

INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Asociatividad y cooperativismo
FECHA	07-01-2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	COOPERATIVA INNOVACOOP
PROFESIONAL A CARGO	Francisco de Borja García

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDADES REALIZADAS

Introducción

Las cooperativas son una fórmula jurídica basada en una serie de valores y principios asociativos que las diferencian de las empresas de corte capitalista. Estos matices las convierten en un tipo de empresas que necesitan de un tratamiento y conocimiento especial por parte de sus socios. Por lo mismo, resulta necesario capacitar a sus miembros en cómo se desarrolla ese modelo de asociatividad para optimizar e innovar sobre los resultados de la cooperación.

Descripción de la Actividad

La relatoría está enfocada a dar a conocer los aspectos más fundamentales de una cooperativa y cuáles son sus ventajas competitivas. Para conseguir estos objetivos, el taller se divide en las siguientes actividades.

1. Presentación de cada miembro y su labor en la cooperativa.
2. Conceptualización y evolución de las cooperativas.
3. Beneficios e innovaciones dentro de los modelos asociativos (Ventajas comerciales industriales y locales).
4. Comprensión y desarrollo de habilidades blandas para la comprensión de los principios cooperados.
5. Ejemplos y modelos de cooperación e innovación exitosos a nivel internacional.
6. Normativas y estructuración de las cooperativas.
7. Análisis y reflexión

Conclusiones

Se llevo a cabo una capacitación por un total de cuatro horas a un total de nueve cooperados de la cooperativa Kuife Mapunche Kimun donde se les entregó las herramientas básicas para desarrollar la gobernanza de su cooperativa.

Se contrastó el conocimiento de los alumnos con una evaluación, la cual tuvo una media de 6,7. Dicho resultado fue ampliamente satisfactorio al dejar claro que los asistentes comprendieron los conocimientos contemplados.

Conforme a la evaluación del relator, también resultó muy favorable al obtener la máxima calificación en todos los aportados, salvo un participante que en "se mide a los tiempos" puso 4 de 5. Las observaciones que dieron los participantes también resultaron favorables, al pedir más conocimientos en asuntos legales y contables. Relatoría que se impartirá durante el transcurso de este mes por el mismo relator.

Medio de verificación







ASOCIATIVIDAD y COOPERATIVISMO

Relator: Francisco de Borja García García

ÍNDICE DE LA PRESENTACION



- Las cooperativas: ¿qué son?
- Beneficios de los sistemas cooperativos
- Experiencias exitosas cooperadas
- Situación de las cooperativas en Chile
- Diagnóstico de la región de Los Ríos
- Oportunidades y debilidades
- Estrategias a sugerir

Orígenes del cooperativismo (A.C. 8daal Contempóranea)

Diferencia entre cooperativa y cooperación:

La cooperación es innata en la humanidad

La cooperativa es un tipo de empresa que surge por un contexto económico



Contexto en el que nacen las cooperativas (S. XVIII)



La Revolución Industrial; Inglaterra (S. XVIII)

Obras de los autores clásicos capitalistas; Adam Smith (Mano invisible) y David Ricardo (Ventaja comparativa, el valor)

Surgimiento de los primeros movimientos obreros; Sindicalismo

Necesidad de proteger a la población más necesitada.

Karl Marx (y El cooperativismo

Su obra, el capital, detecta las principales fallas del capitalismo

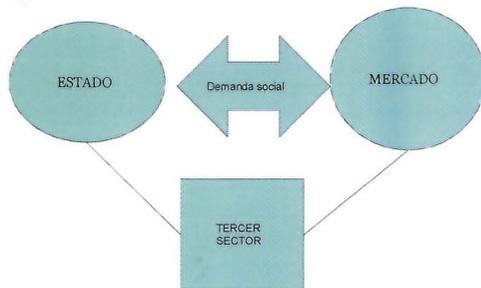
El cooperativismo no es el comunismo

Marx, se muestra reacio al cooperativismo

Destaca su participación en Ginebra 1864, donde se posiciona.



el tercer sector



BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS COOPERATIVOS: Industrial

- Eficacia del desarrollo endógeno
- Tendencia al cluster
- Conocimientos de Innovación territorial
- Mejor respuesta ante actividades del entorno
- Mayor flexibilidad organizativa y estabilidad operativa
- Mayor contribución a las prestaciones sociales
- Destacada capacidad redistributiva
- **Capacidad para movilizar recursos**
- **Mayor facilidad de interlocución y cooperación con otros agentes**

Ventajas cooperativas: Local

- Ayuda a la comunidad
- Favorecen la economía local
- No hay riesgo de fugas de capitales
- Creación de empleo digno
- Hay justicia social
- Es una alternativa complementaria al capitalismo

La conferencia de Manchester 1995

1. MEMBRESIA ABIERTA
2. DEMOCRACIA INTERNA
3. PARTICIPACIÓN ECONÓMICA
4. EDUCACIÓN, FORMACIÓN E INFORMACIÓN
5. AUTONOMIA E INDEPENDENCIA
6. COOPERACIÓN ENTRE COOPERATIVAS
7. COMPROMISO CON LA COMUNIDAD



¿Qué son las cooperativas?

"Asociaciones que de conformidad con el principio de **ayuda mutua** tiene por objeto **mejorar las condiciones de vida de sus socios**, quienes tienen igualdad de derechos y obligaciones, y **sólo responden hasta el monto de sus aportes.**"



CONCEPTOS ANCLA



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Primer Principio: **Membresía Abierta y Voluntaria**

Las Cooperativas son **organizaciones voluntarias abiertas** para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a **aceptar las responsabilidades** que conlleva la **membresía sin discriminación** de género, raza, clase social, posición política o religiosa.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Segundo Principio: Control Democrático de los Miembros

Las Cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su Cooperativa responden ante los miembros. En las Cooperativas de primer nivel los miembros tienen igual derecho de voto (**un miembro, un voto**), mientras en las Cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Tercer Principio: La Participación Económica de los Miembros

Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la Cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la Cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Cuarto Principio: Autonomía e Independencia

Las Cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la Cooperativa.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Quinto Principio: Educación, Formación e Información

Las Cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, Gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus Cooperativas. Las Cooperativas informan al público en general -particularmente a jóvenes y creadores de opinión- acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Sexto Principio: Cooperación entre Cooperativas

Las Cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.



PRINCIPIOS COOPERATIVOS

Séptimo Principio: Compromiso con la Comunidad

La Cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.



¿Qué son las cooperativas?



Independientemente del país en el que estemos, la Aliance Cooperative International (ACI) consideran que deben tener estos principios:

PRINCIPIOS SEGÚN MANCHESTER (1995)

Puertas abiertas

Colaboración mutua

Democracia interna

Compromiso con la comunidad

Educación y formación continua

Autonomía e independencia

Beneficios de los sistemas cooperados



INDUSTRIAL



Local



Modelos exitosos a nivel Internacional



COVAP

- 16.000 socios.
- **Organización en red.**
- Internacionalización.
- Solidaridad cooperada.
- Control de procesos de producción.
- Diversidad de producción.



COVAP
Cuidamos lo nuestro



Conclusiones

Oportunidades	Debilidades
<i>Gran potencial agrícola</i>	<i>Falta de redes o encadenamientos</i>
<i>Explotación de nuevas innovaciones</i>	<i>Conocimientos escasos</i>
<i>Actitud positiva ante el tema</i>	<i>Desconfianzas</i>
<i>Estructuración de actores competentes locales</i>	<i>Falta de trabajo mutuo</i>
<i>Especialidad agrícola cooperada</i>	<i>Escasa conectividad entre actores relevantes</i>

Charla coloquio

«Hay dos clases de economistas; los que quieren hacer más ricos a los ricos y los que queremos hacer menos pobres a los pobres»

José Luis Sampedro

NORMATIVAS DE LAS COOPERATIVAS

DERECHOS DE LOS SOCIOS

DERECHOS	OBLIGACIONES
Elegir y ser elegido para cargos en los órganos internos	Cumplir en tiempo y forma los compromisos pecuniarios
Gozar de los beneficios que otorgue la cooperativa, especialmente en la distribución del remanente de cada ejercicio	Asistir a Juntas de Socios Desempeñar cargos, cuando son elegidos
Reembolso de sus cuotas de participación	Mantener actualizado sus domicilio
Asistir y participar con voz y voto en las Juntas de Socios, y los demás órganos	Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta
Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta	



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

FORMADO POR PRESIDENTE-
VICEPRESIDENTE Y
SECRETARIO.

DEBEN EXISTIR SUPLENTE
LOS MISMOS.

SE ENCARGAN DE LA
REPRESENTACIÓN Y
ORGANIZACIÓN DE LA
COOPERATIVA



GERENTE

ORGANIZA Y DIRIGE LO REFERENTE A
LO COMERCIAL DE LA COOPERATIVA

EJECUTA DECISIONES

CUIDA LA CONTABILIDAD

CONTRATA TRABAJADORES Y LLEGA A
ACUERDOS



JUNTA DE VIGILANCIA

CONTROLA LA GESTIÓN DEL
GESTOR

CONTROLA LA GESTIÓN DE LA
CONTABILIDAD

CONTROLA LAS AUDITORIAS Y
GESTIONES DEL CONSEJO DE
ADMINISTRACIÓN





¡MUCHAS GRACIAS!

Contacto: Francisco de Borja García García.
Doctorando Universidad de Cádiz.
Correo electrónico: francisco-garcia@univcadiz.es
www.univcadiz.es/francisco-garcia-garcia@univcadiz.es





INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Legislación y contabilidad en las cooperativas
FECHA	28-01-2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	COOPERATIVA INNOVACOOP
PROFESIONAL A CARGO	Francisco de Borja García García

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDADES REALIZADAS

Introducción: Las cooperativas son un tipo de fórmula jurídica que tiene su propia ley y que se caracteriza por una distinta composición impositiva. Sin embargo, el conocimiento de la misma requiere de un tratamiento especial, y una serie de conocimientos legales y contables que deben ser clarificados para la comprensión de sus socios. Además, el conocimiento de la ley, así como las capacidades y beneficios fiscales, son una herramienta básica para el desarrollo de una buena gobernanza dentro de la cooperativa.

Objetivos:

- Identificar los modelos de gobernanza cooperativos.
- Discernir los conocimientos básicos de la legislación cooperativa para la buena gobernanza de la empresa.
- Identificar las singularidades impositivas para conocer las excepciones contables de la cooperativa

Descripción de la Actividad: La relatoría está enfocada a enseñar cuáles son las singularidades legales, impositivas y el manejo contable de las cooperativas. Para conseguir estos objetivos, el taller se divide en las siguientes actividades.

1. Presentación de cada miembro y su labor en la cooperativa.
2. Conceptualización del organigrama jerárquico de las cooperativas.
3. Comprensión de la ley cooperativa con especial énfasis a las cooperativas agrícolas.
4. Diferenciación de los modelos comerciales capitalistas con los cooperados.
5. Identificación de las excepciones fiscales e impositivas de las cooperativas.
6. Explicación del desarrollo de la contabilidad cooperativa.
7. Análisis y reflexión

Conclusiones:

Se llevó a cabo una capacitación por un total de cuatro horas pedagógicas para un total de 09 socios de la cooperativa de Kuifi Mapunche Kimun, en la Ruka Kimun situada en Barros Arana 440, en la localidad de Paillaco donde se les entregó las competencias pertinentes para el desarrollo legal y contable de su cooperativa.

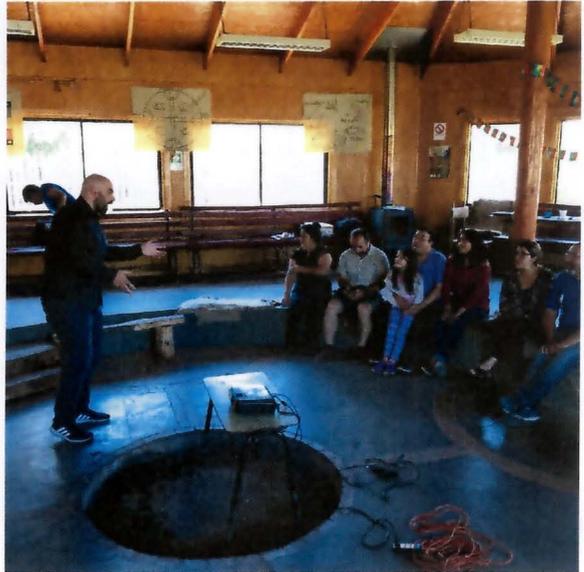
Las actividades fueron participativas, en las cuales se les clarificó las diferencias legales y contables de las cooperativas exigiendo la participación continua de los integrantes. Además se llevaron a cabo preguntas constantes a todos los socios, buscando reforzar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la relatoría.

Se insistió en las diferencias impositivas de las cooperativas, pues las mismas repercuten directamente en el resultado del ejercicio de la organización. Sin embargo, y a pesar de la insistencia del relator, en el perfil de los profesionales de la cooperativa existe una cierta falta de conocimientos previos en la organización y administración de empresas, por lo que se sugiere seguir reforzando estos conocimientos para que puedan llevar a cabo ejercicios de rentabilidad de la cooperativa.

También, existió algunos problemas a la hora de clarificar cómo se lleva la contabilidad de las cooperativas, ya que para poder entender las especificidades de las cooperativas se requieren unos conocimientos previos que no existían en el grupo. Por lo que si se entendieron qué diferencias existen entre una cooperativa con una sociedad por acciones, sin embargo, no hubo el tiempo suficiente para que se comprendiera como se lleva una contabilidad en general, por lo que se sugiere ahondar más en este aspecto en futuras relatorias.

Se contrastó el conocimiento de los alumnos con una evaluación, la cual tuvo una media de 6`8. Dicho resultado fue ampliamente satisfactorio al dejar claro que los asistentes comprendieron los conocimientos contemplados. Cabe destacar la participación continua de los integrantes y su interés por conocer todos los aspectos pertinentes para aplicar en la cooperativa

Conforme a la evaluación del relator, también resultó muy favorable al obtener la máxima calificación en todos los aportados. Las observaciones que dieron los participantes también resultaron favorables quedando todos satisfechos por la información y deseosos de continuar con los siguientes talleres.





