero Regional         |                    |          |           |
| 9  | Patricio Ojeda Ainol        | Copaysen              | Administrativo             |                    |          |           |
| 10 | Ricardo Godoy Munita        | Copaysen              | Estudiante Prevención      |                    |          |           |
| 11 | René Bauerle E.             | ECA                   |                            |                    |          |           |
| 12 | Domingo Medina Catalán      | Copaysen              | Agricultor Ganadero        |                    |          |           |
| 13 | Linardo Schmidt             | A.G. La Junta         |                            |                    |          |           |
| 14 | Bernardo Pizarro            | Procarne              |                            |                    |          |           |
| 15 | Daniel Estroz Cortes        | Procarne              |                            |                    |          |           |



|    |                         |                            |            |  |  |  |
|----|-------------------------|----------------------------|------------|--|--|--|
| 16 | Dagoberto Villarroel    | INIA                       | Director   |  |  |  |
| 17 | Raúl Berland M.         | Ind                        |            |  |  |  |
| 18 | Erik Maureira           | Federacion Patagonia Verde | Presidente |  |  |  |
| 19 | Fabián Saavedra Escobar | INDAP                      |            |  |  |  |
| 20 | Diógenes Cayún          | Federacion Patagonia Verde |            |  |  |  |
| 21 | Hugo Morales            | A.G. Bajada Ibáñez         |            |  |  |  |
| 22 | Eric Díaz               | OGANA AG                   |            |  |  |  |
| 23 | Walton Schmidt          | Particular                 |            |  |  |  |
| 24 | Irma Vásquez            | Comité Los Ñires           |            |  |  |  |
| 25 | Heriberto Jara          | Federación Campesina FAGA  |            |  |  |  |
| 26 | Henry Méndez            | SAG                        |            |  |  |  |
| 27 | Julio Cerda             | SAG                        |            |  |  |  |

### 3. Programa de actividades de la consultoría

| Fecha<br>(día/mes/año)   | Actividad       | Lugar de realización<br>de la actividad | Descripción de la actividad realizada                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------|-----------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Miércoles 14 de Octubre. | Visita Predial. | Balmaceda                               | Visita Predio Juan Jara Vásquez. Ubicada en el sector de Balmaceda, Socio del COPAYSEN perteneciente a la AFC regional donde se desarrolla un sistema de crianza. La visita le permitirá a la consultora adquirir antecedentes de la producción regional y conocer los socios de COPAYSEN.                                                                                                                                                                                        |
| Jueves 15 de Octubre.    | Visita Predial  | La Ensenada Valle Simpson               | Visita Predio Sr. Héctor Daniel Contreras. Predio ubicado en el sector de la Ensenada de Valle Simpson, corresponde a perfil de productor que no se encuentra en Servicio de Asesoría. La visita le permitirá a la consultora y productores que formen parte de la actividad adquirir antecedentes de la producción de terneros, por parte de un productor que se encuentra trabajando sin asesoría permanente, siendo la realidad de la mayoría de los productores de la Región. |



|                       |                                                 |                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Jueves 15 de Octubre. | Visita Predial                                  | Seis Lagunas                                 | Visita Predio Sr. Domingo Medina. Predio ubicado en el sector de Seis Lagunas, corresponde a socio activo de COPAYSEN, quien posee un sistema de crianza, comercializando sus terneros principalmente en feria.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Jueves 15 de Octubre  | Reunión y actividad de Difusión con Productores | Coyhaique, Sala de reuniones Gianella Saini. | <p>Exposición “El Ternero de La Junta”. (Héctor Cárdenas) Acción que le permitirá a la consultora adquirir antecedentes de la producción del ternero en la localidad de la Junta (Zona Norte), pudiendo ampliar la visión de los productores regionales.</p> <p>Presentación “Modelo de Negocio y de gestión de Carnes Andes Sur S.A”. Permitirá a los productores tomar conocimiento de otras alternativas de producción y negocio para el mercado de la carne. (Sra. Patti English).</p> <p>Mesa redonda de discusión y consultas. Espacio que les permitirá a los productores participantes de la Consultoría adquirir conocimiento de la experiencia presentada por la consultora. Además podrán levantar información del trabajo asociativo que realizan los productores en torno al negocio del ternero natural.</p> |
| Viernes 16 de Octubre | Reunión de Trabajo                              | Coyhaique, Alfonso Serrano # 84              | Reunión con los Socios de COPAYSEN, en torno al funcionamiento de la Asociatividad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

### 3.1 Indicar si hubo cambios respecto al programa original

No existieron cambios.



