



## Informe Técnico Final

<b>Nombre del proyecto</b>	“Consolidación de un nuevo modelo de encadenamiento productivo y comercial para la carne ovina”
<b>Código del proyecto</b>	PYT-2018-0668
<b>Nº de informe</b>	4
<b>Período informado</b>	Desde el 01 de junio de 2019 hasta el 31 de mayo de 2021
<b>Fecha de entrega</b>	17-06-2021

Rev 2

<b>Nombre coordinador</b>	Pablo Andrés Jara Gonzalez
<b>Firma</b>	

## INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.
  
- Sobre la información presentada en el informe:
  - Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo aprobada por FIA.
  - Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
  - Debe ser totalmente consistente en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
  - Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero y ser totalmente consistente con ella.
  
- Sobre los anexos del informe:
  - Deben incluir toda la información que complemente y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
  - Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
  - También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información
  
- Sobre la presentación a FIA del informe:
  - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
  - La fecha de presentación debe ser la establecida en el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 0,2% del último aporte cancelado.
  - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha válida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

## CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES .....	4
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO.....	4
3.	RESUMEN DEL PERÍODO ANTERIOR.....	5
4.	RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO .....	7
5.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	14
6.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	14
7.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	15
8.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS .....	18
9.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO.....	18
10.	HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO.....	20
11.	CAMBIOS EN EL ENTORNO.....	21
12.	DIFUSIÓN.....	21
13.	CONCLUSIONES .....	21
14.	ANEXOS.....	24

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Agrícola Ganadera y comercial carnes Bio Bio Cordillera S.A (Biolamb S.A)
Nombre(s) Asociado(s):	Alejandro Lorenzo Brañes Yunusic José De La Cruz Jara Seguel Eugenio Rodrigo Lermenda López Eugenio Angel Muñoz Bustos José Manuel Ogalde Claveria José Manuel Sánchez Cvictanic Wolfgang Bernardo Stotz Uslar La Vinocracia SpA
Coordinador del Proyecto:	Pablo Andrés Jara González
Regiones de ejecución:	Región del Biobío
Fecha de inicio iniciativa:	01 de junio 2019
Fecha término Iniciativa:	31 de mayo 2021

## 2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto	
Aporte total FIA	
Aporte Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario
	Total

Acumulados a la Fecha	
Aportes FIA del proyecto	
1. Aportes entregados	Primer aporte
	Segundo aporte
	Tercer aporte
	Cuarto aporte
	Quinto aporte
2. Total de aportes FIA entregados (suma N°1)	
3. Total de aportes FIA gastados	
4. Saldo real disponible (N°2 – N°3) de aportes FIA	
Aportes Contraparte del proyecto	
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario
	No Pecuniario
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario
	No Pecuniario
3. Saldo real disponible (N°1 – N°2) de aportes Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario

## 2.1 Saldo real disponible en el proyecto

Indique si el saldo real disponible, señalado en el cuadro anterior, es igual al saldo en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea (SDGL):

SI	X
NO	

## 2.2 Diferencia entre el saldo real disponible y lo ingresado en el SDGL

En el caso de que existan diferencias, explique las razones.

No existen diferencias detectadas.

## 3. RESUMEN DEL PERÍODO ANTERIOR

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos en el período anterior a éste informe. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

En el informe anterior se concluyó:

### 3.1. Desarrollo de prototipos primer y segundo eslabón

- ✓ TAG RFID. Aplicación de TAG RFID a los ovinos nacidos vivos y muertos, se registra la Madre y la fecha de nacimiento, se mide: Condición corporal de la madre, CC del recién nacido, peso vivo, raza, sexo. Desparasitación post parto.
- ✓ Alimentación primer mes de lactancia para ovejas: en base a silo bolo de 700kg. Más grano alimentación suplementaria con cáscara de avena e impurezas como semillas de avenilla y ballica, Polvo de harina de avena como desecho de la industria alimentaria.
- ✓ Aplicación de pastoreo con cerca eléctrica.

### 3.2. Desarrollo de prototipos tercer y cuarto eslabón

- ✓ En general, para garantizar el éxito en la cría de ovinos, es primordial contar con una buena fuente de alimentación, balanceada y que proporcione lo necesario para abordar este periodo, para este caso se trabajó con silo de avena y ballica, más grano y praderas de avena más ballica racionada por cercas eléctricas.
- ✓ Pesaje individual de corderos y corderas, registrando electrónicamente el ID del animal, peso a los 15 días, vacunación enfermedades clostridiales y condición corporal.
- ✓ Revisión general de hembras, descarte de ovejas por mastitis, rescate de corderos

huérfanos y débiles, enviados a ser asistidos por ovejas nodrizas, las que corresponde a ovejas que perdieron su cría aplastadas o atropelladas a la salida de los corrales o también, en la maternidad cuando fue el pick de partos.

- ✓ Detección y análisis de puntos críticos: La pérdida de una cría en un sistema de cría pequeño es muy relevante, debido a que merma de forma importante los ingresos del productor, por esta razón se dirigió una investigación de campo para determinar la causa de muerte de crías que perecieron en corrales y pesebreras sin causa aparente. El resultado de la autopsia fue traumatismo, principalmente golpes. En un 90%. Razón encierro nocturno.
- ✓ Se concreta la visita a las instalaciones productivas de Biolamb S.A. Por parte del dueño de la carnicería Boutique, ubicada en la comuna de Providencia, Amapola con Eliodoro Yáñez, sector residencial, "Rienda Suelta", Señor Álvaro Sepúlveda.
- ✓ Visita predial, recorrido de campo, pastoreos rotativos bajo mallas eléctricas energizada por paneles solares. Descripción de praderas e identificación de plantas existentes y su potencial nutricional para las ovejas. Descripción de razas y potencial cárnico de la explotación. Descripción del sistema de trazabilidad electrónico para esta carne.
- ✓ Reunión presencial en las instalaciones productivas del sr. Mauricio Mann, productor de bovinos de carne, ubicado en el sector Huaso Chileno, camino a nacimiento kilómetro 6, Los Ángeles. La explotación se caracteriza por proveer de novillos gordos a carnicerías y supermercados de la ciudad de Los Ángeles. Con la intención de integrarse hacia adelante en la cadena de valor y encadenarse para cumplir con la logística de la carne hacia Santiago. Mercado de mayor valor.
- ✓ Se concretan negocios con los productos BIOLAMB por los cortes de costillas Saratoga a la francesa y Entrecot de cordero. Por desarrollar, se incluirían los churrascos de paleta y Tiras de costillas.
- ✓ Trazabilidad animal descrita anteriormente, para el tercer mes de lactancia.
- ✓ Análisis de datos. (La entrega de los datos están pendientes por licencia médica).
- ✓ Trabajo de campo, que consiste en desarrollar el manejo predial para corderos y corderas a los 45 días de vida. Este consiste en revacunar a las crías contra las enfermedades clostridiales, se entrega una dosis de antiparasitario para mantener la sanidad del plantel, se cortan las colas de los machos y las hembras por la razón de mantener limpio al animal y concentrar la ganancia de peso en la musculatura y no en el rabo. Se ha estudiado que el rabo merma en 250 gr., por mes. Por último. Se castran los testículos de los machos con el objetivo de concentrar al animal en la comida disponible y no en la maduración sexual, además al ser un ejemplar híbrido, este no trasmite su vigor a la descendencia, para el caso del mal hábito de ganaderos por dejar un reproductor con estas características.

#### 4. RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos en el período informado. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

##### **4.1 Determinación de brechas técnicas a través de un Diagnóstico.**

Se concluyó finalmente que las brechas identificadas, derivan de los eslabones de la cadena de producción de cordero. De estos se derivan a modo semántico las siguientes brechas definitivas:

- 1) Alienar a los proveedores de insumos (productores de corderos) bajo un fuerte enfoque del control de calidad y estandarización.
- 2) Optimizar los sistemas productivos y de acopio, mediante mejoras logísticas en las rutas de transporte y de industrialización de la carne.
- 3) Programar nuevos moldeos o asignaciones a nivel de acopio-exhibición-distribuidores, procurando aplicar continuamente herramientas a nivel del desposte y envasado del producto.
- 4) Diversificar e incorporarse a nuevas oportunidades de exhibición y de distribuidores, mediante un enfoque hacia el desposte y envasado del producto.
- 5) Plantear nuevas estrategias de captura de valor de requerimientos del consumidor final, dirigidas a atender el segmento de hoteles y restaurantes a nivel nacional y con potencial internacional.
- 6) Invertir en la implementación de infraestructura predial para el correcto manejo del ganado y cumplir con el requisito de bienestar animal.
- 7) Implementar rotación permanente en seco y en otros casos de mantención de empastadas para mejorar su uso y hacer más eficiente el sistema de rotación de pastoreo.
- 8) Trabajar estrechamente con la planta procesadora de carnes Victoria, velando por la correcta transformación de la carne velando por un procedimiento claro y preciso.
- 9) Integrar la tecnología de información existente en la planta y la trazabilidad electrónica de la carne orientada al proceso de crianza (campo-praderas).
- 10) Buscar una plataforma de inteligencia de negocios y de tecnologías que acerque al encadenamiento productivo hacia redes proveedores de conocimiento asociadas a la academia chilena o regional.

##### **4.2 Determinación de puntos críticos de la cadena comercial a través de un Diagnóstico.**

Se ha realizado:

- ✓ Recopilación de antecedentes generales a nivel de línea base productiva de asociados (socios interesados), para responder a requerimientos comerciales con un fuerte enfoque hacia la caracterización inicial solicitada por los clientes. Se inserta esquema en Anexo A.

#### **4.3 Elaboración de plan de intervención.**

Se encontró que los principales puntos de trabajo corresponden a:

- ✓ Evaluación de la factibilidad técnica de implementar trazabilidad a través de la tecnología RFID, dentro del proceso de faena de corderos en planta frigorífico Victoria. Anexo B.
- ✓ Evaluación de mapa de faena para ovinos en planta. Se inserta esquema en Anexo C.
- ✓ Implementación de potreros asociados fundamentalmente al uso de malla Ursu y malla eléctrica. Anexo D.