LEGISLACIÓN Y CONTABILIDAD EN COOPERATIVAS

Relator: Francisco de Borja García García



ÍNDICE DE LA PRESENTACION

- Estructura de gobernanza en cooperativas
- Regímenes de tributación
- Composición del capital social
- Cálculos de cuotas de participación
- Fondos de reserva
- Resultado periodo y rentabilidad
- Charla coloquio: preguntas y respuestas



Ejercicio de gobernanza



Búsqueda de Democracia
Control de cooperados
Producción de calidad
Visión de empresa social

Los socios pueden elegir los nuevos regímenes de tributación

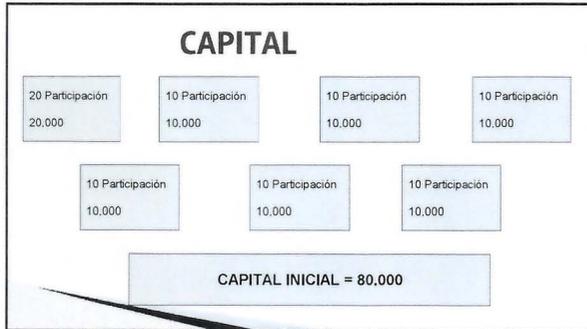


MPYMES			
Renta Presunta (Art. 34)	Tributación simplificada (Art. 14 Ter Letra A)	Renta Atribuida (Art. 14 A)	Semi Integrado (Art. 14 B)
Régimen de tributación que paga impuesto sobre la base de una renta presunta.	Régimen simplificado que libera al contribuyente de algunas obligaciones tributarias.	Régimen de tributación en base a contabilidad completa con imputación total de crédito del Impuesto de Primera Categoría a los socios.	Régimen de tributación en base a contabilidad completa con imputación parcial de crédito del Impuesto de Primera Categoría a los socios.

Composición del capital social de las cooperativas



- ▶ Mínimo 5 socios (Pueden ser figuras jurídicas).
- ▶ No se pueden tener más del 20% del capital
- ▶ Compuesto por cuotas de participación.
- ▶ Las participaciones varían conforme cambia el balance contable



Cálculo de participaciones

• **ARTICULO 31 Ley General de Cooperativas.**
 La participación de los socios en el patrimonio se expresa en cuotas de participación, cuyo valor será el que resulte de la suma del valor de sus **aportes de capital y las reservas voluntarias, menos las pérdidas existentes, dividido por el total de cuotas de participación emitidas al cierre del periodo.**

Valor Cuota:
$$\frac{\text{Capital} + \text{Reservas Voluntarias} - \text{Pérdidas del Ejercicio}}{\text{N}^\circ \text{ de cuotas al cierre del periodo}}$$

CÁLCULO DE LA CUOTA DE PARTICIPACIÓN

EJEMPLO

Valor Cuota:
$$\frac{\text{Capital} + \text{Reservas Voluntarias} - \text{Pérdidas del Ejercicio}}{\text{N}^\circ \text{ de cuotas al cierre del periodo}}$$

PATRIMONIO (Caso 1: 200 cuotas)	
Capital	1.000
Reservas Voluntarias	700
Pérdidas del Ejercicio	-250

Valor Cuota:
$$\frac{1.000+700}{200} = \$ 8,5$$

Valor Cuota:
$$\frac{1.000+700-250}{200} = \$ 7,25$$

Reservas voluntarias



Patrimonio mayor a 200.000 U. F.

División entre patrimonio y el pasivo total sea igual o superior a 2.

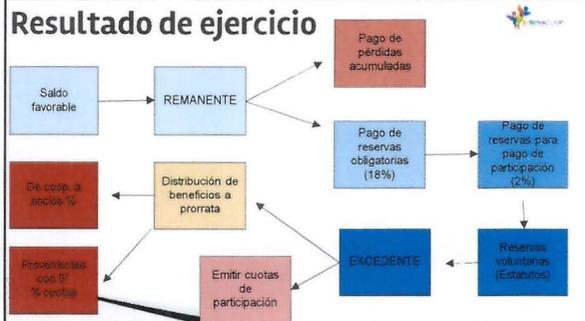
Ventajas fiscales



Decreto Ley 824 de 1974, artículo 17. Ley N° 20.780 del 2014, Ley N° 20.899 del 2016.

- a) No están obligadas a pagar P.P.M. (El Pago Provisional Mensual (PPM) es un impuesto sobre las ventas netas anuales (sin contar el IVA), que se entrega para juntar una provisión respecto a los impuestos a la renta que deben pagarse en el año tributario respectivo)
- b) Servicios agrícolas entre la cooperativa y los socios, **exento de Iva.**
- c) Exento del impuesto a la Renta por los Remanentes generados con los socios (27%).

Resultado de ejercicio



Ejercicio de rentabilidad comercial

REMANENTE	100.000
PAGO RES. OBLIGATORIAS	-18.000
PAGO PART.	<u>-2.000</u>
TOTAL	80.000

RESERVAS VOLUNTARIAS (50%)	<u>40.000</u>
CAPITALIZACIÓN (30%)	25.000
DISTRIBUCIÓN BENEFICIOS (20%)	15.000

COMPOSICIÓN RESERVAS VOLUNTARIAS

TOTAL RESERVAS VOLUNTARIAS
40.000

S.S. SOCIOS
50% - 20.000
FORMACIÓN SOCIOS
30% - 12.500
FINES SOCIALES
20% - 7.500

Derecho de reporte al patrimonio



PUERTAS ABIERTAS



Entrada bajo requisitos mínimos

- Compromiso laboral
- Compromiso temporal
- Compromiso monetario

**EVITAR SALIDAS Y ENTRADAS ALEATORIAS
DE SOCIOS**



ASESORIA DISEÑO DE MARCA

Boris González



¿QUIEN SOY?

Boris
GONZÁLEZ

Publicidad / Marketing

Resumen

Administrador de empresas. Posee más de 23 años de experiencia en servicios de Marketing y Publicidad para empresas e instituciones de la región de Los Ríos y del país. Profesional integral en estrategia publicitaria, **identidad corporativa**, **sitios web**, producción de eventos empresariales, edición de video, maquetación 3D, entre otros. Ganador del concurso internacional **logotipo** de Valdivia Capital Americana de la Cultura 2016. Actualmente, es presidente de Los Ríos Convention Bureau y es el organizador de ENBIGA, evento turístico de trascendencia internacional. Socio fundador de EfectoVisual, Los Ríos Convention Bureau, Valdivianos sin Basura, Cámara de Turismo de Valdivia.

<https://www.youtube.com/watch?v=xbiNbDassok>



→ Taller de Identidad corporativa



1.

IDENTIDAD CORPORATIVA

es el conjunto de manifestaciones físicas que identifican a la entidad. Incluye el logotipo, imagotipo, colores corporativos, tipografía principal y secundaria, el tamaños de reducción, aplicaciones, etc.

**No responde a gustos, sino a los objetivos,
mercado objetivo**



¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE IMAGEN CORPORATIVA E IDENTIDAD CORPORTIVA?

IDENTIDAD CORPORATIVA

La identidad corporativa o identidad visual (IVC) es la manifestación física de la marca, hace referencia a los aspectos visuales de la identidad de una organización.

IMAGEN CORPORATIVA

La imagen corporativa se refiere a cómo se percibe una compañía. Es una imagen generalmente aceptada de lo que una empresa "significa", la creación de esta es un ejercicio en la dirección de la percepción, es creada utilizando principalmente campañas comunicacionales para la concepción de lo que una empresa desea proyectar.



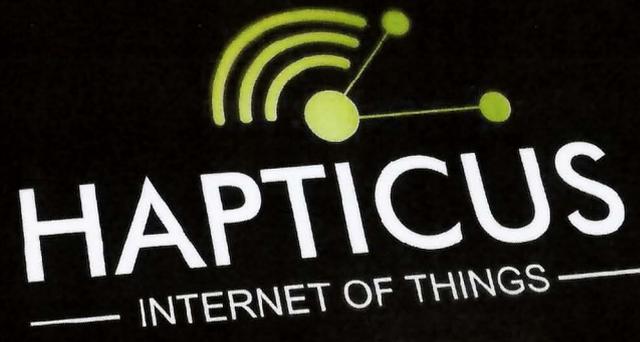
¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE IMAGEN CORPORATIVA E IDENTIDAD CORPORTIVA?



¿QUE ES UN LOGO?

Un logotipo —coloquialmente también llamado logo— es un signo gráfico que identifica a una empresa, un producto comercial, un proyecto, o en general, a cualquier entidad pública o privada.









■ Taller de Identidad corporativa



¿QUE ES UNA MARCA?

Es todo signo susceptible de representación gráfica, capaz de distinguir en el mercado; productos, servicios, o establecimientos comerciales o industriales.

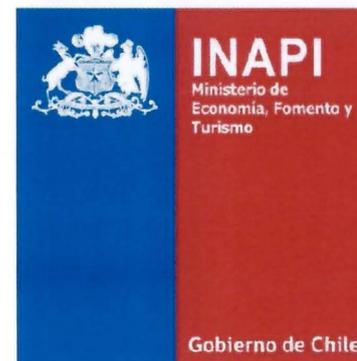
Las marcas pueden consistir en una palabra (marca denominativa) o combinación de palabras (marca mixta), cifras; letras; símbolos; dibujos (marcas figurativas) y hasta signos auditivos (marcas sonoras).

¿QUE ES UNA MARCA?

<https://www.youtube.com/watch?v=ElInK2-7rA>



EN CHILE



¿QUE ES EL BRANDING?

El branding de marca o de empresa es el proceso mediante el cual se construye una marca, comprendiendo este como el desarrollo y mantenimiento de un conjunto de atributos y valores inherentes a la marca y por la que esta será identificada por su público. Por ello, cada paso que da la empresa hasta convertirse en una marca rápidamente reconocible por sus clientes debe analizarse y seguir una estrategia previa.





<https://www.youtube.com/watch?v=rE1PZdl71qQ>

Le damos al Branding...

con Ignacio Jaén

cubo-3

2. ETAPAS DEL PROCESO DE CREACION DE UNA IDENTIDAD



1. BRIEFING



ETAPAS DE CREACIÓN DE UNA IC



QUE ES UN BRIEFING

Un brief o briefing es un documento que contiene la información e instrucciones detalladas para realizar un plan creativo con el objetivo de solucionarle una situación al cliente mediante estrategias; es decir, con este informe se define oficialmente el trabajo que se deberá realizar.





QUE ES UN BRIEFING



Un brief o briefing es un documento que contiene la información e instrucciones detalladas para realizar un plan creativo con el objetivo de solucionarle una situación al cliente mediante estrategias; es decir, con este informe se define oficialmente el trabajo que se deberá realizar.



1. Antecedentes generales

Aquí un poquito de historia...



2. Antecedentes específicos

Un poquito sobre el negocio y del requerimiento ¿En que quieres que necesitas ayuda específicamente?



3. Objetivo de creación de imagen visual

¿Que quieres lograr con tu imagen?



4. Grupo Objetivo

Sobre tus clientes, un poco de su perfil, comportamiento, lo que buscan...



5. Estrategia Creativa: (argumentos para apoyarla)

Ideas base para crear ¿Qué vendes realmente? ¿cuál es el beneficio?
Seguro no es solo tu producto o servicio...



6. Respuesta deseada por el consumidor

Que quieres que provoque tu imagen? Esto va muy asociado al perfil del cliente ¿Quieres una imagen moderna? ¿Clásica? ¿Trasgresora?

1. BRIEFING



6. Respuesta deseada por el consumidor

Que quieres que provoque tu imagen? Esto va muy asociado al perfil del cliente ¿Quieres una imagen moderna? ¿Clásica? ¿Trasgresora?

1. BRIEFING



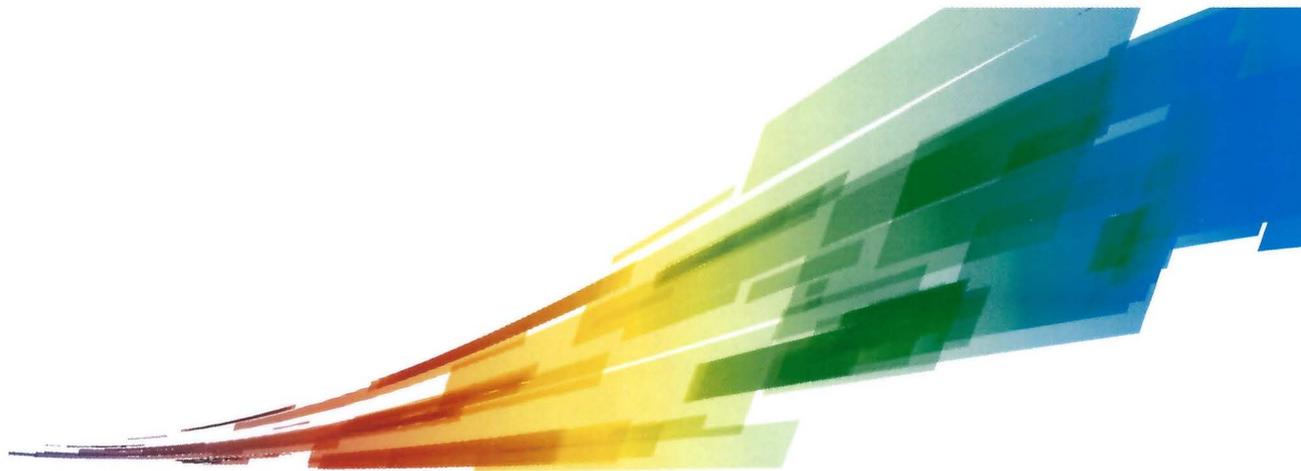
7. ¿Para cuando debe estar listo el trabajo?



AHORA ME TOCA CREAR... PRONTO ENVIARÉ PROPUESTAS

¡MUCHAS GRACIAS!





Identidad Trafkin KMK

El presente trabajo, tiene como objetivo presentar opciones de identidad corporativa de Trafkin KMK.

Esta propuesta pretende aportar con 10 ideas creativas para una imagen corporativa que destaque, impacte, identifique y a la vez proyecte simple y correctamente el mensaje deseado a clientes, proveedores y público masivo.











6

TRAFKIN
KMK

COOPERATIVA AGRÍCOLA

7



TRAFKIN
KMK
COOPERATIVA AGRÍCOLA



No olvides proteger tu marca

Porque hasta antes de realizado el registro ante la ley, la marca no es “tuya”, por lo tanto, cualquier otra persona puede solicitar el registro de la expresión que utilices como marca, llevándose, además de la marca en sí, todo el prestigio comercial que has dado a ese signo.

Es más, si registras tu marca, no sólo estarás convirtiéndote en su dueño o dueña, sino que además podrás oponerte a que cualquier otra persona la utilice sin tu autorización o a que otra persona inscriba una marca idéntica o similar a la tuya para identificar el mismo tipo de negocio que el tuyo.