#### 4. Indicar el problema y/o oportunidad planteado inicialmente en la propuesta

Hoy en día el negocio ganadero regional se encuentra fuertemente limitado por las condiciones impuestas por el mercado de ganado en pie, no teniendo la posibilidad de generar en sus productos un mayor valor agregado, ya que en la Región no se presenta una industria de la carne como tal.

La comercialización de la producción regional está fuertemente influenciada por la presencia de poderes compradores, los cuales actúan como intermediarios regulando los precios y disminuyendo la rentabilidad de los negocios de los productores ganaderos.

Otra de las problemáticas que deberá enfrentar el rubro ganadero prontamente, es la entrada en vigencia de la nueva normativa de bienestar animal, que impone restricciones al transporte de ganado vivo en pie, limitando el tiempo máximo de traslado de 8 horas o la distancia en 600 Km. Esta modificación hará que se incrementen los costos de transporte afectando directamente el valor del animal en pie en la Región, reduciendo así la rentabilidad del rubro en general.

Para la pequeña y mediana agricultura es importante conocer diversas alternativas y de diferentes escalas de magnitud al momento de implementarlas, lo que además permite alcanzar los objetivos de nuestro Plan Silvoagropecuario 2014 – 2018, cuyo foco principal es el desarrollo de productos ganaderos con sello de origen.

Para COPAYSEN como organización, es importante poder ser un aporte hacia los lineamientos y planes de trabajo ministeriales, lo cual les permite realizar una gestión acorde con las directrices gubernamentales, siendo el beneficiario final los productores /as propios de la organización, y en este caso puntual todos aquellos ligados al rubro ganadero de la Región.

#### 5. Indicar el objetivo de la consultoría de innovación

Analizar la alternativa del modelo de gestión y negocio de una unidad faenadora móvil, como insumo para la construcción y operación de una planta faenadora y/o comercializadora de carne bovina en la Región de Aysén.

## 6. Describa clara y detalladamente cuál fue la contribución de la consultoría en la implementación de la solución innovadora

Dadas las condiciones y situación actual en que se encuentra el rubro ganadero en nuestra Región, con el estudio y análisis de una planta faenadora, lo cual se encuentra inserto dentro del Plan Silvoagropecuario 2014 – 2018, es de vital importancia obtener información de alternativas y modelos de gestión y negocio para el mercado de la carne. Es una oportunidad que los productores estén interesados en obtener esta información, donde los instrumentos del FIA aportan como una herramienta importante para la obtención de la misma, bajo una mirada de innovación.

Como productores de la región de Aysén, el grado de innovación y tecnología de una unidad de faena móvil posee un alto impacto, al igual que el modelo de negocio y gestión sólido que posee Carnes Andes Sur S.A, ya que es una interesante iniciativa en la que pequeños productores de carne bovina se agrupan para competir de igual a igual con los grandes que dominan el mercado, situación que no se ha podido consolidar en nuestra Región.

Además, mencionar que estamos conscientes que para posicionarse en el difícil mercado de las carnes y ofrecer productos sanos y competitivos, es necesario desarrollar un trabajo innovador, con procesos productivos modernos, experiencia que queremos que compartan con nosotros a través de esta consultoría.

### Productos:

- Articulación y conexión de los productores/as regionales con productores empresarios de otras regiones.
- Conocimiento del modelo de negocio y de gestión de Carnes Andes Sur S.A.
- Conocimiento del sistema logístico que permite operar de manera eficiente una unidad de faenamiento móvil.
- Generación de un espacio donde se reúnen los actores de la cadena productiva de la carne. (productores/as, comercializadores, industriales, líderes de opinión, públicos)

## 7. Indique posibles ideas de proyectos de innovación que surgieron de la realización de la consultoría

Más allá del tema ganadero, viendo la Unidad de Faena Móvil como una alternativa de negocio para la comercialización de la Carne, como productores vemos la alternativa de trabajo en conjunto en que la Consultora organiza su negocio, esto más allá de la rentabilidad del negocio como tal. Como organización nos damos cuenta que debemos potenciar la asociatividad de nuestros socios, y debemos trabajar en encontrar un negocio real que permita este trabajo en conjunto. Por lo tanto la Consultoría nos entregó una base para comenzar a desarrollar un modelo de negocio para nuestra Cooperativa.