#### **4.4 Validación de plan de intervención.**

Se llevó correctamente una intervención a nivel de:

- ✓ Eslabón primario: Productores de cordero. Se exploraron mejoras referentes a la trazabilidad de producción, bajo un comportamiento del “campo a la mesa”.
- ✓ Eslabón secundario: El transporte. Se configuraron diversas rutas de transporte, siendo fundamental el mantenimiento de la cadena de frío.
- ✓ Eslabón terciario: Industrialización de la carne. Se revisaron aspectos y variables de control referente al escalamiento de faenamiento efectivo de cabezas de ganado.
- ✓ Eslabón Cuarto: Desposte y envasado de carne. Se evaluaron alternativas para masificar la conformación del producto final.
- ✓ Eslabón Quinto: Almacenamiento, logística y distribución del producto. Se evaluaron condiciones referentes a la “cadena de frío”, aspecto crítico y fundamental para llegar a los clientes prospectados.
- ✓ Sexto eslabón: El cliente Hoteles y restaurantes. Se evaluaron condiciones mínimas de entrega para el colaborador asociado. La Vinocracia.

#### **4.5 Elaboración de plan de gobernanza.**

Para garantizar una distribución de las utilidades obtenidas con la agregación de valor del portafolio de productos, la estrategia a seguir corresponde en conformar un modelo de comercio justo derivado del modelo de gobernanza de la cadena productiva. Esto conlleva la realización de: Compromiso con el comercio justo, Transparencia, Ética,

Condiciones de Trabajo, Empleos con igualdad de oportunidades, Preocupación por las personas, Preocupación por el medioambiente, Respetar la identidad cultural de los productores; y Educación, promoción y defensa del comercio justo: Educan e informan a los consumidores sobre el injusto orden económico mundial y sobre la pobreza de los productores del tercer mundo. Promueven el mayor grado de justicia que se alcanza con el comercio alternativo y lo difunden como modelo válido para cambiar las estructuras y actitudes del comercio internacional.

#### **4.7 Validación de plan de gobernanza.**

Entre los socios beneficiarios del proyecto PYT-2018-0668. Se han desarrollado actividades de colaboración mutua para los encaste con actividad de cambio de carneros para no generar consanguinidad en los planteles, es el caso de Wolfgang Stotz y Jose Jara S. quienes en actitud de colaboración han intercambiado genética TEXEL.

#### **4.8 Implementación de inversiones.**

- ✓ Actividad de esquila mecanizada estilo Australiano TallyHi. Los beneficiarios fueron todos los socios del proyecto PYT-2018-0668. Además, fue extensiva a otros proveedores de cordero.
- ✓ Se logró establecer el número exacto de existencia animal, para la temporada 2020. Animales totales 867 ovejas, 16 carneros y la producción de la temporada 2019 es de 1155 corderos y corderas.
- ✓ Se implementó infraestructura predial en los socios del proyecto.
- ✓ Se comenzó a implementar trazabilidad electrónica en los animales de los asociados. A través de TAG RFID para corderos.
- ✓ Implementación de Infraestructura predial.
  - a. Pastoreo rotativo, con mallas eléctricas. Alejandro Brañes Y.
  - b. Implementación de perro protector Gran Pirineo de montaña. José Jara Seguel.
  - c. Prueba de RFID en planta. NOCK de corderos. Biolamb S.A.

#### **4,9 Desarrollo de pruebas de concepto.**

Se ha trabajado en detección de celos a través de retajos con chalecos marcadores, los que indican el celo de las hembras y permite conocerla fecha probable de parto y cuidar a esas hembras según su periodo de gestación.

Desarrollo de prototipos asociados a:

- a. Engorda de corderos rezagados. 54 corderos, peso promedio 16 kilos vivo. Apartados el 8 enero 2020.
- b. Selección de ovejas. Descarte para prototipos de otras carnes de la explotación ovina.
- c. Desarrollo de prototipos cárnicos para cortes sin hueso, CDTA de la Universidad de Concepción 17 de enero 2020.

En función de los prototipos, se han realizado las siguientes actividades:

1.- Trazabilidad en las faenas de cordero, con la implementación de la tecnología de radio frecuencia, en los animales procesados.

2.- Han existido problemas en la descarga de los dispositivos de datos, debido a que estos deben ser tomados en terreno. Se han generado diversas rutas de proceso para mejorar dicha comunicación de los dispositivos.

#### **4.10 Desarrollo de prototipos primer y segundo eslabón**

- ✓ TAG RFID. Aplicación de TAG RFID a los ovinos nacidos vivos y muertos, se registra la Madre y la fecha de nacimiento, se mide: Condición corporal de la madre, CC del recién nacido, peso vivo, raza, sexo. Desparasitación post parto.
- ✓ Alimentación primer mes de lactancia para ovejas: en base a silo bolo de 700kg. Más grano Alimentación suplementaria con cáscara de avena e impurezas como semillas de avenilla y ballica, Polvo de harina de avena como desecho de la industria alimentaria.
- ✓ Aplicación de pastoreo con cerca eléctrica.

#### **4.11 Desarrollo de prototipos tercer y cuarto eslabón**

- ✓ En general, para garantizar el éxito en la cría de ovinos, es primordial contar con una buena fuente de alimentación, balanceada y que proporcione lo necesario para abordar este periodo, para este caso se trabajó con silo de avena y ballica, más grano y praderas de avena más ballica racionada por cercas eléctricas.
- ✓ Pesaje individual de corderos y corderas, registrando electrónicamente el ID del animal, peso a los 15 días, vacunación enfermedades clostridiales y condición corporal.
- ✓ Revisión general de hembras, descarte de ovejas por mastitis, rescate de corderos huérfanos y débiles, enviados a ser asistidos por ovejas nodrizas, las que corresponde a ovejas que perdieron su cría aplastadas o atropelladas a la salida de los corrales o también, en la maternidad cuando fue el pick de partos.
- ✓ Detección y análisis de puntos críticos: La pérdida de una cría en un sistema de cría pequeño es muy relevante, debido a que merma de forma importante los ingresos del productor, por esta razón se dirigió una investigación de campo para determinar la causa de muerte de crías que perecieron en corrales y pesebreras sin causa aparente. El resultado de la autopsia fue traumatismo, principalmente golpes. En un 90%. Razón encierro nocturno.
- ✓ Se concreta la visita a las instalaciones productivas de Biolamb S.A. Por parte del dueño de la carnicería Boutique, ubicada en la comuna de Providencia, Amapola con Eliodoro Yáñez, sector residencial, "Rienda Suelta", Señor Álvaro Sepúlveda.
- ✓ Visita predial, recorrido de campo, pastoreos rotativos bajo mallas eléctricas

energizada por paneles solares. Descripción de praderas e identificación de plantas existentes y su potencial nutricional para las ovejas. Descripción de razas y potencial cárnico de la explotación. Descripción del sistema de trazabilidad electrónico para esta carne.

- ✓ Reunión presencial en las instalaciones productivas del sr. Mauricio Mann, productor de bovinos de carne, ubicado en el sector Huaso Chileno, camino a nacimiento kilómetro 6, Los Ángeles. La explotación se caracteriza por proveer de novillos gordos a carnicerías y supermercados de la ciudad de Los Ángeles. Con la intención de integrarse hacia adelante en la cadena de valor y encadenarse para cumplir con la logística de la carne hacia Santiago. Mercado de mayor valor.
- ✓ Se concretan negocios con los productos BIOLAMB por los cortes de costillas Saratoga a la francesa y Entrecot de cordero. Por desarrollar, se incluirían los churrascos de paleta y Tiras de costillas.
- ✓ Trazabilidad animal descrita anteriormente, para el tercer mes de lactancia.
- ✓ Análisis de datos. (La entrega de los datos están pendientes por licencia médica).

Trabajo de campo, que consiste en desarrollar el manejo predial para corderos y corderas a los 45 días de vida. Este consiste en revacunar a las crías contra las enfermedades clostridiales, se entrega una dosis de antiparasitario para mantener la sanidad del plantel, se cortan las colas de los machos y las hembras por la razón de mantener limpio al animal y concentrar la ganancia de peso en la musculatura y no en el rabo. Se ha estudiado que el rabo merma en 250 gr., por mes. Por último. Se castran los testículos de los machos con el objetivo de concentrar al animal en la comida disponible y no en la maduración sexual, además al ser un ejemplar híbrido, este no transmite su vigor a la descendencia, para el caso del mal hábito de ganaderos por dejar un reproductor con estas características