¡PODEMOS AYUDARTE A TRAMITAR TU MARCA! CONSÚLTANOS

TRAFKIN
KMMK



COOPERATIVA AGRÍCOLA







INFORME DE ACTIVIDADES PARA PAGO DE HONORARIOS

COOPERATIVA AGRÍCOLA MAPUCHE

TIPO DE PRESTACIÓN	Asesoría Diseño Marca
FECHAS	28-01-2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	Boris González Ojeda

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

Introducción

La actividad se desarrollo en formato taller inductor con participación activa de todos los asistentes. El objetivo fue introducir a los asistentes en conceptos básicos de marketing y comercialización potenciando el trabajo en equipo, se termino con un documento llamado plan de marketing y comercialización.

TEMARIO

1. Taller de Marketing:

- Definiciones
- Que no es marketing
- Etapas del proceso de marketing
 - Análisis
 - Objetivos
 - Estrategia
 - Video inspirador
 - Ejemplos
 - Plan de acción
 - Elaboración del plan de marketing
 - Presupuesto
 - Control

Descripción de la Actividad

Se realizaron actividades teórico prácticas para exponer temáticas de marketing y comercialización, permitiendo a los alumnos lograr comprender los conceptos propuestos y sus alcances en relación a la organización, para poder distinguir los los conceptos de marketing .

Al inicio, los participantes trabajaron de manera individual y luego grupal, respondiendo a las interrogantes: ¿Qué es marketing? y ¿ Cuáles son sus etapas?. Se trabajó en el análisis FODA, respondiendo de manera muy participativa para responder cada interrogante. Posteriormente se les presentó un video y ejemplos que permitieron a los asistentes implementar, desde el punto de su organización, un plan de marketing resumido .

Conclusiones

Las actividades que fueron presentadas permitieron dar cumplimiento al objetivo propuesto para el taller y es generar la información base para la elaboración de un plan de marketing. Las actividades y dinámicas ejecutadas generaron entusiasmo y motivación en la participación de los asistentes al taller.

Los conceptos tratados se dan por asimilados por parte de los asistentes, quienes tuvieron una activa participación, generando ideas utilizando las técnicas antes mencionadas.

Medio de verificación



INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Curso de gestión administrativa de cooperativas
FECHA	04-01-2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	FORLAB
PROFESIONAL A CARGO	Francisco de Borja García

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

Introducción

La actividad propuesta se realizó bajo la modalidad de un curso de capacitación solicitada por la Cooperativa Agrícola y de Etnoturismo Mapuche de la comuna de Paillaco, en una sesión de trabajo de ocho horas.

El objetivo del curso fue fortalecer la gestión administrativa de la cooperativa al capacitar a socios e invitados, entregando conocimientos, estrategias y herramientas administración y gestión empresarial, en base al marco legal sobre las cooperativas en Chile y su modelo de negocio actual.

El temario de contenidos propuesto según el programa adjunto y desarrollado fue:

MÓDULO 1: ADMINISTRACIÓN DE LA COOPERATIVA

- Administración de una cooperativa.
- Estructura de gobernanza de la cooperativa.

MÓDULO 2: GESTIÓN FINANCIERA Y OPERATIVA DE LA COOPERATIVA

- Contabilidad financiera y tributaria en las cooperativas.
- Administración de Recursos Humanos RR.HH.
- Conceptos generales de la Dirección del trabajo.
- Abastecimiento y control de inventarios.

Descripción de la Actividad

A modo de contexto, se presentó información respecto de que las cooperativas se encuentran supervisadas por el Departamento de Cooperativas, entidad dependiente de la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño, en la División de Asociatividad y Economía Social (DAES), cuyas facultades y obligaciones están consagradas en los artículos 108 al 112 de la LGC. Entre las funciones de la DAES cuales encontramos la supervisión del cumplimiento de las leyes aplicables a las cooperativas y de sus normas reglamentarias y, especialmente, fiscalizar el funcionamiento societario, administrativo, contable y financieros de las cooperativas de importancia económica, con excepción de aquellas cuya fiscalización, sobre las mismas materias, se encuentre encomendada por la ley a otros organismos.

En el año 2016 entró en vigencia las nuevas modificaciones legislativas que se incorporaron a la Ley General de Cooperativas, con implicancias en los órganos controladores y de representación, la incorporación de cuotas de género y una administración simplificada para los ejercicios de la representatividad de la sociedad.

Respecto del ejercicio comercial, las cooperativas son entidades que, a diferencia de la generalidad de los contribuyentes, tienen normas particulares que las regulan, especialmente en lo referido a materia impositiva. Estos contribuyentes tienen su regulación en el Decreto con Fuerza de Ley N° 5, de fecha 25 de septiembre de 2003, denominado Ley General de Cooperativa, cuyo texto vigente consta en el Decreto Supremo N° 502 de 1978, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. Además, poseen un reglamento, Decreto N° 101, publicado en el diario oficial con fecha 25 de enero de 2007; finalmente, el artículo 17 del DL 824, de 1974, que establece la tributación que las afecta en materia de impuestos a la renta. En términos generales, la tributación de estos contribuyentes no se encuentra muy desarrollada, existen pocas disposiciones legales que los regulen y escasa jurisprudencia relacionada al tema. Lo anterior, provoca que exista una escasa literatura sobre la materia, lo que conlleva a un insuficiente conocimiento tributario por parte de los contribuyentes.

Por lo expuesto, es importante dar a conocer a los asociados que conformarán una cooperativa las disposiciones del modelo jurídico que van a adoptar para desarrollar sus actividades económicas asociativas, identificar los sistemas de administración y control económico para la cooperativa y reconocer los beneficios y obligaciones que tendrán al momento de definir sus fondos comunes desde los remanentes y la distribución de los excedentes generados.

El curso se desarrolló en base a metodologías de clase presencial, teórico-práctica, empleando diapositivas y actividades de desarrollo individual y grupal. Durante el desarrollo de los módulos se realizaron análisis de casos y se respondieron las preguntas en cada

momento sobre las dudas e inquietudes que surgen en los participantes sobre los alcances contables de las cooperativas, los regímenes tributarios y de orden administrativo organizacional; en general los participantes consultan por casos de sus organizaciones a las cuales pertenecen o representan. También aborda las principales implicancias tributarias que afectan a las cooperativas y a sus socios, en materia de impuesto a la renta.

Desde el nivel organizacional se trabajaron contenidos referentes a la instalación de un modelo de gobernanza al interior de la cooperativa y de su relación con las autoridades locales y regionales.

Finalmente, se expusieron y analizaron las implicancias de la ley del trabajo y los sistemas de controles internos de las operaciones que se realizan al interior de una cooperativa.

Conclusiones

Se puede concluir que al término de la actividad las participantes (mediante prueba de final) pueden diferenciar claramente las principales diferencias de funcionamiento y tributación entre una cooperativa y una sociedad mercantil, reconocen los elementos básicos de funcionamiento administrativo y societarios, como la cantidad de socios mínimos necesarios para constituir una cooperativa, mecanismos de funcionamiento en cooperativas pequeñas de 20 socios o menos, participación máxima de un socios en la propiedad de las cooperativas y mecanismos de elecciones de sus representante según cuota de género.

Otras distinciones son la determinación de comités de trabajo, anexos a los obligatorios presentes por ley, entre los cuales se cuentan el comité de innovación y el de bienestar.

Los participantes fueron evaluados para medir el grado de transferencia de los conocimientos presentados. De estas evaluaciones, realizadas en parejas, se obtuvo un promedio de notas de 6,4. De igual manera, los asistentes al curso respondieron encuestas de evaluación de la capacitación recibida, correspondiendo en la gran mayoría a evaluaciones satisfactorias las evaluaciones relativas al relator, la infraestructura utilizada y el equipamiento, la administración general realizada en el curso de capacitación y el grado de satisfacción general con el curso.

Los asistentes al curso manifestaron como prioritario la realización de capacitaciones en áreas específicas de contabilidad, atención de público y modelo de negocio cooperativo.

Programa

Curso de gestión administrativa para cooperativas

FUNDAMENTACIÓN TÉCNICA

El asociativismo y en especial el cooperativismo, al ser un tipo de organizaciones empresariales enfocadas al trabajo colectivo, abarcan diferentes rubros productivos como son sector bancario, industrial, silvoagropecuario u de organizaciones de consumo. Sin embargo, las cooperativas regionales son quienes han estado tomando una mayor importancia dentro del mundo agrícola, como estrategia para agrupar esfuerzos colectivos de pequeños y medianos agricultores.

En nuestro país las cooperativas, quienes han jugado históricamente un papel importante en la economía chilena, en especial el mundo agrario, gozando de una mayor presencia a partir de la década del sesenta. Tienen su origen en el proceso de reforma agraria de la Iglesia Católica y de la Corporación de Reforma Agraria (CORA), y de la promoción y apoyo que realizada por el Instituto de Desarrollo Agropecuario.

Ya que las cooperativas son una fórmula jurídica basada en una serie de valores y principios asociativos que las diferencian de las empresas de corte capitalista, estos matices las convierten en un tipo de empresas que necesitan de un tratamiento y conocimiento especial por parte de sus socios. Por lo mismo, resulta necesario capacitar a sus miembros en cómo se desarrolla ese modelo de asociatividad para optimizar e innovar sobre los resultados de la cooperación, a la vez de reconocer los conocimientos técnicos básicos sobre las normativas legales, contable y en la gestión administrativa de las cooperativas.

OBJETIVOS GENERALES

Capacitar a los socios de la Cooperativa Agrícola y Etnoturismo Mapuche, entregando conocimientos, estrategias y herramientas administración y gestión empresarial, en base al marco legal sobre las cooperativas en Chile.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer el modelo de desarrollo empresarial cooperativo y su administración como estrategia asociativa para pequeños productores.
2. Identificar las disposiciones normativas legales y tributarias para la administración y gestión de una cooperativa, conducentes a un desarrollo óptimo de la empresa cooperada.

CONTENIDOS EDUCATIVOS

MÓDULO 1: ADMINISTRACIÓN DE LA COOPERATIVA

- Administración de una cooperativa.
- Estructura de gobernanza de la cooperativa.

MÓDULO 2: GESTIÓN FINANCIERA Y OPERATIVA DE LA COOPERATIVA

- Contabilidad financiera y tributaria en las cooperativas.
- Administración de Recursos Humanos RR.HH.
- Conceptos generales de la Dirección del trabajo.
- Abastecimiento y control de inventarios.

RESULTADOS ESPERADOS DE LA CAPACITACIÓN

Se espera que al final del taller los alumnos queden capacitados para identificar y manejar conocimientos técnicos básicos sobre las cooperativas, su tratamiento contable y sistema de organización.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Al iniciar la capacitación cada asistente deberá contestar un breve test diagnóstico cuya finalidad es ajustar la metodología al perfil real de éstos, su carácter es sólo informativo.

Al finalizar la jornada de capacitación se aplicará una evaluación de proceso que dé cuenta del alcance de los objetivos propuestos y de la adopción de los contenidos tratados. A su vez, el resultado de la evaluación de proceso permite retroalimentar y reforzar los conocimientos que sean necesarios para satisfacer el objetivo general de la capacitación.

EVALUACIÓN DE IMPACTO POST-CAPACITACIÓN

Una vez terminada la capacitación, se realizará una evaluación de aplicabilidad en el puesto de trabajo a los participantes, con el objeto de medir los avances, aplicación de conocimientos aprendidos a las actividades, cumplimiento de los objetivos de la capacitación y analizar las dificultades encontradas, para así generar un Plan de Mejoramiento Continuo.

METODOLOGÍA

Curso Presencial Grupal, Teórico Práctico. Se utiliza una metodología expositiva con fuerte énfasis participativo, lo cual implica actividades prácticas para el análisis de los contenidos y clases expositivas por parte del relator a cargo.

La metodología se soporta en el Principio Educativo del Aprender – Haciendo y en la Teoría Constructivista, que posibilita el desarrollo de nuevas alternativas a los procesos tanto Personales como Organizacionales.



A lo largo del taller se utilizan técnicas simples e intensas. El taller combina el trabajo individual con los ejercicios en grupo y la teoría.

Es un Curso Dinámico, donde los participantes tienen un rol activo en el proceso de construir soluciones y deducir conclusiones tanto personales como grupales para cumplir con los desafíos que exige el Curso.

PROGRAMA PROPUESTO DEL CURSO

09:00 – 09:15	Recepción de los alumnos.
09:15 – 09:45	Evaluación inicial y formación de grupos de trabajo
09:45 – 10:00	Administración de una cooperativa.
10:00 – 10:20	Estructura de gobernanza de la cooperativa
10:20 - 11:10	Contabilidad Financiera y Tributaria
11:10 - 11:30	Coffe break
11:30 - 12:30	Administración de Recursos Humanos RR.HH.
12:30 - 14:00	RECESO PARA ALMUERZO
14:00 – 14:20	Actividad N°3: Dinámica participativa de inicio
14:20 - 15:00	Conceptos generales de la Dirección del trabajo
15:00 - 15:40	Abastecimiento y control de inventarios
15:40 – 16:30	Repaso de contenidos tratados
16:30 – 17:00	Evaluación final del curso

Gestión y asociatividad en la Agricultura Familiar Campesina y empresas cooperativas desde la experiencia Internacional

Relator: Francisco de Borja García

Índice

- .Como funcionan las organizaciones asociativas
- .Cómo trabajar con organizaciones asociativas
- .Ejemplos internacionales

¿Cómo funcionan las organizaciones asociativas?

- Las organizaciones individuales tienden a la producción esporádica, lo que crea tendencia a la desconfianza.
- Las Sociedades por acciones tienden a la jerarquización y al trabajo gerencial.
- Las Asociaciones gremiales representan a un colectivo de empresarios, pero no negocian por ellos
- Las cooperativas son personas jurídicas, por lo que se trabaja con la misma. Aunque, a parte, también se puede trabajar con sus socios.

¿Cómo trabajar con las asociaciones? - Cooperativas

- El 6º principio indica que **las cooperativas deben cooperar entre sí**.
- Las cooperativas tienen un gerente que las representa, por lo que se tiende a negociar con el mismo.
- Las cooperativas deben cooperar entre sí, en especial la del mismo rubro.
- Existen organizaciones para asociar cooperativas (A. G), (Federación o confederación)

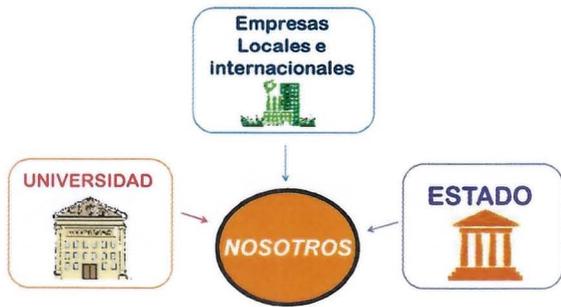
Trabajo con las asociaciones gremiales

- El trabajo gremial es la representación de un colectivo.
- La asociación gremial no tiene fines de lucros ni actividad económica.
- La negociación desde la asociación gremial tiende a ser estatal o de rubro, no comercial.