## 8. Resultados obtenidos

| Resultados esperados inicialmente                                                                                                                                            | Resultados alcanzados                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - Articulación y conexión de los productores/as regionales con productores empresarios de otras regiones.                                                                    | - Se realizó el nexo con la Consultora, con la cual podremos seguir teniendo contacto para que nos guíe y aconseje en torno a nuestras dudas y consultas.       |
| - Conocimiento del modelo de negocio y de gestión de Carnes Andes Sur S.A.                                                                                                   | - Se conoció el modelo de negocio y gestión de la Empresa.                                                                                                      |
| - Conocimiento del sistema logístico que permite operar de manera eficiente una unidad de faenamiento móvil.                                                                 | - Se conoció el sistema logístico.                                                                                                                              |
| - Generación de un espacio donde se reúnen los actores de la cadena productiva de la carne. (productores/as, comercializadores, industriales, líderes de opinión, públicos). | - Se generó el espacio con una alta participación de productores/as; profesionales del Agro; Consejeros Regionales; Empresarios. (Se adjunta Lista Asistencia). |

**9. Indique cualquier inconveniente que se haya presentado en el marco de la realización de la consultoría de innovación**

No se generaron inconvenientes en la ejecución de la propuesta.

**ANEXOS**

- 1) Anexo 1: Informe técnico del consultor
- 2) Anexo 2: Material audiovisual recopilado en la consultoría de innovación.



## INFORME TECNICO CONSULTORIA FIA

“Conociendo un Modelo de Gestión y Negocio de una UFM”

Ejecutada por Carnes Andes Sur S.A.

La Cooperativa Patagonia de Aysén, COPAYSEN, se contactó con Carnes Andes Sur para que se participara en su evento de consultoría que se postuló a FIA, denominada “Conociendo un Modelo de Gestión y Negocio de una UFM.” Para la cual se viajó su gerente y Medico Veterinaria, Patti English, ejecutar las actividades programadas.

1- Visitas a terreno para conocer la realidad de la Agricultura Familiar Campesina (AFC) de la región.

a) En primer lugar el SEREMI de Agricultura, Horacio Velásquez, recibió a la consultora en el aeropuerto la tarde del 14/10/15 y se trasladaron al predio del Sr. Juan Heriberto Jara Vásquez, camino Balmaceda a Coyhaique. Este predio es manejado además por su hijo, Juan Ramón. Las vacas son de muchas razas distintas, Overas Negras, Overas Coloradas, Angus Negras y Rojas, también Hereford, produciendo un hibridaje diverso. Pero los terneros naciendo ahora son netamente overos negros y overos colorados, y se había vendido el toro de la temporada anterior. Se está criando un torete para la monta de las vacas para esta temporada que se adquirió de un vecino lo cual es fenotípicamente Hereford con Clavel con la cola entera blanca, un gen dominante de una raza muy especial y antigua de la zona. Cabe destacar que están saliendo del invierno y empezando la primavera pero las vacas no están muy mala condición corporal. Juan Ramón se manifestó que por las bajas temperaturas y el atraso de empezar la primavera, el pasto no ha crecido y no queda forraje a esta altura. Sin embargo hay problemas de abastecimiento de agua para beber, debiendo llenar bebederos para los animales. Cabe destacar que se había introducido el uso del cerco eléctrico hacia poco pero igualmente las vacas entraron a un potrero de rezago que enseguida fuimos sacarlas de allí. Hubo una rica cena de cordero en la casa del Sr. Jara, con otros agricultores de la Cooperativa donde pudimos conocernos mejor.

b) El 15/10/15 a.m. el SEREMI recogió la consultora del hotel y se fueron a Ensenada, Valle del Simpson, al predio del Sr. Héctor Daniel Contreras. Este predio tiene hartas vacas, también de genética diversa, o sea Overas Negras, Overas Coloradas, Angus Negras y Rojas y Hereford. Aun le quedaba forraje y se tiraron hartos fardos a los animales, los cuales se acercaron desde los lejanos rincones de este potrero muy grande pero completamente pelado, sin árboles o bosquetes para sombra ni corta