#### **4.12 Elaboración de capsula informativa o actividad de difusión similar**

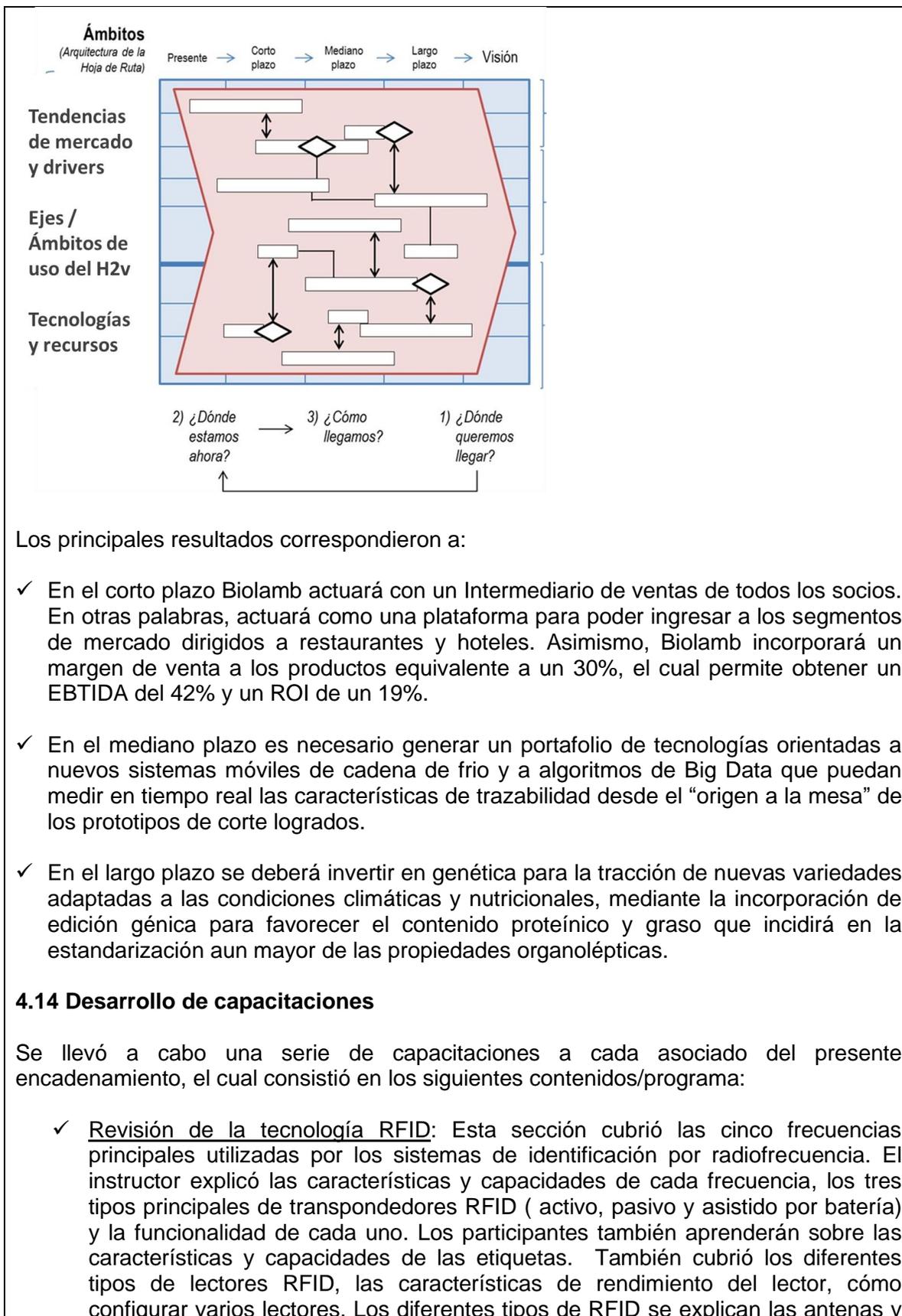
Se llevó a cabo efectivamente una capsula informativa para llegar a los potenciales clientes abordados en el presente proyecto. En esta se exhibe el capital social presente en el encadenamiento dado por Biolamb, y como se llega con este concepto a la mesa de los comensales.

#### **4.12 Desarrollo de prototipos quinto y sexto eslabón**

Biolamb pudo crear capacidades internas en la cadena de frio, el cual le permitirá almacenar en línea hasta 1.200 kilos de producto envasado. De esta forma se podrá llegar con un producto de alta calidad y estandarizado a los clientes prospectados en el presente proyecto.

#### **4.13 Elaboración de plan de sustentabilidad**

Se llevó a cabo el siguiente modelo de ejercicio:



los participantes aprendieron sobre las zonas de lectura de antenas y 'las características de los diferentes tipos de antenas de RF. El instructor también cubrió los diversos periféricos utilizados en los sistemas RFID, incluidas las impresoras y codificadores de etiquetas RFID, sensores de movimiento, ojos eléctricos y otros dispositivos de retroalimentación. Como punto de referencia, también se hizo un resumen y una comparación entre las tecnologías RFID y de código de barras.

- ✓ Física RFID: Los asistentes revisaron la física fundamental detrás del funcionamiento de la tecnología RFID. Los temas cubiertos incluyen temas básicos de física y la extensión de esos fundamentos a conceptos como el acoplamiento de campo cercano / campo lejano. Con otras secciones en el curso, durante este módulo los asistentes llevaron a cabo ejercicios prácticos que se correlacionan con la RFID Technology Review y RFID Física.
- ✓ Protocolos y middleware: Esta sección cubrió varios protocolos, incluidos los protocolos de interfaz aérea, los protocolos de datos de etiquetas y los protocolos de lectura. Se profundizó en el estándar UHF Clase 1 Gen 2 y se realizó un laboratorio práctico que enfatizará el diseño de la memoria de la interfaz aérea.
- ✓ Diseño, evaluación y selección de RFID, implementación, prueba y resolución de problemas: Como con cualquier tecnología, es importante comprender el ciclo de vida de una implementación. En esta sección, se comenzó con el proceso de diseño de una instalación RFID, incluido el concepto de inspección del sitio. A continuación, se cubrió los criterios para evaluar y seleccionar varios componentes de una solución. Posteriormente, se analizó el proceso de implementación y luego cómo probar-solucionar problemas después de la instalación. También se realizó una actividad práctica que pasa por la optimización después de la instalación.
- ✓ Regulaciones y estándares: Durante esta sección, los asistentes revisaron los diferentes tipos de estándares que existen en el ecosistema RFID. Además, se revisaron varios estándares ISO y NFC, junto a estándares relacionados. También se analizaron las regulaciones y el mandato en RFID.
- ✓ Localización, posicionamiento y tecnologías relacionadas con RFID: En esta sección, se cubrirán sistemas de localización y posicionamiento mientras se revisan atributos de la tecnología RFID del futuro.
- ✓ RFID y proveedores: Fabricantes, integradores y proveedores de software. Se cubrirán los diferentes roles que juegan las empresas y los proveedores en el mundo de la RFID.

#### **4.15. Evento de cierre de proyecto**

Se llevó a cabo un evento de cierre online con los clientes tanto cautivos como prospectados con el presente proyecto, dando comienzo a los planes de comercialización y de oferta de productos post-pandemia y reactivación económica.

## 5. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Conformar un nuevo encadenamiento productivo basado en subsanar puntos críticos detectados en la cadena comercial de carne ovina.

## 6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

### 6.1 Porcentaje de Avance

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula luego de determinar el grado de avance de los resultados asociados a éstos. El cumplimiento de un 100% de un objetivo específico se logra cuando el 100% de los resultados asociados son alcanzados.

Nº OE	Descripción del OE	% de avance a la fecha <sup>1</sup>
1	Diagnosticar puntos críticos en la cadena comercial de la carne ovina.	100
2	Elaborar un plan de intervención, validar e implementar inversiones destinadas a subsanar puntos críticos.	100
3	Desarrollar pruebas de campo y prototipos con la nueva implementación tecnológica.	100
4	Generar e implementar un plan de sustentabilidad del encadenamiento productivo, enfocado en el quinto y sexto eslabón en la cadena.	100

---

<sup>1</sup> Para obtener el porcentaje de avance de cada Objetivo específico (OE) se promedian los porcentajes de avances de los resultados esperados ligados a cada objetivo específico para obtener el porcentaje de avance de éste último.

## 7. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

### 7.1 Cuantificación del avance de los RE a la fecha

El "porcentaje de avance a la fecha" es el porcentaje de avance del resultado en relación con la línea base y la meta planteada. Se determina en función de los valores obtenidos en las mediciones realizadas para cada indicador de resultado.

El porcentaje de avance de un resultado no se define según el grado de avance que han tenido las actividades asociadas éste. Acorde a esta lógica, se puede realizar por completo una actividad sin lograr el resultado esperado que fue especificado en el Plan Operativo. En otros casos se puede estar en la mitad de la actividad y ya haber logrado el 100% del resultado esperado.

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado <sup>2</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador <sup>3</sup>	Fórmula de cálculo <sup>4</sup>	Estado actual del indicador <sup>5</sup>	Meta del indicador (situación final) <sup>6</sup>	Fecha alcance meta programada <sup>7</sup>	
1	1	Determinación de brechas específicas	Brechas identificadas	Unidad	10	10	Mes 6 (30/11/2019)	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se logró efectivamente encontrar brechas, que van de generales a brechas más específicas.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo A.								

<sup>2</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>3</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>4</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>5</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>6</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>7</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
2	2	Modelo de negocio	Modelo CANVAS y diagrama de negocio	Informe	1	1	Mes 6 (30/11/2019)	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se logró efectivamente el primer borrador de un modelo de negocio para el encadenamiento deseado.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo E.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
2	3	Mejor vinculación a nivel nacional de los participantes de la cadena	Acuerdos de colaboración entre participantes de encadenamiento (Unidad)	Informe	0	7	Mes 12 (30/05/2020)	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se logró materializar entre todos los participantes, un modelo de contrato de colaboración cuyo propósito es generar las bases para continuar apoyando e integrando la cadena de valor.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo I.								

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avanc e a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Estado actual del indicado r	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programada	
3	5	Aumento de valor agregad o de producto s a base de cordero	Precio de productos conceptualizado s (%)	Informe	0	12	Mes 12 (30/05/2020 )	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se han logrado categorizar y clasificar según valor/precio, distintos cortes del cordero (prototipos) dirigidos a ferias gastronómicas como prueba inicial antes de dirigir a restaurantes y otros mercados más selectos (y exigentes). Dentro de los últimos avances por lograr, es necesario validar el precio de mercado en Chile y en el extranjero para los tipos de corte prospectados. Esto se debe fundamentalmente a que según la contingencia COVID-19 no se ha podido validar ni actualizar los precios en conjunto con los potenciales clientes.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo H (Informe 2)								

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avanc e a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Estado actual del indicado r	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programada	
2	4	Uso de instalacione s productivas de los asociados	Ficha de uso de equipamiento y/o infraestructur a en instalaciones de asociados (Unidad)	Informe	0	4	Mes 20 (30/01/2021 )	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se presentan 4 fichas resultantes de cortes prototipos logrados gracias al uso del equipamiento y/o infraestructura del encadenamiento entre los asociados (Junto al Informe de Promoción y Degustación, o bien, la metodología lograda). Entre estas fichas								

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
2	4	Uso de instalaciones productivas de los asociados	Ficha de uso de equipamiento y/o infraestructura en instalaciones de asociados (Unidad)	Informe	0	4	Mes 20 (30/01/2021)	100%
destacan:								
Ficha 1: Chuleta Francesa Ficha 2: Garrón Brazuelo Ficha 3: Pierna Fichab4: Pierna con hueso								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo J (Presente informe)								

## 8. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS

Especificar los cambios y/o problemas en el desarrollo del proyecto durante el período informado.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
--	--	--

## 9. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

### 9.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas en el período del informe

- 1.1. Determinación de brechas técnicas a través de un Diagnóstico
- 1.2. Determinación de puntos críticos de la cadena comercial a través de un Diagnóstico
- 2.1. Elaboración de plan de intervención
- 2.2. Validación de plan de intervención
- 2.3. Elaboración de plan de gobernanza

- 2.4. Validación de plan de gobernanza
- 2.5. Implementación de inversiones
- 3.1. Desarrollo de pruebas de concepto
- 3.2. Desarrollo de prototipos primer y segundo eslabón
- 3.3. Desarrollo de prototipos tercer y cuarto eslabón
- 3.4. Elaboración de capsula informativa o actividad de difusión similar
- 3.5. Desarrollo de prototipos quinto y sexto eslabón
- 4.1. Elaboración de plan de sustentabilidad
- 4.2. Desarrollo de capacitaciones
- 4.3. Evento de cierre de proyecto

## **9.2 Actividades programadas y no realizadas en el período del informe**

No procede.