¿Cómo encadenamos las empresas cooperadas?

- Las empresas asociativas deben de trabajar con todo tipo de empresas.
- Se debe demostrar ser un proveedor fiable y un comprador rutinario.
- Se deben construir **REDES** con el entorno.

Modelos de encadenamiento de Elostarnoff



EJEMPLOS INTERNACIONALES





DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIO

Relator: Francisco de Borja García

SESIÓN DE TRABAJO EN GRUPOS



PLANES DE NEGOCIOS ESTRATÉGICOS





SESIÓN DE TRABAJO

- Se conformarán dos grupos:
 - A) Dedicados a actividades agrícolas y agroalimentarias
 - B) Dedicados a actividades forestales
- Se realizará un diagnóstico FODA de cada sector productivos.
- Se propondrán estrategias de trabajo en red.
- Se planificarán las próximas acciones a realizar.

INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Legislación y contabilidad en cooperativas
FECHA	31-01-2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	FORLAB
PROFESIONAL A CARGO	Francisco de Borja García

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDADES REALIZADAS

Introducción

Las cooperativas son un tipo de fórmula jurídica que tiene su propia ley y que se caracteriza por una distinta composición impositiva. Sin embargo, el conocimiento de la misma requiere de un tratamiento especial, y una serie de conocimientos legales y contables que deben ser clarificados para la comprensión de sus socios. Además, el conocimiento de la ley, así como las capacidades y beneficios fiscales, son una herramienta básica para el desarrollo de una buena gobernanza dentro de la cooperativa.

Objetivos:

- Identificar los modelos de gobernanza cooperativos.
- Discernir los conocimientos básicos de la legislación cooperativa para la buena gobernanza de la empresa.
- Identificar las singularidades impositivas para conocer las excepciones contables de la cooperativa

Descripción de la Actividad

La relatoría está enfocada a enseñar cuáles son las singularidades legales, impositivas y el manejo contable de las cooperativas.

Para conseguir estos objetivos, el taller se divide en las siguientes actividades:

1. Presentación de cada uno miembro y su labor en la cooperativa.
2. Conceptualización del organigrama jerárquico de las cooperativas.

3. Comprensión de la ley cooperativa con especial énfasis a las cooperativas agrícolas.
4. Diferenciación de los modelos comerciales capitalistas con los cooperados.
5. Identificación de las excepciones fiscales e impositivas de las cooperativas.
6. Explicación del desarrollo de la contabilidad cooperativa.
7. Análisis y reflexión

Conclusiones

Se llevo a cabo una capacitación por un total de cuatro horas pedagógicas, a un total de 14 participantes de distintas profesiones y rubros, tanto gerentes de cooperativas, como trabajadores de la Seremía de agricultura o INDAP, donde se les capacitó para que comprendieran los métodos de contabilidad y organización de las cooperativas. La actividad fue realizada en la Ruka Mapuche, con dirección Barros Arana 440 en la comunidad de Paillaco.

En primer lugar, se desarrolló una breve introducción sobre la organización y administración de las cooperativas a nivel general buscando apuntalar conceptos básicos. El mismo fue fácilmente comprendido por los participantes. A continuación, se profundizó en aspectos más profundos sobre la distribución de remante de las cooperativas, así como en la división y complejidad de las cuotas de participación. Esta parte resultó más compleja al salir muchas dudas por parte de los asistentes que fueron solventadas por el relator.

La prueba de evaluación, para facilitar la comprensión de la materia, y dinamizar los contenidos de la relatoría, se realizó durante la asesoría, de una forma grupal y práctica. Con esto se consiguió involucrar a los asistentes y asentaron sus conocimientos con mayor rapidez.

En una segunda parte, se llevaron a cabo ejercicios de rentabilidad para que se entendiera, como independientemente de ser o no una cooperativa, las empresas deben de ser eficientes económicamente.

Cabe destacar la alta participación de los asistentes, así como el compromiso con la relatoría. Por lo que se dispuso de una asesoría muy dinámica, con alto niveles de debates y que planteaban prisms muy diversos al encontrarse un grupo tan heterogéneo.

Se contrastó el conocimiento de los alumnos con una evaluación, la cual tuvo una media de 6,8. Dicho resultado fue ampliamente satisfactorio al dejar claro que los asistentes comprendieron los conocimientos contemplados.

Conforme a la evaluación del relator, también resultó muy favorable al obtener máximas calificaciones en buena parte de los 14 asistentes.

CURSO LEGISLACIÓN Y CONTABILIDAD EN COOPERATIVAS

Relator: Francisco de Borja García

ÍNDICE DE LA PRESENTACION

- Estructura de gobernanza de las cooperativas
- Composiciones de capital
- Cuotas de participación
- Ejercicio contable de las cooperativas

Estructura gobernanza cooperativa



Ejercicio de gobernanza

- Búsqueda de Democracia
- Control de cooperados
- Producción de calidad
- Visión de empresa social

Composición del capital social de las cooperativas

- ▣ Mínimo 5 socios (Pueden ser figuras jurídicas).
- ▣ No se puede tener más del 20% del capital
- ▣ Compuesto por cuotas de participación.
- ▣ Las participaciones varían conforme cambia el balance contable

CAPITAL



CAPITAL INICIAL = 100.000

Reservas voluntarias

Patrimonio mayor a 200.000 U. F.

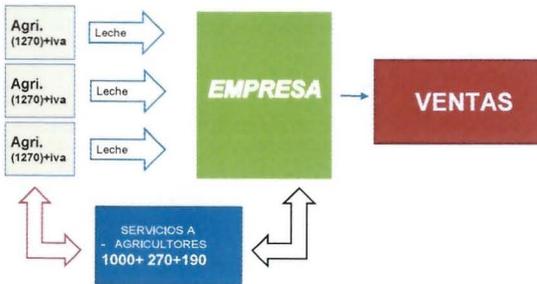
División entre patrimonio y el pasivo total sea igual o superior a 2.

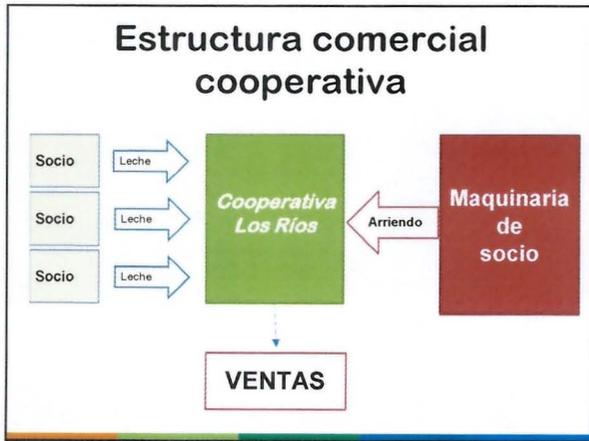
Ventajas fiscales

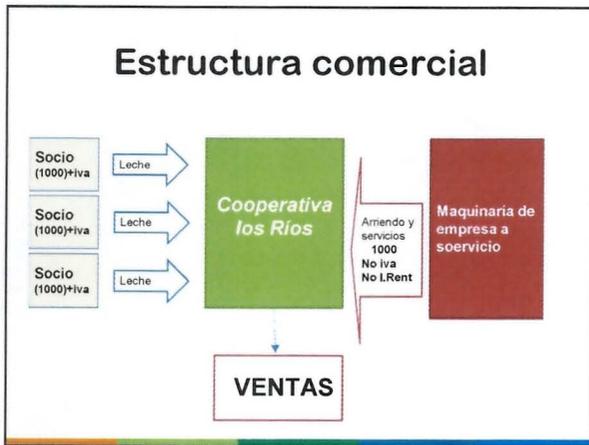
Decreto Ley 824 de 1974, artículo 17. Ley N° 20.780 del 2014, Ley N° 20.899 del 2016.

- a) No están obligadas a pagar P.P.M. (**Pago Provisional Mensual**) es un impuesto sobre las ventas netas anuales (sin contar el IVA), que se entrega para juntar una provisión respecto a los impuestos a la renta que deben pagarse en el año tributario respectivo)
- b) Servicios agrícolas entre la cooperativa y los socios, **exento de IVA**.
- c) Exento del Impuesto a la Renta por los Remanentes generados con los socios (27%).

Estructura comercial (SPA)









Ejercicio de rentabilidad comercial

REMANENTE	100.000
PAGO RES. OBLIGATORIAS	-18.000
PAGO PART.	<u>-2.000</u>
TOTAL	80.000

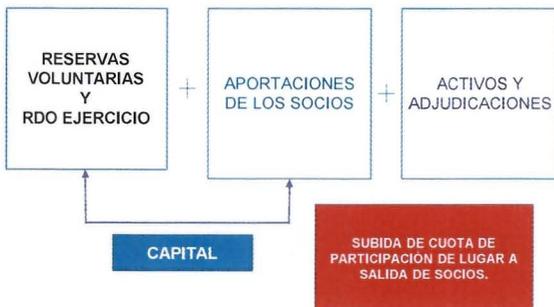
RESERVAS VOLUNTARIAS (50%)	<u>40.000</u>
CAPITALIZACIÓN (30%)	25.000
DISTRIBUCION DE BENEFICIOS (20%)	15.000

COMPOSICIÓN RESERVAS VOLUNTARIAS

TOTAL RESERVAS VOLUNTARIAS
40.000

S.S. SOCIOS	50% - 20.000
FORMACIÓN SOCIOS	30% - 12.500
FINES SOCIALES	20% - 7.500

Derecho de reporte al patrimonio



PUERTAS ABIERTAS

Entrada bajo requisitos mínimos

Compromiso laboral

Compromiso temporal

Compromiso monetario

**EVITAR SALIDAS Y ENTRADAS
ALEATORIAS DE SOCIOS**

ACTIVIDAD

Antes de continuar, dispondremos de 20 minutos para realizar las siguiente actividad. Con el material facilitado trabajar en:

- 1.- Calcular la repartición económica en la cooperativa presentada.

ESTADO DE RESULTADOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO

El Estado de Resultados muestra las utilidades (o pérdidas) de la empresa y cómo están compuestas, es decir los ingresos, costos y gastos de un periodo determinado

Para efectos de confección del Estado de Resultados, los recursos utilizados por la empresa se clasifican en costos o gastos.

- **Costos:** son todos los recursos necesarios para la producción.

- **Gastos:** son todos los recursos destinados a los procesos de administración y ventas

DETALLE DE COSTOS



Dependiera del giro de la Cooperativa

COSTOS FIJO	COSTOS VARIABLES
SUELDOS PERMANENTES	MATERIALES
ARRIENDOS	MANO DE OBRA EXTRA
TELEFONIA / INTERNET	FLETES
SEGUROS	MOVILIZACIÓN
SUELDO EMPRESARIAL	ARRIENDO MAQUINARIA
GASTOS GENERALES	★ DESGASTE HERRAMIENTAS

Estados de resultados



	MONTO \$
VENTAS	10.000.000
(-) COSTOS VARIABLES	3.000.000
= MARGEN BRUTO	7.000.000
(-) COSTOS FIJOS	4.000.000
= RESULTADO OPERACIONAL	3.000.000
(-) IMPUESTO 20%	600.000
= UTILIDAD / PERDIDA	2.400.000

RENTABILIDAD



Son indicadores que permiten analizar la **eficiencia de los recursos** de la empresa

INDICADORES DE RENTABILIDAD más utilizados

- **Rentabilidad sobre Ventas:** Indica la ganancia que se genera por cada peso vendido.
- **Rentabilidad sobre Costos:** Indica el resultado generado por cada peso gastado.

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

	MONTO \$	
VENTAS	10.000.000	
(-) COSTOS VARIABLES	3.000.000	2.400.000
= MARGEN BRUTO	7.000.000	+
(-) COSTOS FIJOS	4.000.000	10.000.000
= RESULTADO OPERACIONAL	3.000.000	=
(-) IMPUESTO 20%	600.000	
= UTILIDAD	2.400.000	24%

	MONTO \$	
VENTAS	10.000.000	
(-) COSTOS VARIABLES	★ 3.000.000	2.400.000
= MARGEN BRUTO	7.000.000	+
(-) COSTOS FIJOS	★ 4.000.000	★ 7.600.000
= RESULTADO OPERACIONAL	3.000.000	=
(-) IMPUESTO 20%	★ 600.000	
= UTILIDAD	2.400.000	31,6%

Punto de equilibrio



Se entiende por punto de equilibrio aquel **nivel de producción y ventas** que una empresa o negocio alcanza **para lograr cubrir los costos** y gastos con sus ingresos obtenidos.

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

PASO 1

PORCENTAJE DE MARGEN BRUTO

	MONTO \$	MARGEN BRUTO
VENTAS	10.000.000	+
COSTOS VARIABLES	3.000.000	VENTAS
MARGEN BRUTO	7.000.000	70%
COSTOS FIJOS	4.000.000	DIFERENCIA ES PORCENTAJE DE COSTOS
RESULTADO OPERACIONAL	3.000.000	
IMPUESTO 20%	600.000	
UTILIDAD	2.400.000	







SESIÓN DE TRABAJO EN GRUPO

Actividad 1.- Identifique los tipos de costos según el material entregado.

Actividad 2.- Calcule la rentabilidad del proyecto según el material entregado

ÍNDICE DE LA PRESENTACIÓN

- Componentes contables de las cooperativas
- Administración de una cooperativa
- Componentes legales de las cooperativas

DIAGNÓSTICO INICIAL

Antes de comenzar, dispondremos de 15 minutos para responder las siguientes preguntas:

- 1.- Cómo definirías una COOPERATIVA?
- 2.- Qué elementos identifican a una COOPERATIVA?
- 3.- Cómo te imaginas la estructura administrativa de una cooperativa?

¿Qué son las cooperativas?