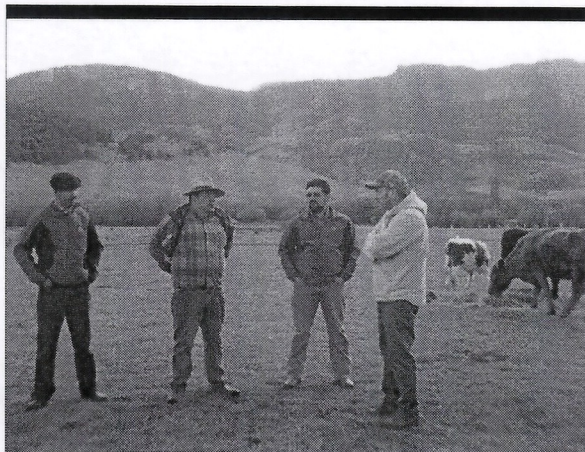
viento. En este caso se cuenta con muchos toros en el predio juntos con las vacas, pero se percató un Overo Colorado y varios Angus Negros. Nos contó que deja los toros con las vacas todo el tiempo y tiene partos durante todo el año, aunque tiene deseo de ordenarse por temporadas de partos, no lo ha hecho aún. En un lomaje adyacente, hay un potrero con unas 4 hectáreas de alfalfa, dando solo 2 cortes cada temporada. Además tiene otros predios en los cuales tiene más vacas y donde hace invernadas también. La venta de sus terneros se hace en la única feria de Coyhaique. Se tuvo la dicha de conocer a su madre, Sra. Graciela, de 86 años. Don Daniel nos contó que no está con servicio técnico de INDAP ya que esta con problemas de pago con esta institución. Se aprovechó el dueño del predio conversar con el Seremi sobre un tema de inscripción de las aguas ancestrales que se encuentra pendiente. El predio en si no tiene problemas de agua para los animales ya que tiene un riachuelo que recorre por el orillo del predio. Al terminar la visita, se volvió el Seremi a Coyhaique mientras que nosotros seguimos la ruta.



Dueño del predio, Daniel, forrajeando sus vacas



Toro Angus negro dentro rebaño de vacas de diversos fenotipos razas Clavel, Hereford, Angus negro y rojo.



Dueño de predio, socios Copaysen y SEREMI



Toro Overo Colorado/Clavel



Otro toro Angus negro en el rebaño

c) Posteriormente se trasladó al sector de las Seis Lagunas por unos caminos muy lejanos con muchas curvas y subiendo los cerros, al predio de Don Domingo Medina. En este caso solo es dueño de las 2 hectáreas donde tiene su casa (construyó una casa nuevita con todas las comodidades y están muy felices!) y se arrienda unos 30 hectáreas a su vecino para que puede talajear sus vacas y ovejas. Sus ventas de terneros se hacen en la feria y los corderos para el consumo y venta a particulares. La genética de las vacas es lo mismo de los anteriores, y para abastecerse con un toro, siempre compra un ternero, lo cría para ser toro, sin tener pruebas genéticas y los eligen solo por su fenotipo en la feria o en predios aledaños. La dueña de casa nos regaló unos pañuelitos, una maza dulce de la zona doblada en forma especial con un poco de dulce de membrillo, además de una porción de pizza casera, esquisito.



Terreno arrendado sin planicias, con pasto natural



Dueños de casa al centro con sus visitas

2- En la tarde del 15/10/15 se hizo la presentación del “Modelo de Gestión y Comercialización de la Carne Natural de Ternero de Carnes Andes Sur” en conjunto con presentar la operación de una Unidad de Faena Móvil. Esta exposición se hizo posterior a la presentación de “El Ternero de Junta” por el Dr. Héctor Cárdenas. Él se prestó servicio de asesoría técnica a este sector de la parte norte de la región durante 6 años y la cual es una zona netamente criancera sin engorda, con 100% de los terneros vendidos en feria entre marzo-mayo. Fue muy interesante conocer esta realidad ya que son 80% terneros Overo Colorados o Claveles de muy buena genética y muy buenos rendimientos, donde se usa toros angus solamente en las vaquillas (el otro 20%). Los terneros se transan en la Feria La Junta (por Fegosa) por unos \$100 más por kilo vivo que los precios de Coyhaique, debido a su calidad genética, y todos van en camiones a Puerto Montt. Se conversó sobre la posibilidad de hacer una Denominación de Origen para los animales de este sector. Es algo muy distinto a lo que se hace en Coyhaique.