## **9.3 Actividades programadas para otros períodos y realizadas en el período del informe**

No procede.

## **9.4 Actividades no programadas y realizadas en el período del informe**

No procede.

## 10. HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO

Se deben incluir todos los hitos críticos del proyecto aunque no sea su fecha de cumplimiento.

Hitos críticos	Fecha programada de cumplimiento	Cumplimiento (SI / NO)	Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Diagnostico	Mes 6 (30/11/2019)	SI	Anexo E
Plan de negocio	Mes 6 (30/11/2019)	SI	Anexo F
Plan de gobernanza	Mes 12 (30/05/2020)	SI	Anexo G

**10.1. En caso de hitos críticos no cumplidos en el período, explique las razones y entregue una propuesta de ajuste y solución en el corto plazo.**

No procede.

## 11. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si han existido cambios en el entorno que afecten el proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros.

A la fecha no han existido cambios detectados en estos ámbitos. Las labores de Inteligencia de mercado han permitido profundizar sobre la información disponible actualmente, bajo el objetivo de encontrar potenciales amenazas y oportunidades desde el medio.

## 12. DIFUSIÓN

### 12.1 Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

No procede.

### 12.2 Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

No procede.

## 13. CONCLUSIONES

- ✓ **Se lograron cumplir los Hitos Críticos: Diagnóstico y Plan de negocio**, sentando las bases conceptuales y de diseño para lograr el encadenamiento productivo, no obstante de aquí en adelante la intervención de dicho proceso corresponde al nuevo desafío a alcanzar en el futuro próximo, en virtud de responder a las 10 brechas identificadas.
- ✓ **Se logró apreciar la presencia de un gran cantidad de datos críticos presentes a nivel de la cadena de valor**, provenientes en gran parte de requerimientos entregados por los asociados, por consecuencia será necesario a futuro procurar aplicar herramientas de inteligencia de datos para poder procesar estos de mejor manera.
- ✓ **Se ha llevado a cabo inversión crítica inicial**, asociada a infraestructura predial para ovinos, cercos laterales y puertas, corral Lateral, cobertizo, Corral, cerco eléctrico, panel energizado solar y acopio en predio, que permitirá a su vez favorecer el ámbito de acción y desarrollo de los participantes del presente proyecto
- ✓ **Se logró cumplir con el Hito Crítico: Plan de gobernanza**, diseñando de un plan de gobernanza, bajo una figura similar a la de un directorio, que favorezca la participación transversal de todos los actores de la cadena.
- ✓ **Se logró instaurar las bases iniciales para mejorar la vinculación a nivel nacional de los participantes de la cadena**, provenientes en gran parte de

requerimientos entregados por los asociados. Bajo este marco de colaboración comenzarán a surgir nuevas unidades de negocios provenientes de los distintos prototipos prospectados.

- ✓ **Se han comenzado la implementación de desarrollos de prototipo orientados al primer, segundo, tercer y cuarto eslabón**, en el cual se ha denotado la presencia una fuerte componente de know how vinculado al desarrollo de la cadena de frío de los productos desde el proceso de faena y de corte hasta la entrega hasta el usuario final. Es necesaria la implementación intensiva de equipamiento para frío móvil para poder llevar a cabo el presente desafío.
- ✓ **Se han logrado instaurar las primeras unidades de negocio en virtud de la vinculación efectiva a nivel nacional de los participantes de la cadena**, provenientes en gran parte de requerimientos entregados por los asociados. Bajo este marco de colaboración se están empezado a materializar nuevos negocios de venta o acercamiento hacia nuevos compradores (e.g Tienda “Rienda Suelta”)
- ✓ **Se logró validar los principales puntos críticos** en la cadena comercial de la carne ovina.
- ✓ **Se pudo generar un nuevo modelo de inversiones destinadas a subsanar diversos puntos críticos**, el cual se encontraban fundamentalmente dirigidos a realizar todos los esfuerzos disponibles en mantener la cadena de frío y plantear un modelo de trazabilidad de los cortes a realizar.
- ✓ **Se llevaron nuevas implementaciones tecnológicas**, el cual generaron la base para modelar y plantear nuevos modelos de encadenamiento con foco en el Big Data.
- ✓ **Se logró implementar un sistema inicial de encadenamiento productivo** enfocado en el almacenamiento, logística y distribución del producto; y comercialización y venta al consumidor Final, hoteles y restaurantes nacionales e internacionales.

### 13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos hasta la fecha permitirán alcanzar el objetivo general del proyecto?

Absolutamente. Sin embargo, se deben responder a desafíos implícitos asociados al modelo de incentivo de colaboración para los socios del encadenamiento.

**13.2 ¿Considera que el objetivo general del proyecto se cumplirá en los plazos establecidos en el plan operativo?**

Si, se prevé que se cumplirán correctamente en los tiempos asignados/programados inicialmente.

No obstante, debido a la contingencia COVID-19 desde abril hemos contemplado retrasos no considerados. Se prevé que estos se podrán resolver en los próximos meses. En el caso de no ser así, se comunicará al ejecutivo técnico la factibilidad de comenzar la gestión de una prórroga según el escenario contemplado finalmente.

**13.3 ¿Ha tenido dificultades o inconvenientes en el desarrollo del proyecto?**

No por el momento.

**13.4 ¿Cómo ha sido el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?**

Ha sido efectivo, no obstante, se debe trabajar de mejor manera la construcción de confianzas mediante la generación de negocios exitosos. Actualmente se está trabajando en ello.

**13.5 En relación a lo trabajado en el período informado, ¿tiene alguna RECOMENDACIÓN para el desarrollo futuro del proyecto?**

Por el momento ninguno. Más que nada aprovechar la instancia del equipo FIA quienes han sido extremadamente flexibles y cercanos, siempre a disposición de atender de mejor manera los requerimientos que puedan surgir. Ha sido una muy buena experiencia personal a la fecha.

**13.6 Mencione otros aspectos que considere relevante informar, (si los hubiere).**

Ninguno por el momento.

**14. ANEXOS**

Realice y enumere una lista de documentos adjuntados como anexos.

Anexo A  
Anexo B  
Anexo C  
Anexo D  
Anexo E  
Anexo F  
Anexo G  
Anexo H  
Anexo I  
Anexo J

## ANEXO D

### Infraestructura predial para ovinos



### Cercos laterales y puertas



### Corral lateral



Cobertizo



Corral



Cerco eléctrico



Panel energizado solar



Acopio en predio



**ANEXO E**

**Resumen**  
**Plan de negocio**  
**Estructura lienzo (CANVAS)**

**Proyecto PYT-2018-0668**

## 1. Segmento de clientes

- ✓ Restaurantes Gourmet y delicatessen: Rubro que demanda productos cárnicos de alta gama y calidad para atender a clientes spot. Para ellos el cordero es un insumo, dentro del cual su propuesta de valor asignada es la preparación culinaria o cocina.



- ✓ Distribuidores de productos cárnicos: Rubro que demanda productos cárnicos de alta gama y calidad para dirigirlo a otros mayoristas o minoristas de origen nacional e internacional. Entre estos se pueden encontrar los restaurantes indicados anteriormente. Para ellos el cordero es un recurso transable, dentro del cual su propuesta de valor asignada es la logística para que llegue en correcto estado y tiempos asignados en la zona de reparto.



## 2. Propuesta de valor

- ✓ Cortes especializados: Amplia oferta de cortes de cordero para alimentación o servicios asociados. Entre estos se encuentran: El mini Rack, envasado al vacío, congelado IQF y empaquetado en caja master, La chuleta de pierna, La pierna deshuesada, El costillar de tiras y otros.
- ✓ Trazabilidad: Información desde características de recursos genéticos hasta la llegada a la mesa del cliente final.
- ✓ Calidad de entrega: Productos puestos a disposición de manera fresca y natural.



### **3. Canales**

- ✓ Venta directa a los restaurantes.
- ✓ Venta indirecta a los restaurantes, mediante distribuidor.

### **4. Relación con el cliente**

Se debe mantener durante el ciclo de vida del producto:

- ✓ Primer acercamiento: Respuesta técnica acorde a su necesidad y disponibilidad inmediata de producto (en stock).
- ✓ Primera compra: Asesoría técnica durante la primera aplicación de producto.
- ✓ Compras posteriores: Servicio de postventa, luego de comenzar variadas aplicaciones de producto.
- ✓ Monitoreo de satisfacción: Percepción de opiniones y sugerencias del cliente, referentes al formato y percepción de calidad del producto.

### **5. Fuente de ingresos**

- ✓ Venta de cortes cárnicos: El producto se vende en kilos, con entrega en punto por definir por el cliente.

## 6. Recursos clave

- ✓ Activo intangible - Asociación de productores estandarizados: Los clientes buscan constantemente valor compartido derivado de asociaciones gremiales que puedan atender de mejor manera a diversos requerimientos.
- ✓ Activo intangible - Conocimiento en aplicación de tecnología de trazabilidad: El cliente precisa cada vez más de información sobre lo que está consumiendo. El indicar sobre rutas en distintos puntos de operacionales es de suma relevancia.
- ✓ Activo tangible - Recursos Genéticos (animales): Una correcta genética incidirá en la rentabilidad de los cortes asignados.
- ✓ Activo tangible - Sistema de frío y logística: Un correcto traslado en condiciones refrigeradas incidirá en entregar con una calidad mínima replicable ofrecida al cliente.