“Asociaciones que de conformidad con el principio de **ayuda mutua** tiene por objeto **mejorar las condiciones de vida de sus socios**, quienes tienen igualdad de derechos y obligaciones, y **sólo responden hasta el monto de sus aportes.**”



NORMATIVAS DE LAS COOPERATIVAS

Relator: Francisco de Borja García

ADMINISTRACIÓN COOPERATIVA



ESTRUCTURA DE LA COOPERATIVA



¿Cómo se toman las decisiones?

La totalidad de los socios, a través de la **Junta General de Socios**.

UN SOCIO, UN VOTO

¿Cómo participan los socios en el patrimonio?

La participación en la propiedad se expresa en **Cuotas de participación**.

Sólo pueden tener una participación máxima de un **20%** en el capital.

Tendrán derecho a la devolución del monto actualizado de las cuotas de participación.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS

DERECHOS	OBLIGACIONES
Elegir y ser elegido para cargos en los órganos internos	Cumplir en tiempo y forma los compromisos pecuniarios
Gozar de los beneficios que otorgue la cooperativa, especialmente en la distribución del remanente de cada ejercicio	Asistir a Juntas de Socios
Reembolso de sus cuotas de participación.	Desempeñar cargos, cuando son elegidos
Asistir y participar con voz y voto en las Juntas de Socios, y los demás órganos	Mantener actualizado sus domicilio
Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta	Conocer el Balance, los estados financieros y contables antes de la Junta

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

1. FORMADO POR PRESIDENTE-VICEPRESIDENTE Y SECRETARIO.

2. DEBEN EXISTIR SUPLENTE A LOS MISMOS.

3. SE ENCARGAR DE LA REPRESENTACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA COOPERATIVA.



GERENTE

1. ORGANIZA Y DIRIGE LO REFERENTE A LO COMERCIAL DE LA COOPERATIVA.

2. EJECUTA LAS DECISIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL.

3. CUIDA LA CONTABILIDAD.

4. CONTRATA TRABAJADORES Y LLEGA A ACUERDOS.



JUNTA DE VIGILANCIA

1. CONTROLA LA GESTIÓN DEL GESTOR (GERENTE).

2. CONTROLA LA GESTIÓN DE LA CONTABILIDAD.

3. CONTROLA LAS AUDITORIAS Y GESTIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.

4. ATIENDE SOLICITUDES DE LOS COOPERADOS



**TÍTULO IV:
De la Dirección, Administración y
Vigilancia de las Cooperativas**

• **ART. 24 párrafos 8-9-10**

- COOPERATIVAS QUE TENGAN 20 SOCIOS O PODRÁN OMITIR LA DESIGNACIÓN DE UN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, PUDIENDO ELEGIR EN SU LUGAR UN **GERENTE ADMINISTRADOR**, QUIEN PODRÁ DESEMPEÑAR EL TOTAL O PARTE DE LAS ATRIBUCIONES QUE ESTA LEY Y REGLAMENTO OTORGAN A LOS C.A.D., EN CONJUNTO CON UNO O MÁS SOCIOS QUE DESIGNARÁ LA ASAMBLEA.
- DE IGUAL FORMA NO TENDRÁN OBLIGACIÓN DE ELEGIR UNA JUNTA DE VIGILANCIA, PUDIENDO DESIGNAR UN **INSPECTOR DE CUENTAS** CON LAS MISMAS ATRIBUCIONES DE LA J.V.
- DEBE ASEGURAR LA **REPRESENTACIÓN DE GENEROS EN PROPORCIÓN A LA CANTIDAD DE SOCIOS Y SOCIAS** QUE CONFORMEN LA COOPERATIVA. EL ESTATUTO DEBE ESTABLECER EL MECANISMO DE PONDERACIÓN QUE PERMITA DAR CUMPLIMIENTO.

**TÍTULO V:
Del Capital y de los Excedentes**

• **ART. 38º**

- LAS COOP. DEBERÁN CONSTITUIR E INCREMENTAR UN FONDO DE RESERVA LEGAL CON EL EQUIVALENTE AL 18% DE SU REMANENTE ANUAL, EL QUE SE DESTINARÁ A CUBRIR LAS PÉRDIDAS QUE SE PRODUZCAN Y TENDRÁ EL **CARÁCTER DE IRREPARTIBLE MIENTRAS DURE LA VIGENCIA DE LA COOPERATIVA.**

**TÍTULO V:
Del Capital y de los Excedentes**

• **ART. 38º**

- Sobre cómo se distribuye el saldo favorable del ejercicio económico, que se denomina **REMANENTE:**

- Pérdidas acumuladas
- Constitución e incremento de fondos de reserva (obligatorias y/o voluntarias)
- Pago de intereses al capital (si estatuto lo indica)

EXCEDENTE:

- Distribución en dinero entre los socios
- Emisión liberada de cuotas de participación

ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

•REGISTROS

- CITACIONES A ASAMBLEAS
- LIBRO DE ACTAS
- REGISTRO DE FIRMAS
- REGISTROS DE SOCIOS

TRABAJO DE PROCESO

Antes de continuar, dispongamos de 15 minutos para realizar la siguiente actividad:

1.- Reunirse en parejas para elaborar ejemplos de como realizarían una "Citación a asamblea" y "ACTA" de dicha asamblea citada.

Recojan los elementos básicos que dan cuenta de ambos documentos.

EJEMPLO DE CITACIÓN FORMAL

CITACION

Señor(a) Socio (a)

El Consejo de Administración de la **Cooperativa Chilena de Capacitación Limitada**, cita a Junta General de Socios para el día 30 de Junio de 2016, a las 08:00 horas en primera citación y a las 10:00 horas en segunda citación, en la dirección ubicada en 9 Oriente N°1925, Comuna de Talca.

En caso de que Usted no pudiere asistir, podrá enviar como representante a un socio de la Cooperativa mediante poder simple, o con un poder notarial en el caso de que se trate del conyuge o hijo o administrador o fiduciario. El plazo para la entrega del poder será hasta las 08:00 horas del día Viernes 24 de Junio de 2016, en las oficinas de la Cooperativa.

TABLA

1. Lectura del acta anterior
2. Memoria
3. Informe Junta de Vigilancia
4. Salarios 2015
5. Resultados de Ejercicio
6. Determinación del valor de la cuota de incorporación
7. Determinación del número de cuotas de participación a cubrir a los nuevos socios
8. Elecciones
9. Varías

Fecha: 14 de Junio de 2016.



CONSEJO DE ADMINISTRACION
COOPERATIVA CHILENA DE
CAPACITACION LIMITADA

•IMPORTANTE

- Tipo de reunión.
- Lugar, fecha y hora.
- Primera y segunda convocatoria.
- Tabla de puntos a tratar
- Fecha de despacho y quien convoca.

EJEMPLO DE ACTA

ACTA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE SERVICIO DE AGUA POTABLE DE LAGUNA VERDE LTDA.

En Laguna Verde, comuna de Valparaíso, a 02 de Abril de 2011, en la Junta Vecinal Nº 137, se llevo a efecto la Junta General de Socios de la Cooperativa de Servicio de Agua Potable de Laguna Verde Ltda., con la asistencia de 52 socios presentes y 6 socios representados, el cual suma un total de 58 socios presentes y representados asistentes a la junta. Para tal efecto se efectuaron dos llamados, a las 09:00 horas en primera citación y 09:30 horas en segunda citación, y se abrió la sesión a las 09:45 horas, con los socios presentes, presidida por el presidente señor Willy Forner Melo, y actuando como Vicepresidente el señor Colville Smith De Pass, Secretaria la Sra. Ernestina Elia Ahumada y como Director el señor Pedro Román Durán, y además la Junta de Vigilancia constituida por el Señor Presidente don Mario Rodríguez Berrios y el Vicepresidente señor Juan Peñailillo Becerra. También se encuentra en la mesa la Administradora Sra. Verónica Jeria Alvarado.

Se solicita la presencia de tres socios para que firmen el acta de la presente Junta General, y actuar como MINISTROS DE FE. Se presentan voluntariamente y son aceptados como ministros de fe por unanimidad de los socios presentes y representados a la junta, los siguientes socios: doña Oriana Quiroz Lillo, cédula de identidad número 8.177.994-5; don Mario Rodríguez Berrios, cedula de identidad número 3.850.919-5; don Rafael Carrera Oliva, cédula de identidad número 8.847.645-K.

REGISTRO DE FIRMAS

Libro paralelo que consagra las asistencias de los socios o sus representantes en las reuniones de asambleas ordinarias, extraordinarias e informativas.

SE CONSIGNA:

JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA
COOPERATIVA DE SERVICIO DE
AGUA POTABLE DE LAGUNA
VERDE LTDA.
ACTA Nº 25



NOMINA DE ASISTENTES

NOMBRE / RUT / FIRMA

REGISTRO DE SOCIOS

Libro que debe contener toda la vida del socios como miembro de la organización. Es un libro similar al libro de actas.



Considera

- Una hoja completa para cada socio.
- Datos ACTUALIZADOS de nombre completo, RUT, fecha de nacimiento, dirección, teléfono, correo electrónico, profesión u oficio.

**TÍTULO IV:
De la Dirección, Administración y
Vigilancia de las Cooperativas**

•ART. 24 párrafo 4

—Respecto de las **personas jurídicas** de derecho público o privado, **NO PODRÁN PERCIBIR POR SUS CUOTAS DE PARTICIPACIÓN, INTERESES SUPERIORES U OBTENER CONDICIONES MÁS VENTAJOSAS QUE LOS QUE SE OTORGA A LA GENERALIDAD DE LOS SOCIOS.**

**REGISTROS CONTABLES DE LAS
COOPERATIVAS**

Relator: Francisco de Borja García

**Cálculos de remanentes
y excedentes**

	Cálculo de excedente mensual	
	Ingresos	Gastos
Ventas del mes	5.240.000	
Pago materiales		600.000
Pago IVA		281.600
Pago cuentas y seguro socios		35.000
Remanente (ventas-pagos)		3.373.400
Reserva legal	18% (de los remanentes)	607.212
Reserva voluntaria	10% (de los remanentes)	337.340
Excedentes a repartir (Remanentes -perdidas si las hubiere-reservas)		2.668.848

Conceptos contables básicos

Activos: Son los recursos con que cuenta la organización (dinero en caja, equipos, maquinaria, etc.).

Pasivos y Patrimonio: Son la fuente de recursos de la organización, lo que financia a los activos.

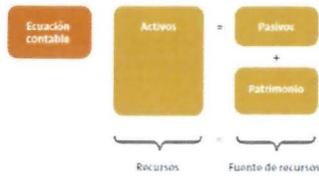
Pasivos: Son las obligaciones de la organización, es decir las deudas que esta tiene con un tercero (bancos, proveedores, etc.).

Patrimonio: Es el aporte de capital realizado por los socios a través de las cuotas de participación. Así como los pasivos (deudas a terceros) sirve para financiar los activos. El Patrimonio también es una obligación (deuda) de la organización, pero a sus propios socios.

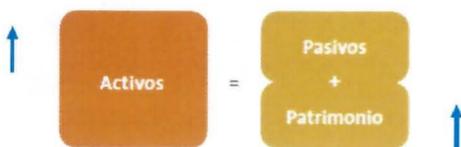
Ecuación contable

La contabilidad se rige por el principio de la partida doble, esto es, el principio de la balanza. La siguiente ecuación contable es fundamental, la cual se debe mantener siempre en equilibrio:

$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$$



Ejemplo : Si los socios hacen un aporte de capital en efectivo de 200, aumentará en 200 el patrimonio de la organización, lo que quiere decir que también aumenta en 200 sus activos. Como se trata de dinero en efectivo, la cuenta de Activos que aumentará será la cuenta de Caja.



Luego, en el asiento contable, para la cuenta de Caja se anotará 200 en el Debe, porque aumentó la caja, es decir el activo. En la cuenta Capital pagado se anotará 200 en el Haber porque aumentó el patrimonio.

Fecha	Cuentas	Debe	Haber
01/01/2018	Caja	200	
	Capital Pagado		200

Cálculos de cuotas de participación

El total de cuotas de participación debe ser un número múltiplo de 100.

La forma más fácil de estimar la cantidad de cuotas que corresponden a cada socio por sus aportes es fijar una cantidad total de cuotas, múltiplo de 100. Por ejemplo, 1000 cuotas. Luego, dividir la suma de todos los aportes de los socios por la cantidad fijada de cuotas.

Por ejemplo, si el total de aportes es de 200.000:

$$\text{Valor de la cuota} = \frac{\text{Total aportes}}{\text{Número de cuotas}} = \frac{200.000}{1.000} = 200$$

Luego, para calcular la cantidad de cuotas de cada socio, dividir su aporte, por el valor de las cuotas. Por ejemplo, si un socio aportó 15.000 pesos:

$$\text{Cuotas del socio} = \frac{\text{Aporte del socio}}{\text{Valor de la cuota}} = \frac{15.000}{200} = 75$$

Este socio, cuenta por tanto con un 7,5% (75/1000) de las cuotas.

BALANCE GENERAL (8 columnas)

Cuentas por subvenir	Debitos	Creditos	Saldos		Inventarios		Reservados	
			Debito	Acredito	Activo	Pasivo	Reservas	Excedentes
Caja	11.500	2.000	9.500		1.500			
Capital		10.000		10.000		10.000		
Mercaderías	2.000	1.000	1.000		1.000			
Ventas		15.000		15.000				1.500
Costo de ventas	10.000		10.000					1.000
TOTALES	14.500	14.500	11.500	11.500	10.500	10.000	1.500	1.500
Excedentes (utilidades para efectos del SI)							1.500	1.500
Totales iguales (Totales+Excedentes)	14.500	14.500	11.500	11.500	10.500	10.000	1.500	1.500

Responsabilidad de los administradores

Los Consejeros, los Gerentes, los Socios Administradores y los integrantes del Comité Organizador y de la comisión Liquidadora o el liquidador, según el caso, responderán hasta de la culpa leve en el ejercicio de sus funciones, y serán responsables solidariamente de los perjuicios que causen a la Cooperativa por sus actuaciones dolosas o culposas.

La culpa leve, descuido leve o descuido ligero para nuestro derecho consiste en la falta de aquella diligencia y cuidado que los hombres emplean ordinariamente en sus negocios propios.

En todo caso, la Ley General de Cooperativas establece una presunción de responsabilidad para los administradores de la Cooperativa en los casos en que la entidad no llevare sus libros o registros; si se repartieren excedentes cuando ello no corresponde; si la Cooperativa ocultare sus bienes, reconociere deudas supuestas o simulare enajenaciones, y; si la Cooperativa no diere cumplimiento a sus obligaciones legales, reglamentarias y estatutarias, y a las instrucciones de los organismos fiscalizadores correspondientes.