Después se presentó el modelo de gestión y negocio de los 15 años de trabajo de la empresa de Carnes Andes Sur, Sociedad Anónima Cerrada, lo cual se demoró una hora ya que se pausaba para responder muchas preguntas y para que los participantes pudieran hacer hartos comentarios. La consultora también indagaba un poco para saber quiénes era los presentes, siendo los socios de Copaysen (Cooperativa Aysén) con su presidenta Janet Munita, varios socios de la FAGA (Federación Agrícola y Ganadera de Aysén), Asociación Gremial la Junta con representación por Linardo Schmidt, técnicos del PDP ovino (Programa de Desarrollo de Proveedores) de Procarne con Tattersal, profesional de INIA, director y profesional de INDAP, jefe área y profesional del SAG, la Federación Aysén Patagonia Verde con su presidente Eric Maureria y varios socios, Asociación Gremial la Bajada con Hugo Morales, Asociación OGANA con Eric Díaz, Comité los Ñires con Irma Vásquez, varios agricultores particulares y dos consejeros regionales. Asistieron un total de 27 personas en la sala de reuniones del SEREMI de Agricultura.

A continuación se presentó el modelo de la operación de la Unidad de Faena Móvil que opera en Parral posterior a terminar el proyecto FIA, lo cual logro modificar la ley de mataderos para poder operarla en Chile y la importación de este equipo tráiler a Chile. Se explicó cómo se está haciendo las faenas comerciales de los terneros y cerdos naturales de los proveedores de la empresa y que ahora empezara con los corderos. También se revelo los cumplimientos de las regulaciones sanitarias, de la norma modificada de mataderos y como procesar los canales posteriormente con el desposte de los cuartos y su almacenamiento. Esta parte de la charla duró un poco más de una hora más ya que había varias preguntas sobre la operación de esta modalidad de faena. Se adjunta la presentación en el anexo.

Durante la presentación se cubrió los siguientes temas;

-Se explicó el modelo de gestión y comercialización de la carne natural de Carnes Andes Sur S.A. en conjunto de revelar la condición legal de la empresa, número de socios y el sistema de las acciones, aumento de capital y la determinación de las inversiones efectuadas.

-Se enfatizó sobre la importancia de la calidad del producto, cumplimiento del protocolo de producción de carne natural de ternero, valorizar satisfacer al cliente final, ser enfático con la inocuidad y las buenas prácticas ganaderas y manufactureras.

-Se reveló todo el trabajo desarrollado durante los 15 años de existencia del producto de la carne natural de ternero y los proyectos y viajes ejecutados con FIA, CORFO, PROCHILE, INDAP y SERCOTEC.

-Se presentó quienes son el mercado existente, como se capturo y la manera de despacho que se ha desarrollado Carnes Andes Sur para sus productos naturales.

-Se explicó cómo se opera una Unidad de Faena Móvil cumpliendo todas las regulaciones, normas y resoluciones necesarias para hacer faenas comerciales. También se cubrió la posibilidad de faenar varias especies como bovinos, ovinos, porcinos, aves y lagomorfos (liebres).

Según los comentarios y consultas de los participantes durante la presentación y las visitas a terreno, me di cuenta que hay mucho que hacer en Coyhaique y los alrededores como en todos los lugares del país. Hay muchas organizaciones pero da la impresión que la mayoría de los agricultores y las organizaciones a la vez están en FAGA, la Federación Agrícola y Ganadero de Aysén, con unos 400 socios. Si bien, el objetivo de la consultoría era analizar la alternativa de una planta de faena móvil y la comercialización de carne bovino para la Región de Aysén, sus necesidades son bastante diversas como sus deseos de desarrollo. Por ejemplo, COPAYSEN busca comercializar carne de cordero, liebres y aves como los faisanes. La Junta se interesa en ver algo del tema de carne de ternero y otros quieren faenar corderos y animales mayores, semi engordados. Al final de la reunión el Jefe de Área del SAG, Sr. Henry Méndez, aprovecho entregar al Sr. Hugo Morales de la Asociación Gremial de la Bajada de Ibáñez los papeles autorizando la nueva feria de animales que se ubicara en la Bajada de Ibáñez y apoyado por INDAP.