## 7. Actividades clave

Actividad	Roles, Responsabilidades y tareas
<b>Administración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar evaluaciones semanales acerca del cumplimiento de las diversas funciones organizacionales.</li> <li>➤ Planificar y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de socios e inversionistas.</li> <li>➤ Coordinar las actividades para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.</li> <li>➤ Procurar una correcta gestión y el buen funcionamiento de la empresa.</li> </ul>
<b>Contabilidad y Finanzas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Velar por la correcta gestión de los recursos a partir de las decisiones de inversión, financiamiento y de dividendos.</li> <li>➤ Vigilar el comportamiento financiero de la empresa.</li> </ul>
<b>Producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Llevar a cabo aspectos referidos a la organización, planificación y conducción operativa de los procesos de producción, relacionadas con la rentabilidad de esta, el aseguramiento de la calidad y la optimización de los recursos materiales, su adquisición y almacenamiento.</li> <li>➤ Orientar su acción a los problemas que se derivan de las situaciones cambiantes del entorno, planificando los cambios necesarios a estas nuevas circunstancias, en cuanto a costos e inversiones, condiciones ambientales de la industria y cambios en la legislación vigente; reorganizando la planta y la empresa cuando se estime conveniente.</li> </ul>
<b>Comercialización y Atención al Cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cumplir con los procedimientos estratégicos del plan de comercialización.</li> <li>➤ Atender a los reclamos que se presenten, coordinando internamente con las áreas involucradas para dar respuesta</li> </ul>

	a los clientes.
	➤ Evaluar y proponer programas de mejoras en la atención al cliente.
<b>Investigación, Desarrollo e Innovación</b>	➤ Creación y desarrollo de nuevos productos.
	➤ Optimización de los costos y la funcionalidad de los productos manteniendo un efectivo control de calidad.

### **8. Asociaciones clave**

- ✓ Proveedores de recursos genéticos (animales): Necesaria para la obtención de materias primas de alto valor que puede ser capturado para entregar al cliente.
- ✓ Procesadoras y faenadoras de carne: Necesaria para la conversión de materias primas en productos de mayor valor
- ✓ Transporte en cámaras de frío: Necesaria para entregar los productos con el valor construido, hasta el cliente.

### **9. Estructura de costos**

Considera los: (1) Recursos genéticos (animales); (2) alimento animales; (3) Otros insumos menores; (4) Agua; (5) Energía (Petróleo y eléctrica); (6) Mano de obra semicalificada; (7) Marketing y difusión; (8) Traslado de materias primas; y (9) Traslado de producto terminado.

## 10. Resumen de CANVAS

<p><b>Asociaciones clave:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proveedores de recursos genéticos (animales)</li> <li>✓ Procesadoras y faenadoras de carne</li> <li>✓ Transporte en cámaras de frío</li> </ul>	<p><b>Actividades clave:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Administración</li> <li>✓ Contabilidad y Finanzas</li> <li>✓ Producción</li> <li>✓ Comercialización y Atención al Cliente</li> <li>✓ Investigación, Desarrollo e Innovación</li> </ul> <p><b>Recursos clave:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Activo intangible - Asociación de productores estandarizados</li> <li>✓ Activo intangible - Conocimiento en aplicación de tecnología de trazabilidad</li> <li>✓ Activo tangible - Recursos Genéticos (animales)</li> <li>✓ Activo tangible - Sistema de frío y logística</li> </ul>	<p><b>Propuesta de valor:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cortes especializados</li> <li>✓ Trazabilidad</li> <li>✓ Calidad de entrega</li> </ul>	<p><b>Relación con el cliente:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Primer acercamiento</li> <li>✓ Primera compra</li> <li>✓ Compras posteriores</li> <li>✓ Monitoreo de satisfacción</li> </ul> <p><b>Canales:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Venta directa a los restaurantes.</li> <li>✓ Venta indirecta a los restaurantes, mediante distribuidor.</li> </ul>	<p><b>Segmentos de clientes:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Restaurantes Gourmet y delicatessen</li> <li>✓ Distribuidores de productos cárnicos</li> </ul>
<p><b>Estructura de costos:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recursos genéticos (animales)</li> <li>✓ Alimento animales</li> <li>✓ Otros insumos menores</li> <li>✓ Agua</li> <li>✓ Energía (Petróleo y eléctrica)</li> <li>✓ Mano de obra semicalificada</li> <li>✓ Marketing y difusión</li> <li>✓ Traslado de materias primas</li> <li>✓ Traslado de producto terminado.</li> </ul>		<p><b>Flujos de ingreso:</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Venta de cortes cárnicos</li> </ul>		



## ANEXO H



### PIERNA DESHUESADA CORDERO CARNES BIO BIO CORDILLERA S.A.

FAENADO Y ENVASADO POR FRIGOSUR LTDA.  
RUT 76.022.744-7  
FONOS: 42-2970782 - 42-2970783  
RES. S.S. ÑUBLE N° 6277 DEL 26/11/2004  
VIII REGION - CHILLAN - CHILE

Fecha Faena      Fecha de Elaboración  
**18.02.2016**      **23.02.2016**

**PESO NETO: 2.25 KGS. -**

#### INFORMACION NUTRICIONAL

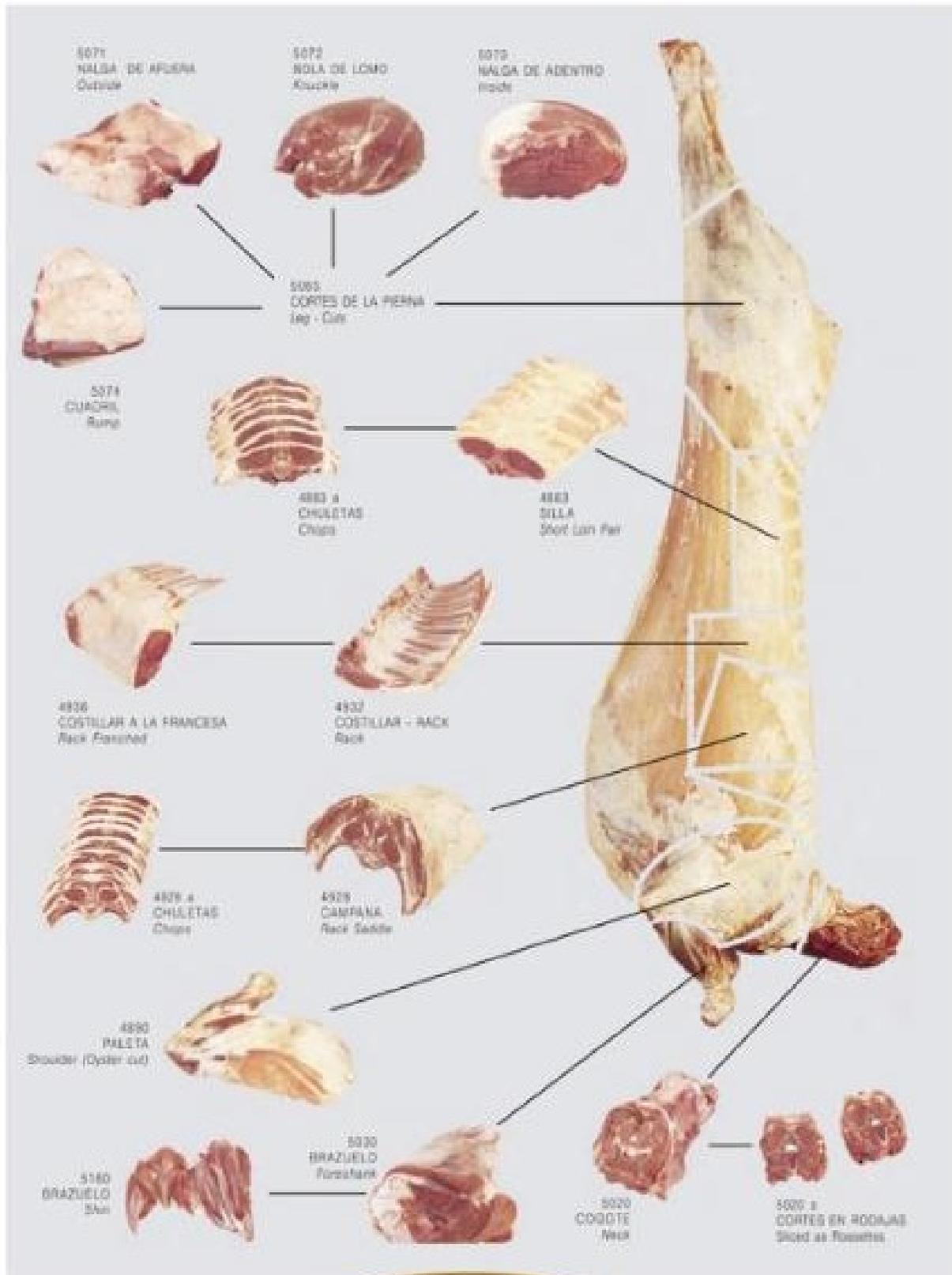
Porción 150 gr. producto deshuesado.

	100gr.	1 porción
Energía (Kcal)	109,00	164,00
Proteínas (g)	20,60	30,90
Grasa total (g)	2,90	4,35
Grasa Saturada (g)	1,60	2,40
Ac. grasos trans. (g)	0,10	0,15
Grasa monoinsat. (g)	1,10	1,65
Grasa poliinsat. (g)	0,20	0,30
Colesterol (mg)	36,00	54,00
H. de C. Disp. (g)	0,13	0,20
Sodio (mg)	179,00	269,00



123789654123

**Duración 365 días a partir de la fecha de producción a -20°C**



# PIERNA DE CORDERO PREMIUM

Rodajas sin hueso de pierna de cordero, Premium de unos 2 cm de grosor y unos 35 g. de peso cada una aproximadamente.

Muy tiernas y jugosas. No tienen apenas grasa y su sabor es suave.



Los medallones se pueden hacer a la **plancha** acompañados con una salsa o guiso de verduras.

También **aderezados** con hierbas o **empanados** y fritos tipo “Milanesa”, pudiendo quedar rosados por dentro.



# FILETE DE PIERNA

## PIERNA GOURMET

Filete sin hueso de pierna, de unos 7 mm de grosor y unos 50 g de peso. Muy tierno y fácil de preparar.

Los filetes quizás sea la pieza más versátil de todo el cordero ya que se pueden preparar infinidad de elaboraciones con ella. Todas rápidas y sencillas.