**¡MUCHAS
GRACIAS!**



INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Taller análisis y evaluación de diagnóstico de brechas
FECHA	11-03-2018
PROFESIONAL A CARGO	Francisco de Borja García

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

Introducción

La actividad propuesta se realizó bajo la modalidad de un taller de capacitación para los socios de la Cooperativa Mapuche Trafkin KMK de la comuna de Paillaco, en una sesión de trabajo de seis horas.

El objetivo del curso fue efectuar en conjunto con los socios un análisis y discusión del diagnóstico de brechas sobre la administración, gestión y capacidad de innovación de su cooperativa, detectando brechas en la interna, estructura de roles, capacidad de generación de redes de soporte, gestión financiera e innovación.

Descripción de la Actividad

La actividad se realizó en base a la presentación de los resultados obtenidos de la etapa de desarrollo diagnóstico, empleando una presentación en Power Point.

Los socios asistentes participan entregando sus observaciones y conclusiones del proceso diagnóstico y de cada uno de los presentes. Luego se fueron analizando cada una de las brechas detectadas y sugiriendo las medidas necesarias para conseguir acortarlas y superarlas.

Conclusiones

Con la información analizada desde las encuestas aplicadas y el trabajo en grupos focales contenidos en el documento diagnóstico, los socios reconocen la situación actual de la cooperativa en cuanto a la estructura de organización, administración y gestión de la cooperativa, así como su vinculación en el territorio y capacidad de innovación.

La necesidad de la cooperativa tiene relación a que se requiere potenciar su gestión comercial, definir claramente cuál es el modelo de negocio a abordar y avanzar hacia la generación de una unidad interna encargada de innovar, con lo que podrán dar valor agregado a sus actividades agrícolas, educativas y gastronómicas. A la par se debe propender a la integración de los asociados estratégicos a su cadena de valor local de productos y servicios y el fortalecimiento de sus capacidades de venta y marketing. Por tanto, la cooperativa requiere de definir su estructura de costos y realizar las inversiones en equipamiento y las habilitaciones de infraestructura que le son requeridas.

Por último, a fin de diferenciarse, la empresa requiere de la incorporación de gestión de la innovación en su modelo de negocio, lo que le permita diferenciarse y valorizar sus potencialidades productivas y del entorno natural donde se encuentra ubicada.

Medio de verificación

Registro fotográfico





DIAGNÓSTICO DE BRECHAS Y LINEA BASE

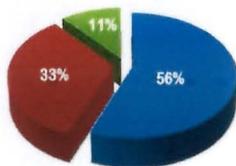
ÍNDICE DE LA PRESENTACIÓN

- Presentación de componentes iniciales.
- Líneas base de brechas
- Matriz FODA

COMPONENTES INICIALES

Rangos de edad

■ 30 a 39 años ■ 40 a 49 años ■ 50 a 59 años



NIVEL DE ESCOLARIDAD DE LOS COOPERADOS

Escolaridad	Frecuencia	Porcentaje
Básica	0	0 %
Media	3	33 %
Técnica	1	11 %
Superior	5	56 %
Total	9	100 %

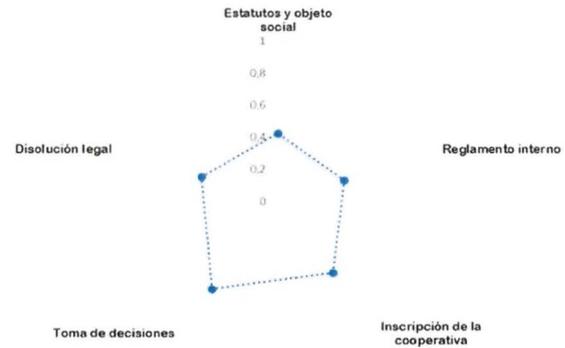
RENTA PROMEDIO LIQUIDO MENSUAL COOPERADOS

MONTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$250.000	1	11 %
ENTRE \$250.001 y \$500.000	6	67 %
ENTRE \$500.001 y \$1.000.000	2	22 %
TOTAL	9	100 %

ANALISIS DE BRECHAS

DIMENSION I: BRECHAS INTERNAS Y RESULTADOS

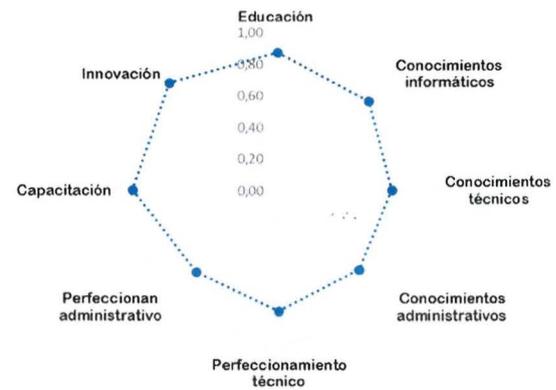
Aspectos formales de constitución de la cooperativa



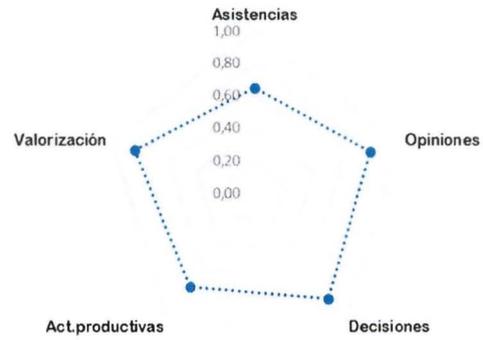
Funcionamiento de la estructura interna



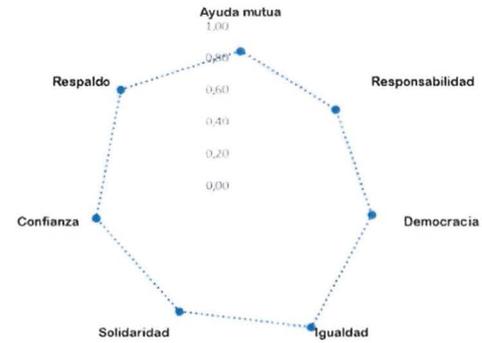
Formación de los cooperados



Grado de participación de los cooperados

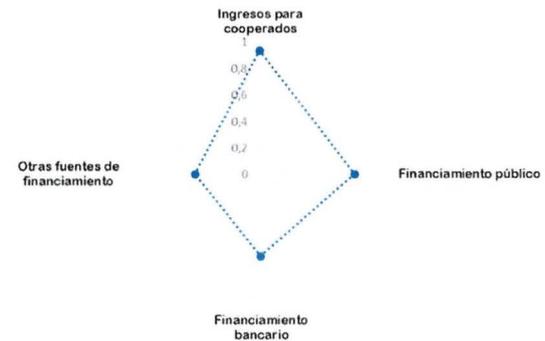


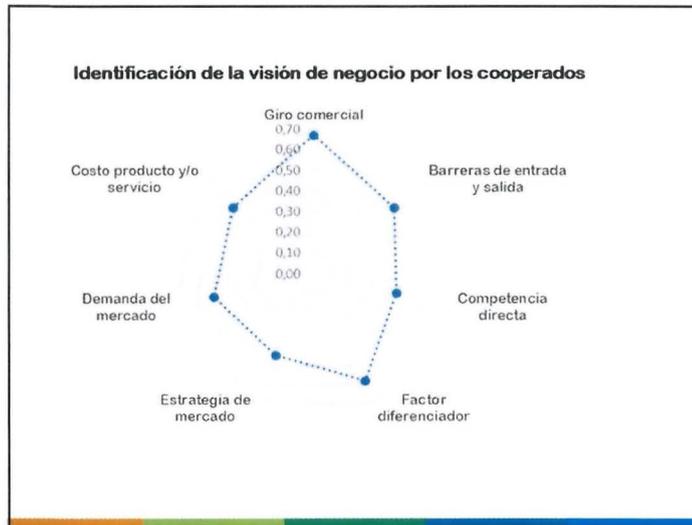
Formación de los cooperados



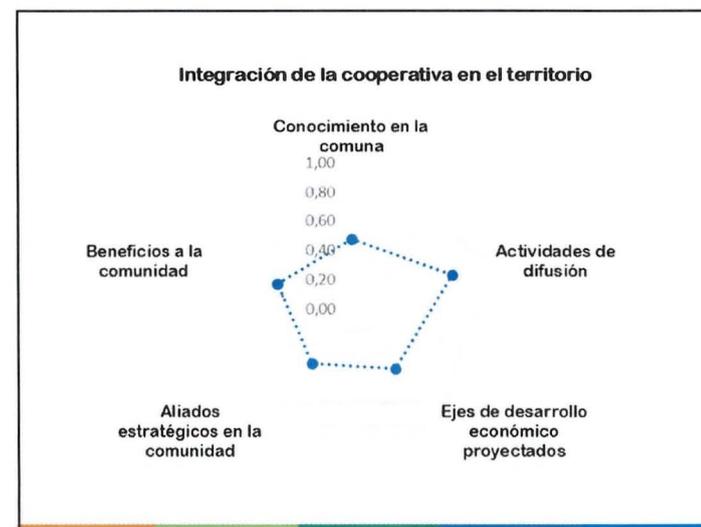
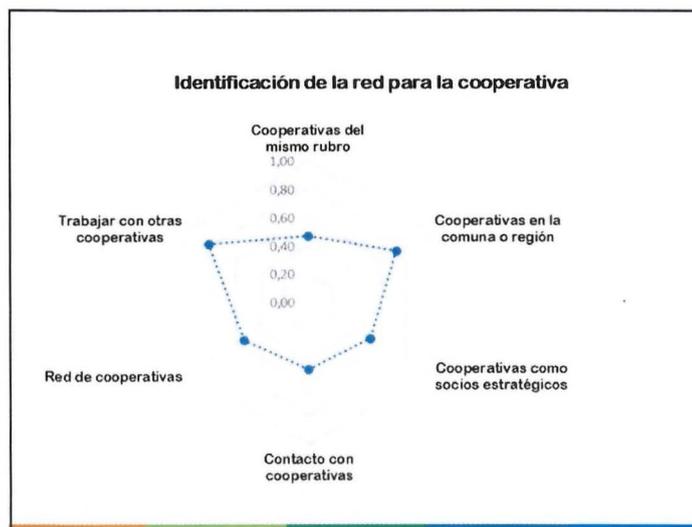
DIMENSION III: BRECHAS DE FINANCIAMIENTO Y RESULTADOS

Identificación del capital social por los cooperados

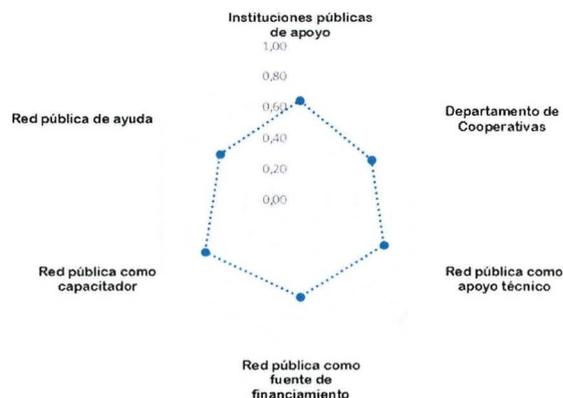




DIMENSION III: BRECHAS DE LA RED Y RESULTADOS



Relación de la cooperativa con de la red pública



Matriz FODA de la cooperativa

Fortalezas	Oportunidades
Constitución legal de la cooperativa e identificación del objeto comercial.	Alta responsabilidad social y preocupación por los socios y la comunidad.
Actitud abierta hacia los valores cooperativos y su práctica.	Mejora del capital social de la cooperativa en base a formación.
Los socios identifican su cooperativa como distinta de otras.	Existe una plataforma pública accesible que permite generar vínculos benéficos.
Se define una directiva válida en su función y ejercicio.	Potencial para estructuración de una red cooperativa sinérgica insipiente.
Alto nivel de profesionalización en los cooperados.	Empoderamiento cooperativo en la comunidad local.
Disposición a incorporar la educación cooperativa y capacitaciones en gestión administrativa.	
Conciencia del beneficio en la participación económica.	
Debilidades	Amenazas
Ausencia de plan de gestión administrativa y comercial en la cooperativa.	Nueva regulación legal para el funcionamiento de la cooperativa.
Perdida de socios por inactividad productiva.	Surgimiento de nuevas cooperativas mapuche con redes de soporte.
Fuerte dependencia de subsidios y asistencialismo público en la generación de capital de trabajo.	



INFORME DE ACTIVIDADES

TIPO DE PRESTACIÓN	Talleres de evaluación participativa y validación del plan de acción en corto y mediano plazo.
FECHA	22/12/2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	COOPERATIVA INNOVACOOP
PROFESIONAL A CARGO	Cristián González Ojeda

OBJETIVO DE LA ASESORÍA

Elaborar y validar un Plan de Acción a corto y mediano plazo, que incorpore como elemento diferenciador la innovación, permitiendo desarrollar el rubro del turismo rural y alimentario en el contexto mapuche.

Descripción de la Metodología Utilizada:

Se realiza levantamiento de información a través de reuniones con directores de la cooperativa, sesiones de trabajo con sus socios y finalmente a través del análisis del mercado mediante reuniones con actores del sector y búsqueda en diferentes fuentes de información.

Para el hallazgo de problemas se utiliza la metodología del Árbol de Causa y Efecto, el cual arroja 2 ejes Estratégicos que deben ser abordados:

1.- Desarrollo de la Actividad Productiva: El cual apunta en mejorar procesos que apunten a generar una mejor calidad del producto final, Es así como se llega a los siguientes objetivos para el presente eje:

- a) Mejorar la calidad de las Materias Primas
- b) Mejorar la calificación de la Mano de Obra del proceso productivo.
- c) Mejorar los Protocolos de Producción

2.- Desarrollo de estrategia de valor y posicionamiento: Este eje apunta a mejorar la percepción de los stakeholders de la cooperativa, a través de distintas estrategias de comunicación y marketing.

El Plan de Acción e Innovación fue aprobado en sesión de trabajo, tanto por los directores de la cooperativa como por sus socios.

Se abordaron todos los puntos propuestos en el temario empleando la metodología de charla con presentación de diapositivas en PPT y la realización de actividades prácticas de reflexión y análisis con los participantes.

En general los participantes se manifestaron participativos y realizaron constantes consultas para alcanzar a aunar la voluntad del grupo en cuáles serán los objetivos que perseguirá la asociación gremial y su proyección en el corto y mediano plazo.