3- El día siguiente se reunió con socios y la presidenta de COPAYSEN en su oficina para afinar los detalles de la consultoría y conversar sobre algunos detalles de la región. Se informó que existe una escuela agrícola en Coyhaique, hay una CFA (Centro de Faenamiento de Autoconsumo) lo cual permite el consumo de carne de la comunidad sin poder salir de la comuna con ello. No hay un matadero oficial para

bovinos ya que se ceró el matadero de Los Mañihuales (que era para ovinos) en 2014. Este matadero también se faenaba liebres y faisanes de criaderos de la región y posteriormente al cerrarse, se tuvo que soltar estas aves por lo tanto se ven en forma salvaje cruzando por los caminos. Me contaron que existe el matadero de ovinos, Cisne Austral a 10 kilómetros de Coyhaique, lo cual tiene una capacidad de 40 mil cabezas y supuestamente faenaron 23 mil. Por eso se elaboró un PDP ovino de la CORFO con Procarne/Tattersal y buscando una alianza con este matadero para juntar más cabezas de ovinos para la faena. Cuando exprese mis preocupaciones por la calidad genética de los animales, me contaron que si bien se había entregado toros a través de proyectos de INDAP, nunca han sido de una buena genética probado, solamente machos enteros. Por lo tanto hay mucho que hacer en este campo para mejorar la calidad de los terneros de la región.

#### 4. Recomendaciones;

a) Durante las visitas se tocó el tema de los predadores de los corderos y algunos de los terneros, los cuales son los perros salvajes que corren por la región y se encuentran todos perjudicados. Se había pasado una ley en el congreso donde legalizaba la caza de estos animales salvajes para que dejaran de atacar los rebaños, pero se cayó posteriormente en Santiago central donde no son capaces ni tienen interés de entender que sucede en los lugares rurales de este país. Les conté durante la presentación sobre la experiencia de las mesas interministeriales que efectuamos para modificar la norma de mataderos, entre SNS, SAG, FAENACAR, CAS encabezado por ODEPA que sin duda también tuvo sus contra pies pero se buscaba una meta positiva para poder llevar a buen un resultado el esfuerzo y las necesidades de ciertos sectores hacer algunos cambios para una mejor calidad de vida y tener igualdad de oportunidades. Esto se puede repetir en Aysén, reunir con todos los actores involucrados, incluyendo las activistas pro animales, para re iniciar los esfuerzos de incorporar esta ley de caza de perros salvajes nuevamente. Además se debe hacer una campaña publicitaria para sensibilizar la población en el tema del daño provocado, lo cual es bastante masiva.

b) También se conversó que en Coyhaique a través de fondos regionales de zonas extremas se propone construir algún tipo de planta matadero para uso de la mayoría de los productores y comerciantes y no tener solo una empresa particular faenando su ganado propio. Entendí que hay disponibles de este fondo regional para invertir en esta iniciativa por lo tanto se busca una inversionista para igualar los recursos y embarcarse en el negocio. Primero creo que habría que hablar con Cisne Austral para saber si existe interés por su parte instalar una línea de faenamiento de bovinos con platas públicas y bajo qué tipo de circunstancias harían el joint adventure, recordando que su negocio son los corderos. Para entender bien su negocio hay que

conocer en que época del año están con el equipo de trabajo trabajando a turnos completos, ver cuando están sin trabajo u más desahogados y como se puede completar las jornadas con otras especies, como terneros de La Junta, novillos, incluyendo quizás liebres y faisanes que son perfectamente carnes para la exportación, en conjunto con corderos de otros productores. Tengo entendido que la familia de la dueña, tienen un negocio de alfombras en USA y sé que por ejemplo en el pueblo de Puyuhuapi se fabrican bellísimas alfombras de lana con que también se podrá proponer hacer otro tipo de joint adventure o una alianza de trabajo en este materia con esta empresaria. Nunca esta demás las gestiones de negocios con los actores locales de la zona y todo se puede hacer con buena fe. Así nació Carnes Andes Sur, en el año 2000, cuando se acercó a Carnes Ñuble solicitando su apoyo en aliarse y termino hacer quien faeno sus terneros durante 10 años. Creo que no hay peor diligencia que no se hace y ofrezco mis servicios hablar con ella y su nuevo directorio.

c) Es muy factible repetir la experiencia de incorporar una Unidad de Faena Móvil en esta región, teniendo en mente la necesidad que existe una organización quien interesa en administrarla. Hay una escuela agrícola, juventud que necesita trabajar, profesionales técnicos disponibles que se puedan capacitar y muchos agricultores con necesidades de desarrollar sus proyectos de vida. Hay que tener en cuenta que no es una solución de panacea para una región entera ya que es para faenar una cantidad muy limitada de animales pero sirve para diversas especies, para las cuales se puedan desarrollar marcas propias y la comercialización de ellos. Incluso es una región privilegiada, aunque por su lejanía del resto del país, por lo tanto da la oportunidad explorar la posibilidad de la exportación de los productos.