## UTILIDADES

Podemos prepararlos a la **plancha** dejándolos jugosos, **empanados** tipo san Jacobo y a la romana.

También se pueden utilizar para hacer **bocadillos**, **tapas**, para **rellenar**, elaborar **milhojas**, rollitos, escabeches, y acompañados con salsa o guarnición de verduras.

En 2 minutos tenemos listo un plato sabroso diferente y para todos los gustos.

A la plancha o empanado es un corte muy apropiado para niños.



# FILETE DE CARRILLÓN

## COGOTE DE CORDERO PREMIUM

Cuello deshuesado, abierto en “libro o abanico”, marcado con el cuchillo y listo para hacer a la plancha.

Es la pieza que más sorprende de todo el cordero una vez que la pruebas, por su ternura, sabor y jugosidad.



### UTILIDADES

Una vez hemos abierto y dejado lista la pieza, la cocinamos a la plancha procurando que quede bien hecha pero jugosa.

Después, podemos degustarla entera como un filete o a modo de “escalopines”, abriéndola



*De 1 pierna saldrían unas  
2 ó 3 raciones.*



#### 1 PASO

Deshuesamos la pierna, quitamos el hueso de cadera, el fémur y el jarrete entero. Cortamos la carne y la dejamos aparte.

#### 2 PASO

Enrollamos la pierna sobre sí misma en un cilindro y la atamos con un nudo o vuelta por cada medallón para cortar. Con la tapa procede de la misma manera.

#### 3 PASO

COD	DESCRIPCIÓN	TIPIFICACIÓN	ENVASES	CORTES	UNIDADES	KILOS	RENDIMIENTO (%)
403	Costillar de cordero	S/T	1	202	9	164,16	14,49%
406	Chuleta de espaldilla	S/T	B	1	1	2,98	0,26%
408	Garron Trasero de cordero	S/T	1	100	3	53,41	4,71%
409	Garron delantero	S/T	1	100	3	44,98	3,97%
410	Medallon de cordero	S/T	1	24	4	58,80	5,19%
413	Entrecot de cordero	S/T	1	50	5	81,05	7,15%
416	Pierna deshuesada	S/T	1	100	10	221,60	18,77%
417	Espaldilla Deshuesada	S/T	1	98	8	121,69	10,74%
418	Ribs de cordero	S/T	1	25	1	21,42	1,89%
419	Chuleta Saratoga	S/T	1	51	3	39,34	3,47%
434	Estofado de cordero	S/T	1	21	4	49,22	4,34%
434	Estofado de cordero	S/T	B	2,00	1,00	5,42	0,48%
437	Entraña de cordero	S/T	S	8	1	4,84	0,43%
428	Cazuela de Cordero	S/T	1	30	6	66,78	5,90%
439	Mini Rack de cordero	S/T	1	98	6	74,60	6,59%
420	Criadillas de cordero	S/T	S	3	1	9,65	0,85%
421	Riñones de Cordero	S/T	1	2	1	5,23	0,46%
446	Lengua de Cordero	S/T	1	50	1	3,79	0,33%
422	Grasa de cordero	S/T	5	1	1	14,54	1,28%
424	Huesos de cordero	S/T	1	2	2	23,30	2,06%
443	Hueso Femur de cordero	S/T	5	2	2	25,81	2,28%
424	Hueso de cordero	S/T	6	1	1	28,78	2,54%
444	Decomiso de cordero	S/T	5	1	1	12,53	1,11%
450	Barrido de cordero	S/T	5	1	1	8,67	0,77%
	TOTAL			973	76	1142,59	100%
					Vara	1163,00	98%

## CARRÉ DE CORDERO

**COD- 14NODO27415-2**  
**COSTILLAR A LA FRANCESA.**



### PUNTOS A ESPECIFICAR

- Número de costillas: 8 ud.
- Largo de las costillas: 8 cm.
- Longitud de la remoción de los intercostales: 4 cm.
- Distancia del corte al ojo del Lomo: 5,5 - 6 cm.
- Tapa del Lomo referida: 7 cm.



Se obtiene de una Media Canal mediante dos cortes transversales: a nivel del 5º y posterior al 13er espacio intercostal; y un corte longitudinal paralelo a la columna vertebral, a una distancia a especificar del ojo del Lomo.

Un Costillar-Rack, del cual se retiran mediante corte con sierra los cuerpos vertebrales y se remueven los músculos intercostales hasta una distancia a especificar del extremo costal.

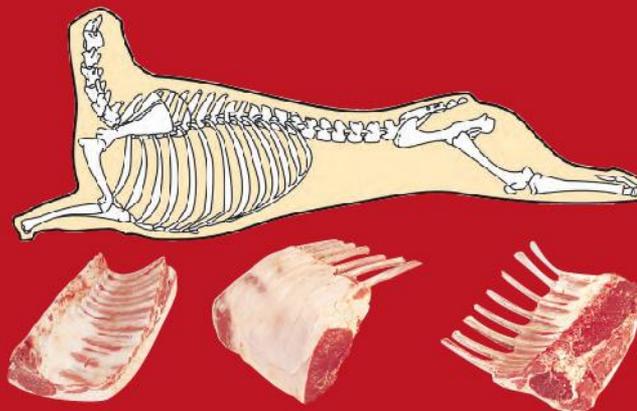
El producto, se presenta por pieza, congelado IQF a -25°C, al vacío y rotulado, con resolución sanitaria N° 6277, del servicio de salud de Ñuble. En la etiqueta se especifica la fecha de faena y elaboración, el peso unitario de la pieza cárnica y la información nutricional de esta. Este producto posee una duración de 365 días a -20°C. Envasado en caja master de 18 kg. aproximadamente.

Los animales producidos en nuestros campos cuentan con un estricto control sanitario, se respetan los periodos de carencia con el fin de garantizar la seguridad alimentaria al consumidor

### INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Porción 150g producto deshuesado.

	100 g	1 porción
Energía (Kcal)	109,00	164,00
Proteínas (g)	20,60	30,90
Grasa total (g)	2,90	4,35
Grasa saturada (g)	1,60	2,40
Ac. Grasos trans (g)	0,10	0,15
Grasa monoinsat. (g)	1,10	1,65
Grasa poliinsat. (g)	0,20	0,30
Colesterol (mg)	36,00	54,00
H. De C. Disp. (g)	0,13	0,20
Sodio (mg)	179,00	269,00



## GARRON Y BRAZUELO

**COD- 14NODO27415-2**  
**GARRON Y BRAZUELO**



### PUNTOS A ESPECIFICAR

· Número de piezas:	5 ud.
· Largo de las piezas:	12-15 cm.
· Longitud de la remoción:	3 cm.
· Distancia del corte a la pierna:	5 cm.
· Distancia del corte a la paleta:	4 cm.

Se obtiene de una pierna para el garrón y de una paleta para el brazuelo. Corte que comprende el extremo distal del Húmero, Cúbito, Radio y la articulación del Carpo con los músculos asociados.

Corte que comprende la Tibia, Tuberosidad Calcánea y articulación del Tarso con los músculos asociados.

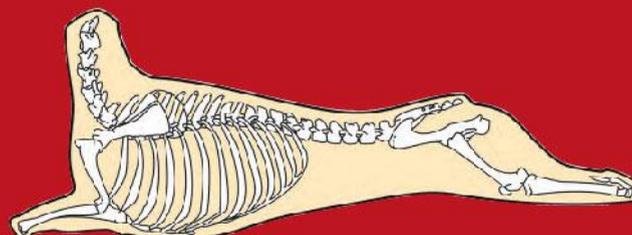
El producto, se presenta por pieza, congelado IQF a -25°C, al vacío y rotulado, con resolución sanitaria N° 6277, del servicio de salud de Ñuble. En la etiqueta se especifica la fecha de faena y elaboración, el peso unitario de la pieza cárnica y la información nutricional de esta. Este producto posee una duración de 365 días a -20°C. Envasado en caja master de 18 kg. aproximadamente.

Los animales producidos en nuestros campos cuentan con un estricto control sanitario, se respetan los periodos de carencia con el fin de garantizar la seguridad alimentaria al consumidor

### INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Porción 150g producto deshuesado.

	100 g	1 porción
Energía (Kcal)	109,00	164,00
Proteínas (g)	20,60	30,90
Grasa total (g)	2,90	4,35
Grasa saturada (g)	1,60	2,40
Ac. Grasos trans (g)	0,10	0,15
Grasa monoinsat. (g)	1,10	1,65
Grasa poliinsat. (g)	0,20	0,30
Colesterol (mg)	36,00	54,00
H. De C. Disp. (g)	0,13	0,20
Sodio (mg)	179,00	269,00



## PIERNA DESHUESADA

COD- 14NODO27415-2  
PIERNA DESHUESADA



### PUNTOS A ESPECIFICAR

· Número de piezas:	1 ud.
· Largo de las piezas:	20 cm.
· Acho de las piezas:	12-14 cm.
· Alto de las piezas:	10-12 cm.
· Pulpa de carne magra kilogramos promedio:	1,9 kg.



Se obtiene mediante un corte recto que pasa a nivel de la articulación lumbo-sacra y pasa por el borde anterior del Ilión. El hueso de la cadera es removido. Puntos a especificar: · Rango de peso. · Grasa de cobertura. Luego, una Pierna con Cuadril y sin Garrón a la que se le retira el Cuadril mediante un corte que se inicia a nivel de la última vértebra sacra y pasa tangente a la cabeza del Fémur. Deriva de una pierna sin hueso de la que por veta se separan los cortes anatómicos principales.

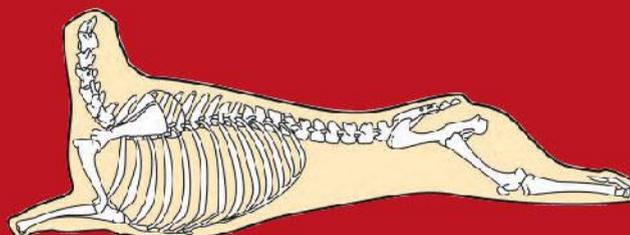
El producto, se presenta por pieza, congelado IQF a -25°C, al vacío y rotulado, con resolución sanitaria N° 6277, del servicio de salud de Ñuble. En la etiqueta se especifica la fecha de faena y elaboración, el peso unitario de la pieza cárnica y la información nutricional de esta. Este producto posee una duración de 365 días a -20°C. Envasado en caja master de 18 kg. aproximadamente.