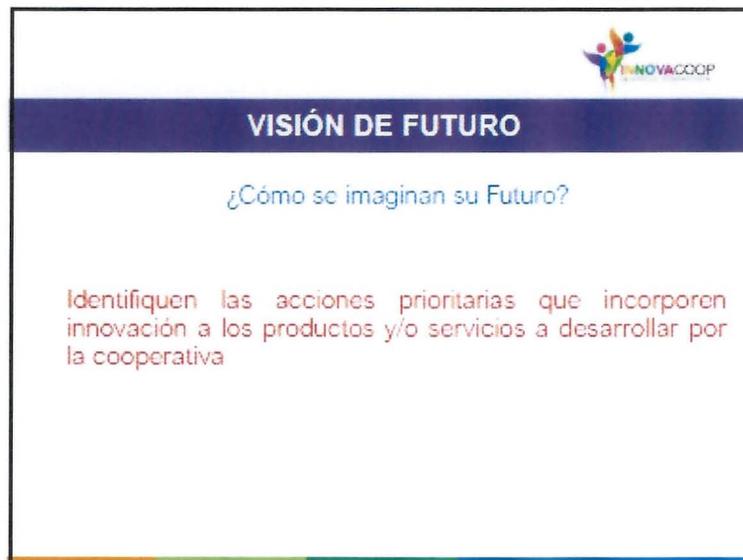
Conclusiones:

Se puede concluir en términos generales, que los participantes han adquirido las herramientas necesarias y poseen claridad para la ejecución del Plan de Acción e Innovación. En conjunto, se realizó un trabajo de desarrollo de sus áreas prioritarias, en consonancia con el modelo de negocios elaborado recientemente.

Del proceso de trabajo presencial y remoto, se logró elaborar el plan de acción e innovación en el corto y mediano plazo para la cooperativa Trafkin KMK.

Medio de verificación

Presentación de Plan de Acción e Innovación



Producto. Plan de Acción e Innovación en corto y mediano plazo.



Plan de Acción e Innovación 2018-2023

Cooperativa Agrícola Trafkin KMK





PLAN DE ACCIÓN E INNOVACIÓN

Cristián González



¿QUÉ ES ESTRATEGIA?

La palabra **estrategia** deriva del latín *strategia*, que a su vez procede de dos términos griegos: *stratos* ("ejército") y *agein* ("conductor", "guía"). Por lo tanto, el significado primario de estrategia es el **arte de dirigir las operaciones militares**.



¿QUÉ ES ESTRATEGIA?

Una estrategia es el proceso seleccionado (Plan de Acción) a través del cual se prevé alcanzar un **cierto estado futuro (objetivos)**.





¿QUE ES INNOVACION?

Es la creación de un producto o servicio que sea "VALORADO" por el Mercado.
INNOVAR es convertir una idea en NEGOCIO.





¿QUE NO ES INNOVACION?

NO= ES SOLO SER CREATIVO

Creatividad: Capacidad de lograr generar una idea original.





¿QUE NO ES INNOVACION?

NO= A SER SOLO INNVENTOR

Invencción: Capacidad de lograr generar una idea y llevarla a cabo





INNOVACIÓN

La innovación mejora y adapta el producto a las nuevas y complejas características de la demanda a través de una planificación estratégica de innovación.



ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN

Conjunto de Acciones que tienen como objetivo desarrollar nuevos productos o servicios valorados en el mercado.



CASOS DE INNOVACIÓN EN LA MIEL



DEL PANAL A LA BOCA

Desayunar tostadas con miel sacada a cucharadas directamente desde un panal, o untar el dedo en las mismísimas celdas colmadas sin riesgo de ser picado por una abeja furibunda. Esto hoy es posible gracias a la inventiva de un apicultor aysenino que se atrevió a innovar en la producción y formato comercial de su producto.





VINO DE ABEJA

La innovación del día. Crean un vino con miel de abeja

- Viernes 26 mayo 2010
- 70%

Estudiantes aymaras del curso Innovación en los cursos de la Universidad de Guadalupe (Chile), con apoyo de InnovaCoop, han creado un vino hecho con miel de abeja un producto innovador y de alta calidad que genera oportunidades laborales.

Este producto es una innovación que pasó por la categoría de Proyectos tradicionales en la Expo Regional de la Asociación Nacional de Feriantes y Productores de Alimentos y Bebidas (ANAPRO) que se llevó a cabo en los meses de Mayo y Julio en la ciudad de La Serena.

Se trata de un producto innovador que pasó por el proceso de innovación como si se tratara de un producto tradicional. Este producto es una innovación que pasó por el proceso de innovación de la Cámara de Inversión e Incentivos de la Región de Antofagasta. En el mercado nacional se comercializa de manera artesanal, pero quienes dieron un toque de innovación y calidad a este producto es el equipo de innovación de la Universidad de Guadalupe.

Alto producción de miel

Después de probar la miel es la mente de los estudiantes que generó el que se llama "vino de abeja" que se hizo con un azúcar especial para general de vino que tiene una producción de 10 por ciento de azúcar y 90 por ciento de miel. El equipo de innovación de la Universidad de Guadalupe es el responsable de todo el proceso de innovación.



¿¿¿Se acuerdan de esto???





VISIÓN DE FUTURO

¿Cómo se imaginan su Futuro?

Identifiquen las acciones prioritarias que incorporen innovación a los productos y/o servicios a desarrollar por la cooperativa

¡MUCHAS GRACIAS!



INFORME DE ACTIVIDADES PARA PAGO DE HONORARIOS

TIPO DE PRESTACIÓN	Taller modelo de negocio y CANVAS
FECHA	23 septiembre 2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	Vanessa Rojas De La Hoz

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

I. Introducción

Continuando con lo avanzado anteriormente en el taller de Planificación Estratégica, en esta ocasión se debe a establecer un modelo de negocios para la Cooperativa . Por lo que se orienta al grupo para definir las líneas de negocios sobre las que se trabajará, las que serán caracterizadas mediante la herramienta CANVAS, para posteriormente trabajar sobre el diagnóstico, para explicitar la misión y visión, definición de la Estrategia, Organigrama y establecimiento de un Plan de Acción que incorpore la innovación como elemento clave.

Junto con la teoría, se presenta esta capacitación que se compone de ejemplos prácticos sobre planes estratégicos y planes de acción e innovación para llevar a la práctica, y con el objeto de que la cooperativa visualice la realidad de dónde se encuentran en el mercado actual y puedan desenvolverse como empresa de forma correcta. Junto a esto, se muestra el modelo organizacional tipo, de una cooperativa para que se realice su organigrama propio, con su ordenamiento jerárquico y funcional que les corresponda.

El temario de contenidos desarrollados corresponde al siguiente:

1. Planteamiento de la estrategia: Elección líneas de negocio. Trabajo en equipo.
2. Canvas de Líneas de Negocio.

El taller se desarrolló empleando trabajo individual, dinámicas y trabajo grupal.

II. Descripción de la Actividad

1. Planteamiento de la estrategia.

Tomando como referencia los lineamientos estratégicos regionales anteriormente, el taller comienza con una actividad en la que los participantes deben definir entre todos los servicios que desean prestar, 3 (tres) grandes líneas de negocios sobre las que se trabajará la Estrategia. Ante esto, se definen 5 (cinco) líneas, sin embargo, se decide trabajar en primera instancia sobre las tres primeras, ya que se cuenta con lo necesario para comenzar a desarrollarlas en el corto plazo.

Se decide que el modelo de negocio se desarrollará teniendo como base éstas 3 líneas de negocio:

- a) Educación intercultural.
- b) Servicios salud intercultural.
- c) Consultoría y talleres.
- d) Etnoturismo.
- e) Alimentos con valor agregado.

2. CANVAS de Líneas de Negocio.

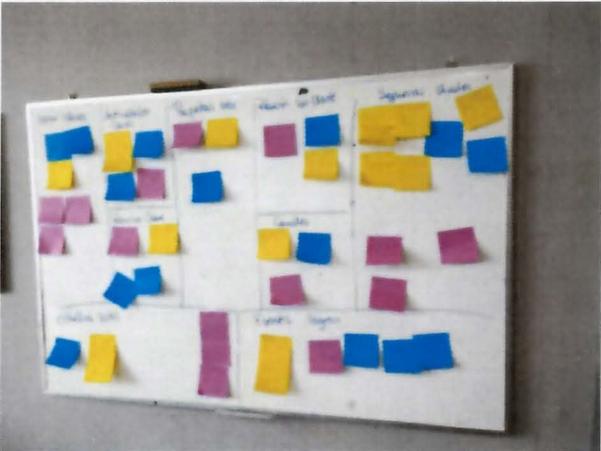
Una vez definidas las características principales de las líneas de negocio, se presenta el Modelo Canvas, y se desarrolla junto con esto la actividad consistente en completar un lienzo canvas con cada línea definida. Para esto, se divide a los integrantes en 3 grupos asignándole a cada uno un tipo de servicio y un color de post-it, donde deberán completar con lo requerido por cada bloque del Modelo y armar en conjunto y con una visión más completa el Canvas de la cooperativa.

III. Conclusiones

Las actividades realizadas permitieron dar cumplimiento al objetivo propuesto para el taller, y fueron estimulantes para los participantes, quienes aportaron sus diversas visiones para enriquecer el desarrollo de las dinámicas grupales.

Creemos que las herramientas presentadas serán de gran ayuda para poder orientar los pasos futuros de la Cooperativa, se destaca además **el alto nivel de trabajo en equipo demostrado por los integrantes de la cooperativa, y los conocimientos de los integrantes en su materia. Además de mantener siempre una muy buena disposición, interés, participación, y entrega en nuestros talleres.**

REGISTRO FOTOGRÁFICO





Modelo de Negocios

Vanessa Rojas De La Hoz

Que es un modelo de Negocio:



un modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio trata de generar ingresos y beneficios.



un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor.



9 Bloques de construcción





1 El Bloque de **Cientes** describe los diferentes grupos de personas u organizaciones que la empresa desea alcanzar y servir.

Los clientes son el corazón de cualquier modelo de Negocios. Para Satisfacerlos de la mejor forma posible en necesario agruparlos en diferentes segmentos, comportamientos comunes o algún otro atributo.
Una organización debe realizar un análisis sobre cuáles segmentos servir y cuáles ignorar. Una vez definidos, el modelo de negocios debe ser diseñado en torno a las necesidades específicas.
¿Para quién estamos creando valor?



Mercados Masivos.
Nichos de Mercado.
Segmentos Específicos.
Segmentos Diversificados.

2 La **Propuesta de Valor** describe el set de productos y/o servicios que crean valor para un segmento específico de clientes.

La Propuesta de valor es la razón, es el por qué los clientes prefieren una empresa sobre otra, satisface la necesidad del cliente que apunta. Es un conjunto de beneficios que una organización ofrece a sus consumidores. Algunas propuestas pueden ser innovadoras y presentan una idea nueva o disruptiva. Otras similares a las existentes, pero con nuevos atributos.
¿Cuál es nuestra oferta distintiva?



Precio	Customización	Reducción de Riesgos
Novedad	Diseño	Accesibilidad
Desempeño	Marca/Status	Excelencia
Velocidad de Servicio	Reducción de Costos	Experiencia del consumidor

3 Los **Canales** describen cómo una compañía **comunica** y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor

Los Canales de comunicación, distribución y venta son la interface con los clientes. Son puntos de contacto que juegan un rol importante en la experiencia del cliente.
¿Cómo se entrega la propuesta de valor al cliente?



Etapas:	Propios	Ventas Web
- Reconocimiento	Subcontratados	Tiendas propias
- Evaluación del Cliente.	Directos	Distribuidores
- Compra	Indirectos	Concesiones
- Entrega del producto	Fuerza de venta	Publicidad
- Post-venta		

4

El bloque de **Relación con Clientes** describe los tipos de relaciones que una compañía establece con un segmento específico

Se debería clarificar el tipo de relación que la empresa quiere establecer con su segmento de clientes. Las relaciones pueden ser desde personalizadas a automatizadas. Las relaciones pueden ser motivadas por: Adquirir nuevos clientes, retener clientes o incrementar ventas.
¿Qué tipo de vínculo creamos con el cliente?



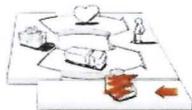
Asistencia Individual
Asistencia personalizada
Autoservicio

Comunidades
Co-Creación de productos
Servicios Automatizados

5

El **Flujo de Ingresos** representa la caja que una empresa genera, proveniente de los diferentes segmentos de clientes.

Una compañía debería preguntarse por qué propuesta de valor los clientes están dispuestos a pagar. Contestando esta pregunta se detectan los diferentes flujos de ingresos. Los flujos pueden tener diferentes mecanismos de precios, dependencia del mercado, volúmenes, etc.
¿Cuánto están dispuestos a pagar por la propuesta de valor?



Ventas de bienes tangibles
Suscripciones
Arrendos

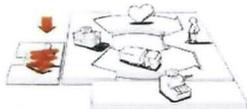
Préstamo
Rentas
Licencias
Comisiones

Mecanismo de fijación de Precios

6

Los **Recursos Clave** describen los elementos más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Toda empresa requiere de recursos que le permitan crear y ofrecer una propuesta de valor, alcanzar sus mercados, mantener sus relaciones con los clientes y generar ingresos. Se requieren diferentes recursos para distintos modelos de negocios. Ellos pueden ser físicos, financieros, intelectuales, o humanos y pueden ser propios, arrendados o adquiridos de socios.
¿Qué recursos necesitamos para generar la propuesta de valor, hacerla llegar al Cliente, relacionarnos con el cliente y generar ingresos?



Equipos
Herramientas
Automóviles
Puntos de ventas

Bodegas
Infraestructura logística
Oficinas

Recursos Intelectuales
Conocimiento
Patentes
Derechos de uso

Recursos humanos
Financieros

7 Las **Actividades Clave** describen las acciones más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Son las actividades necesarias para crear y ofrecer la propuesta de valor a los clientes, alcanzar ciertos mercados, mantener las relaciones con los clientes, y generar ingresos.
¿Qué acciones críticas debemos realizar para operar de manera exitosa?

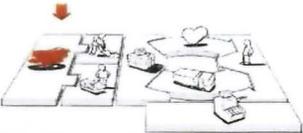


Producción
 Diseño
 Armado de productos

Entretimiento
 Resolución de problemas
 Operación

8 La **red de Partners** describen las alianzas más importantes que se requieren para que el modelo de negocios funcione

Las compañías crean alianzas y partnerships para optimizar sus modelos de negocios, reducir riesgos o adquirir recursos. Se pueden generar alianzas estratégica entre no competidores, alianzas estratégicas entre competidores, joint ventures para nuevos negocios, alianzas con proveedores, socios, etc.
¿Qué alianzas críticas debemos concretar para que el modelo sea exitoso?