Los animales producidos en nuestros campos cuentan con un estricto control sanitario, se respetan los periodos de

### INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Porción 150g producto deshuesado.

	100 g	1 porción
Energía (Kcal)	109,00	164,00
Proteínas (g)	20,60	30,90
Grasa total (g)	2,90	4,35
Grasa saturada (g)	1,60	2,40
Ac. Grasos trans (g)	0,10	0,15
Grasa monoinsat. (g)	1,10	1,65
Grasa poliinsat. (g)	0,20	0,30
Colesterol (mg)	36,00	54,00
H. De C. Disp. (g)	0,13	0,20
Sodio (mg)	179,00	269,00



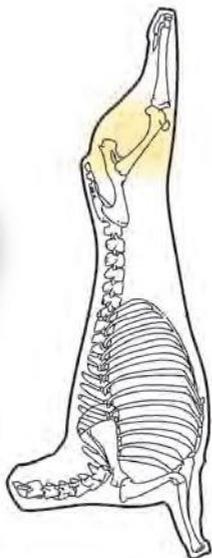
## PIERNA CORDERO

COD- 14NODO27415-2  
PIERNA DE CORDERO ENTERA



### PUNTOS A ESPECIFICAR

· Dimensiones Alto :	15 cm.
· Largo de la pieza:	30 cm.
· Ancho de la pieza:	12 cm.
· Rango de peso:	2,7 kg.
· Grasa de cobertura:	Bajo.



Se obtiene mediante un corte recto que parte a nivel de la articulación lumbosacra y pasa por el borde anterior del lilion. El hueso de la cadera es removido.

Puntos a especificar:

- Rango de peso.
- Grasa de cobertura.

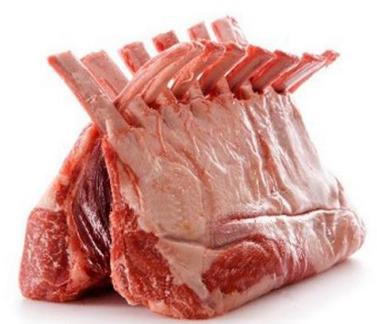
El producto, se presenta por pieza, congelado IQF a -25°C, al vacío y rotulado, con resolución sanitaria N° 6277, del servicio de salud de Ñuble. En la etiqueta se especifica la fecha de faena y elaboración, el peso unitario de la pieza cárnica y la información nutricional de esta. Este producto posee una duración de 365 días a -20°C. Envasado en caja master de 18 kg. aproximadamente.

Los animales producidos en nuestros campos cuentan con un estricto control sanitario, se respetan los periodos de carencia con el fin de garantizar la seguridad alimentaria al consumidor

### INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Porción 150g producto deshuesado.

	100 g	1 porción
Energía (Kcal)	109,00	164,00
Proteínas (g)	20,60	30,90
Grasa total (g)	2,90	4,35
Grasa saturada (g)	1,60	2,40
Ac. Grasos trans (g)	0,10	0,15
Grasa monoinsat. (g)	1,10	1,65
Grasa poliinsat. (g)	0,20	0,30
Colesterol (mg)	36,00	54,00
H. De C. Disp. (g)	0,13	0,20
Sodio (mg)	179,00	269,00

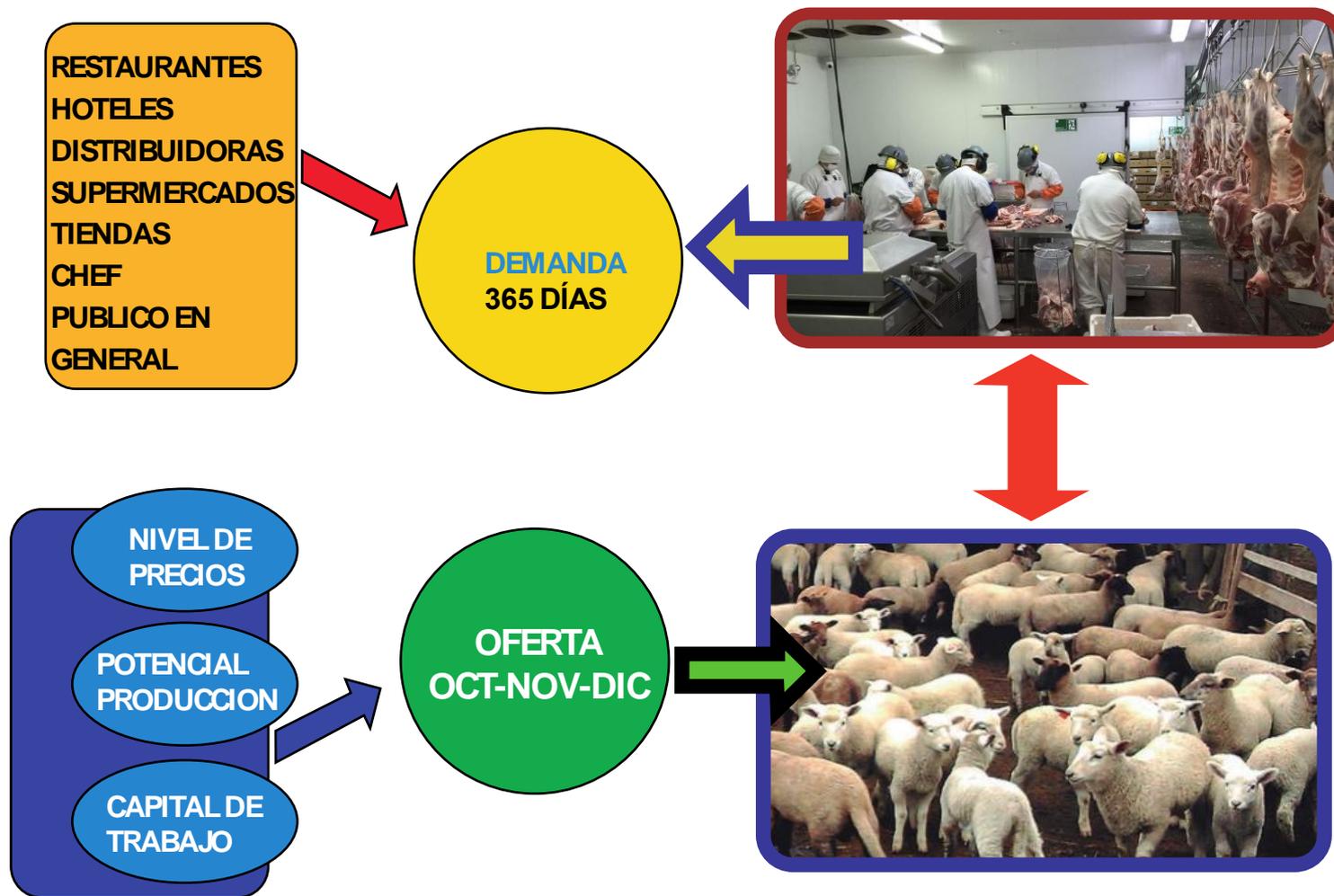


# **Informe de Resultados: Servicio de terceros – Promoción y degustación**

**Proyecto PYT-2018-0668**

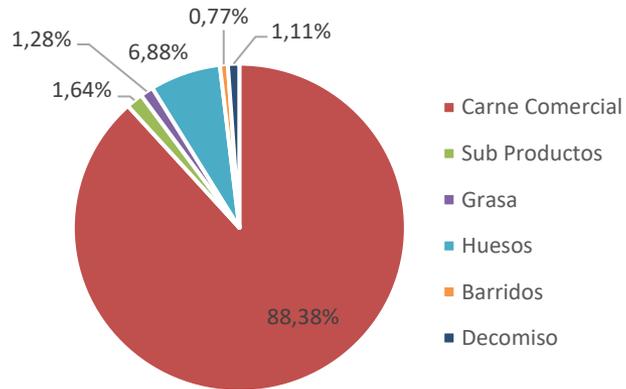


# Plan de programación según la demanda

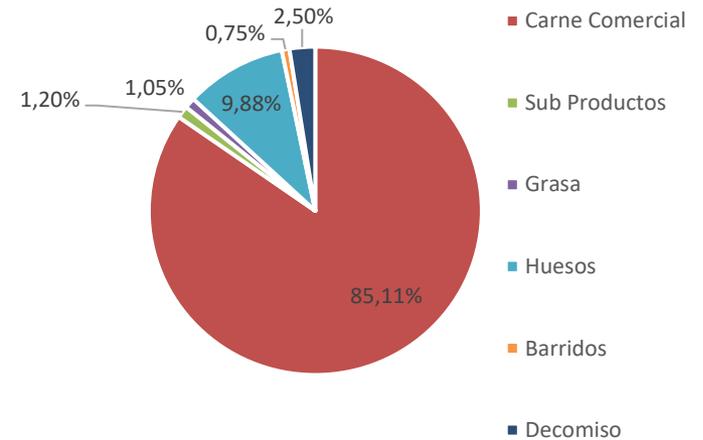


# Contexto: Resultado de Producción, desarrollo de prototipos

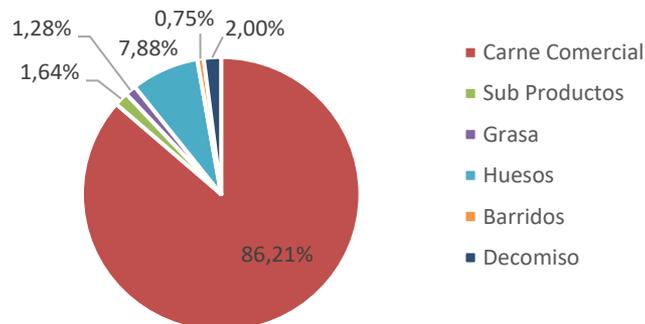
## Desarrollo Suffolk DOW



## Desarrollo High Lander



## Desarrollo Raza Texel



# Cientes actuales: Línea Base antes de Proyecto PYT-2018-0668



La Vinocracia – Santiago



La Destilería – Santiago



Distribuidora Castiglione –  
Santiago



Trawen - Pucon



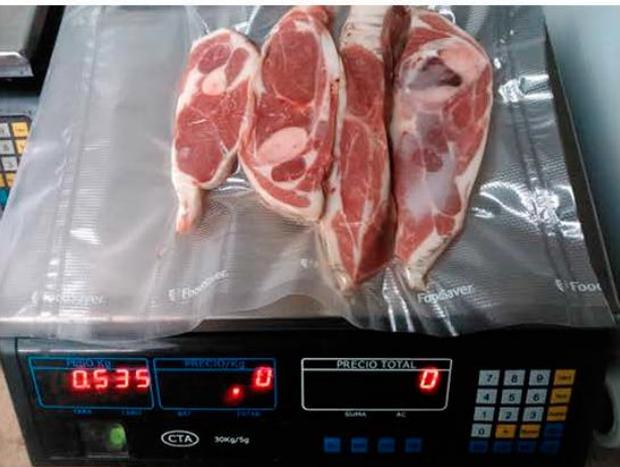
Hotel Antumalal - Pucón



Hotel Park Lake - Pucón

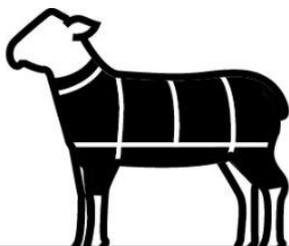
# Plan de diseño promoción y degustación

- ✓ El objetivo es generar antecedentes básicos para la atracción de nuevos clientes (Mejorar línea base).
- ✓ Se crearon 4 fichas o formatos de venta: Chuleta Francesa, Garrón Brazuelo, Pierna y Pierna con hueso.
- ✓ Derivados de estos 4 formatos de venta, inicialmente se tenían previsto 6 muestras para promoción y degustación. Finalmente se lograron resolver 10 muestras orientadas a degustación.
- ✓ Dichas muestras fueron degustadas por 25 personas al azar (comensales).
- ✓ Como resultados o respuestas se esperó visibilizar el comportamiento de evaluación por parte de los comensales referente a las siguientes variables: (1) Preferencia de compra; (2) Preferencias de compra: Fresco v/s Congelado; (3) Consumo semanal Kg. fe Carne; (4) Preferencia tipo de envase; (5) Presentación del corte; (6) Atributo de la carne; (7) Presencia del tipo de corte; (8) Preferencias de compra online; (9) Valor pagado por Kg de carne de cordero.



**Muestras de  
cortes de  
cordero**

# Análisis químico nutricional de muestras



## BIO LAMB

INFORMACIÓN NUTRICIONAL  
PORCIÓN 250 GR. APROXIMADOS.

Nutrientes.	100grs	1 Porción
Energía (Kcal)	131,7	329,3
Proteína Cruda (g)	22,7	56,7
Carbohidratos disponibles (g)	0	0
Azúcares totales (g)	0	0
Materia grasa (g)	4,5	11,3
Ácidos Grasos Saturados (g)	2,3	5,7
Ácidos Grasos Mono Insaturados (g)	2,1	5,2
Ácidos Grasos Poli Insaturados (g)	0,1	0,3
Sodio (mg)	82	205
Ingredientes:	Carne de cordero.	



# Registro de plan de degustaciones realizadas a muestras (Octubre-Noviembre-Diciembre 2020)



**Bronco Restaurante, Lomo de cordero.**  
Los Ángeles



**Bagual Restaurant, Chuleta Francesa.**  
Los Ángeles

# Registro de plan de degustaciones realizadas a muestras (Octubre-Noviembre-Diciembre 2020)



**Kubbe, Pierna de cordero.**  
Chef José F. Rocafort, Los Ángeles.



**Carpaccio, Lomo de Cordero.**  
Chef Eduardo Solis. Los Ángeles

# Registro de plan de degustaciones realizadas a muestras (Octubre-Noviembre-Diciembre 2020)



**Mosso, Chuleta pierna cordero.**  
Chicureo Santiago



**Food And Service, José F. Rocafort,**  
**Chuleta Saratoga.**  
Santiago de Chile.

# Registro de plan de degustaciones realizadas a muestras (Octubre-Noviembre-Diciembre 2020)



**Expo Gourmet Alverjado, Rack de cordero.**  
Chef Eduardo Solis, Los Ángeles.



**Expo Gourmet. Pierna con Cuadril de cordero.**  
Chef Eduardo Solis. Los Ángeles

# Registro de plan de degustaciones realizadas a muestras (Octubre-Noviembre-Diciembre 2020)



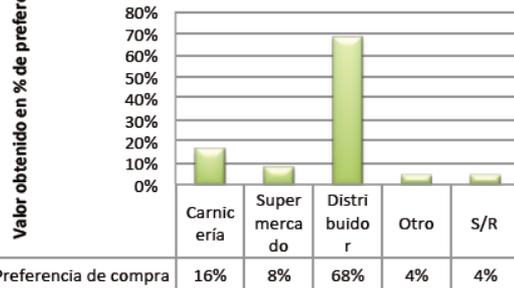
Festival Alta Frontera, Lomo de cordero.  
Los Ángeles



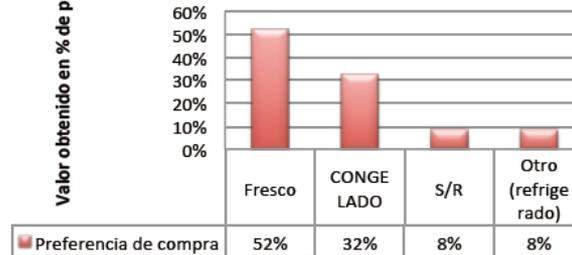
Festival Alta Frontera, Pierna  
Deshuesada.  
Los Ángeles

# Resultados o respuesta comensales

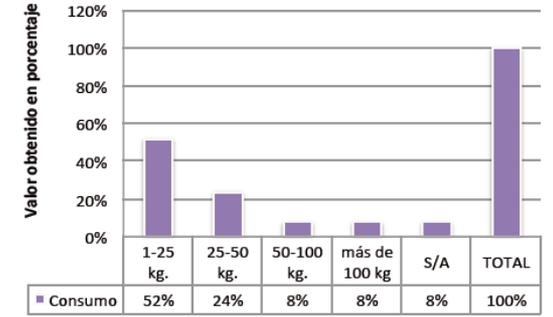
**Preferencias de compra**



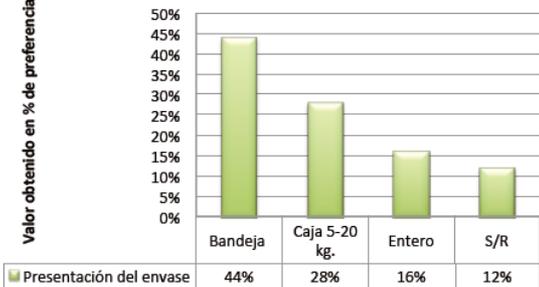
**Preferencias de compra Fresco v/s Congelado**



**Consumo semanal Kg. de carne.**



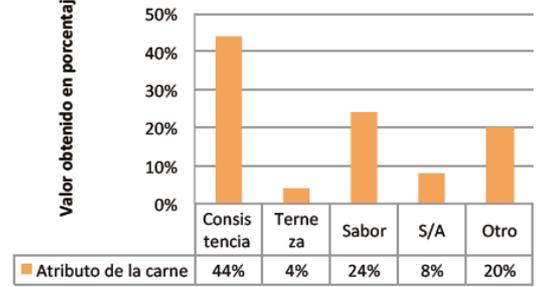
**Preferencia tipo de envase**



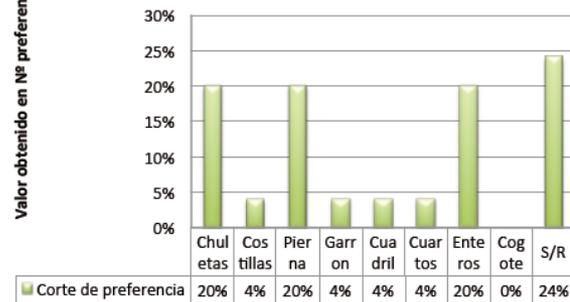
**Presentación del corte.**



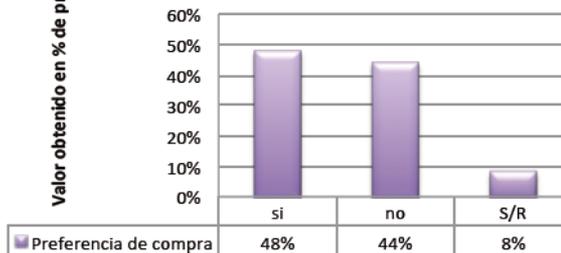
**Atributo de la carne**



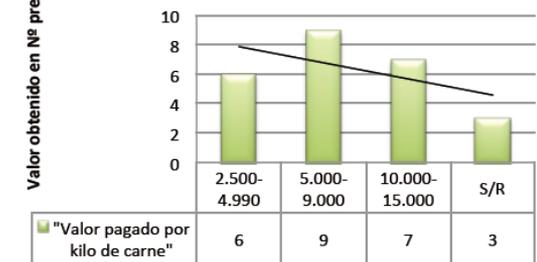
**Preferencia del tipo de corte**



**Preferencias de compra online**



**Valor Pagado por kilo de carne de cordero**



# Promoción selectiva: Nuevos clientes prospectados gracias a promoción y degustación



Hacienda Patagonia - Concepción



Aurelio- Concepción



Distribuidora- Concepción



Le Chateau - Concepción



Noble corral  
Tienda de carnes  
- Concepción



Tienda de carnes  
- Concepción



Fina Estampa - Concepción



Hotel RD Petra  
Concepción



Asociación Mutual de  
trabajadores del Petróleo  
Concepción

# Promoción selectiva: Nuevos clientes prospectados gracias a promoción y degustación



**Club de la Unión –**  
Los Ángeles



**Bagual**  
Los Ángeles



**La Mejor Parrilla de Los Ángeles**

**Nuevo Típico**  
Los Ángeles



**Mundo Árabe**  
restaurante  
**Mundo Árabe**  
Los Ángeles



**De Puerco y Jabalí**

**De Puerco y Jabalí**  
Los Ángeles