Motivaciones para crear alianzas:

- Optimización y economías de escala
- Reducción de riesgo e incertidumbre
- Adquisición de recursos y actividades particulares

9 La **Estructura de Costos** describen los costos que debemos incurrir para operar el modelo de negocios

Se describen los costos más relevantes que deben solventar para operar bajo un modelo de negocios en particular. Crear y entregar valor, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos llevan un costo asociado.
¿Cuáles son los costos mas relevantes del modelo?



Costos Fijos
 Costos Variables
 Costos en RRRHH
 Arriendos
 Costos MP

INFORME DE ACTIVIDADES PARA PAGO DE HONORARIOS

TIPO DE PRESTACIÓN	Taller de Innovación y PER
FECHA	11 de noviembre 2018
NOMBRE DEL RESPONSABLE	Vanessa Rojas De La Hoz

DETALLE y ALCANCES DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

I. Introducción

Continuando con el proyecto de creación y desarrollo de la cooperativa KMK, esta etapa busca generar un conocimiento del panorama regional por parte de los socios que conforman, junto con establecer los motivos que los llevan a conformarse como Cooperativa, y finalmente interiorizarlos sobre el entorno de innovación actual.

Para esto, el taller comienza dando a conocer el mercado regional de Los Ríos que apoya el Gobierno de Chile y en función de este, mostrar los lineamientos estratégicos regionales en que KMK pueda participar mediante líneas de servicios, principalmente programas de fomentos impulsados por SERCOTEC y GORE.

Continúa con la definición del Circulo de Oro de KMK, que permite profundizar en los motivos que llevan a los socios a conformar la Cooperativa. Y finalmente, se interioriza a los participantes, en el entorno de innovación y emprendimiento principalmente regional, dando a conocer diversas herramientas y metodologías de trabajo asociadas a esta materia.

El temario de contenidos desarrollados corresponde al siguiente:

1. Plan estratégico Regional y fomentos del gobierno.
2. The golden circle: Circulo de Oro.
3. Entorno innovación y emprendimiento.

El taller se desarrolló empleando trabajo individual, dinámicas de grupo y análisis de casos.

II. Descripción de la Actividad

1. PLAN ESTRATÉGICO REGIONAL Y FOMENTO DEL GOBIERNO.

Se muestra la siguiente temática para desarrollar, debatir, y finalmente comentar estrategias innovadoras de posibles servicios a los lineamientos en que pueda participar KMK, teniendo como referencia la Estrategia de Desarrollo Regional.

a) Lineamientos Estratégicos.

- ADMINISTRACIÓN PÚBLICA REGIONAL MODERNA.

- INCLUSIÓN SOCIAL Y CALIDAD DE VIDA:
- EDUCACIÓN, SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL.
- DESARROLLO TERRITORIAL INTEGRADO Y SUSTENTABLE (Pág.60), (Pág.80).
- PROTECCIÓN Y PROMOCIÓN DE LA IDENTIDAD PATRIMONIAL.
- ECONOMÍA REGIONAL: CAPITAL HUMANO, ASOCIATIVIDAD E INNOVACIÓN. (Pág. 64), (Pág. 87), (Pág. 92).
- GESTIÓN Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

Posteriormente se indican las líneas de fomentos de utilidad para Cooperativas y Asociaciones Gremiales de SERCOTEC, que son las siguientes:

- FONDO DE FORTALECIMIENTO GREMIAL Y COOPERATIVO.
Máx. cofinanciamiento 85% de lo requerido, según fondo regional para este fomento. Ventanilla abierta todo el año.
- PROMOCION Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.
Apoya el desarrollo comercial a través de ferias y/o eventos de exposición. \$40.000.000 máximo de financiamiento, 90% de cofinanciamiento.
- JUNTOS.
Análisis de factibilidad de negocio asociativo (hasta \$4.000.000).
Desarrollo de un plan de trabajo para capacitación y asistencia técnica (hasta \$31.000.000), hasta \$25.000.000 de aporte SERCOTEC destinado a inversiones.
Máx. cofinanciamiento 80%.
- MEJORA NEGOCIOS, FONDO DE ASESORIAS EMPRESARIALES.
Asesorías básicas: \$400.000, asesorías especializadas \$1.500.000.
Cofinanciamiento máximo 80%. Postulación en línea.
- CRECE, FONDO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS.
Máximo cofinanciamiento: 80%

2. THE GOLDEN CIRCLE: CÍRCULO DE ORO.

La actividad fue apoyada con una presentación de powerpoint, en donde se expone la importancia del por qué una organización realiza sus actividades y como se puede utilizar para generar mayor tracción.

Al inicio del taller se realiza una dinámica en donde se hace partícipes a todos los integrantes de la cooperativa y se les pregunta por qué ellos, de forma individual integran la cooperativa, buscando indagar en sus motivaciones.

Posteriormente, se explica el concepto de círculo de oro, en donde se refuerza la explicación con un breve video (Simon Sinek: Cómo los grandes líderes inspiran la acción)

La actividad continúa con una nueva dinámica de grupo, en donde se les pide que cada participante redacte sus por qué, cómo y qué realiza KMK. Al final de la dinámica se comenta y discute cada respuesta de los participantes.

Finalmente, entre todos los participantes, se redacta el porqué, cómo y porqué de la cooperativa, y como se enlaza eso con la misión de una organización.

3. ENTORNO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO.

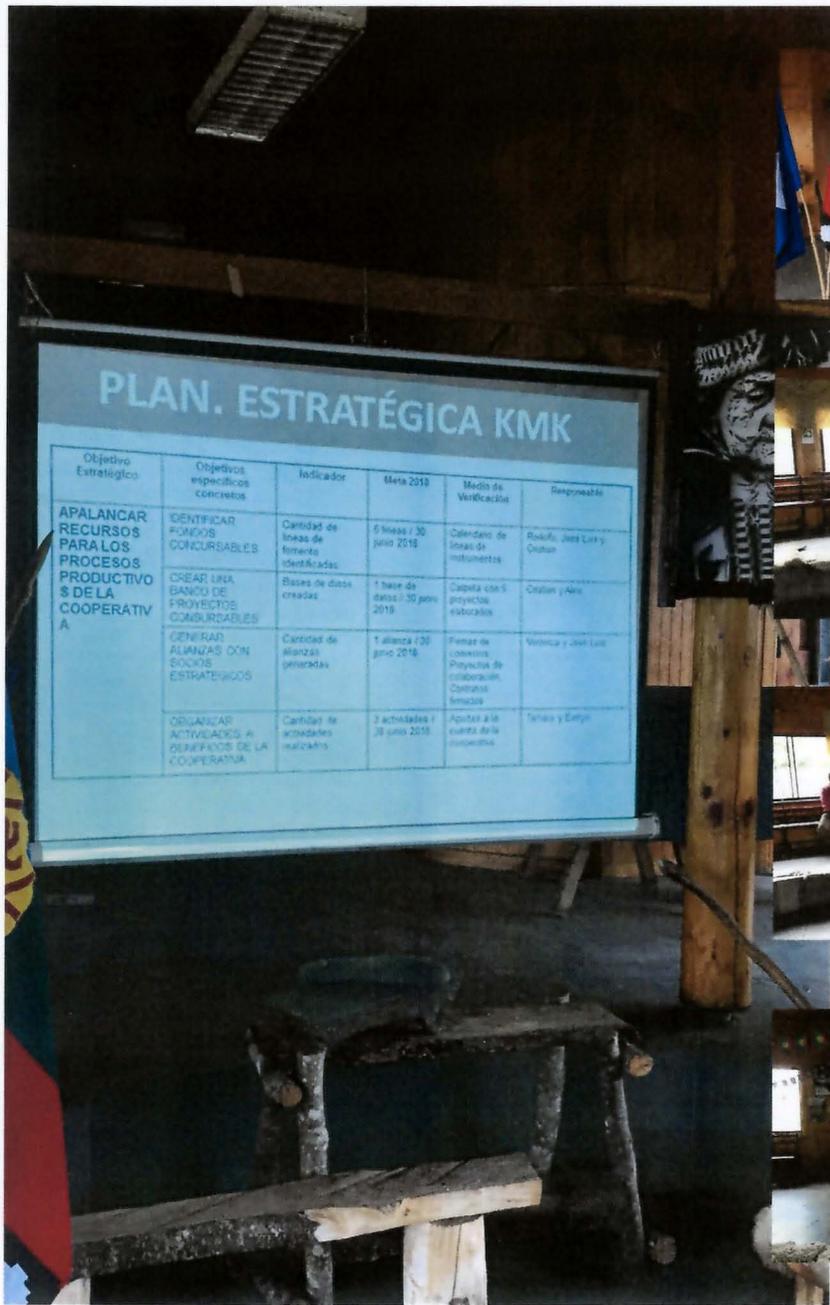
Para continuar con la línea del Circulo de Oro, esta presentación comenzó con la interrogante ¿Cuál es el sueño de KMK? indicando que hay diversas herramientas que permiten transformar ese sueño o idea de negocios en un plan de negocios. Así, se da a conocer la forma básica del Lean Startup: Diseñar, Medir, Aprender. Definiendo una idea de negocio, definiendo al cliente y realizando pruebas a este consumidor, de manera que se pueda concluir cada vez con más exactitud cómo desarrollar la idea inicial, realizando modificaciones y disminuyendo la posibilidad de fallar.

A continuación se presentaron las fases del Modelo Lean Startup de Eric Ries, junto a otras metodologías que se complementan y que en su conjunto permiten definir de mejor manera la idea de negocio, el problema a resolver, las características del cliente, entre otros aspectos; estas metodologías son: Design Thinking, Mapa de empatía, Lienzo de Modelo de Negocios Canvas y Lienzo Lean Canvas.

Finalmente, como una forma de motivar a explorar líneas de negocio innovadoras y de dar a conocer las tendencias en esta materia, se da una breve introducción al mundo startup; profundizando en su definición, dando a conocer diversas startup de permacultura que han destacado a nivel mundial con algunos productos, las principales alternativas de financiamiento para este tipo de emprendimientos (Startup Chile, Jump Chile, Socialab, Fundación Everis, otros), alternativas para crowdfunding (broota, ideame, kickstarter, otros), comunidades asociadas a la innovación con presencia regional (Asech, Nube Cowork, Austral Incuba, Centro Emprendizaje, Otros), y tips de herramientas digitales que son de utilidad a la hora de emprender (Escritorio empresa, Charlas TED, Google Trend, otros).

Conclusiones

El taller cumplió con los objetivos expuestos de servir como una introducción previa a la Asesoría de Elaboración de la Estrategia, puesto que permitió dar a conocer la Estrategia Regional de Desarrollo de la Región de Los Ríos, donde se propusieron diversas ideas de innovación que contribuyen a la formación y visión de líneas de negocios de la cooperativa y que van en consonancia con el diagnóstico regional, pudiendo identificar los mercados de la Región, las líneas estratégicas en las que se pueden manejar y los programas de fomento estatal que permitirán en el futuro conseguir recursos para llevar algunos proyectos a cabo. Junto con esto se sentaron las bases de su empresa al identificar qué los motiva a seguir adelante, y se transmitieron herramientas y metodologías que les permitirán crecer rápidamente. Las actividades fueron estimulantes para los participantes, quienes aportaron sus diversas visiones para enriquecer el desarrollo de las dinámicas grupales; se destaca el alto nivel de trabajo en equipo demostrado por los integrantes de la cooperativa.





ENTORNO DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Vanessa Rojas De La Hoz



Lean Startup



¿CUÁL ES EL SUEÑO DE CAREP?

¿Puedes darle forma a tu idea de negocios?

¿Cómo pasar de un sueño o idea a un plan de negocios?

"Ideas are easy. Implementation is hard"

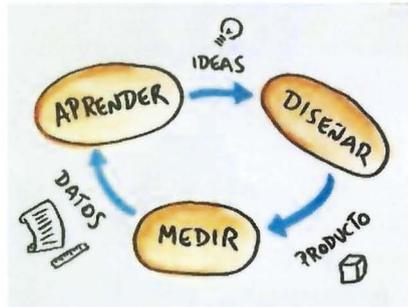
Guy Kawasaki.

Autor del libro "The Art of the Start"



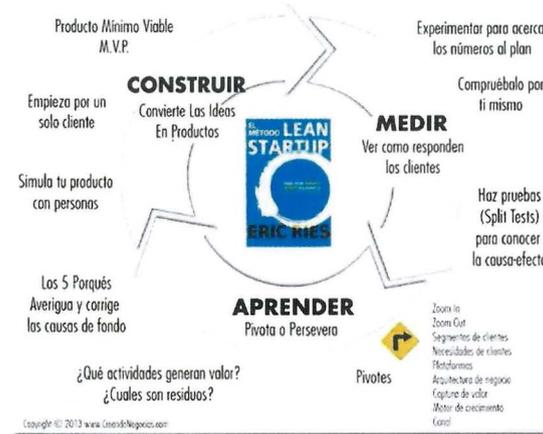
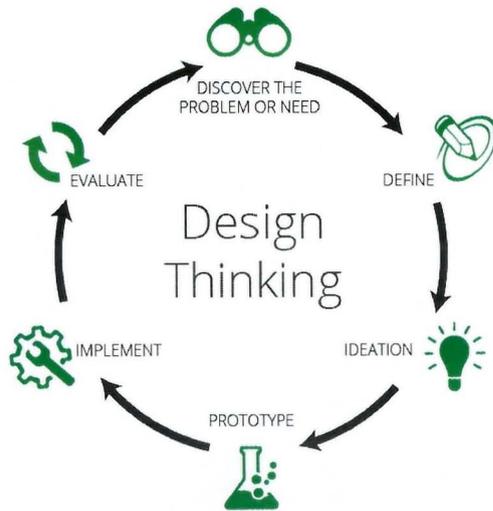
1. Empieza

2. Investiga

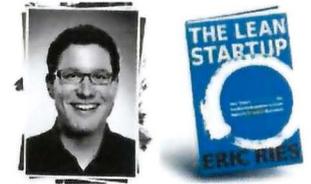


“Si hubiera preguntado a mis clientes qué es lo que necesitaban, me hubieran dicho que un caballo más rápido”.

Henry Ford, fundador de la Ford Motor Company



Modelo Lean Startup



“Si fracasas que sea rápido y barato”
Eric Ries

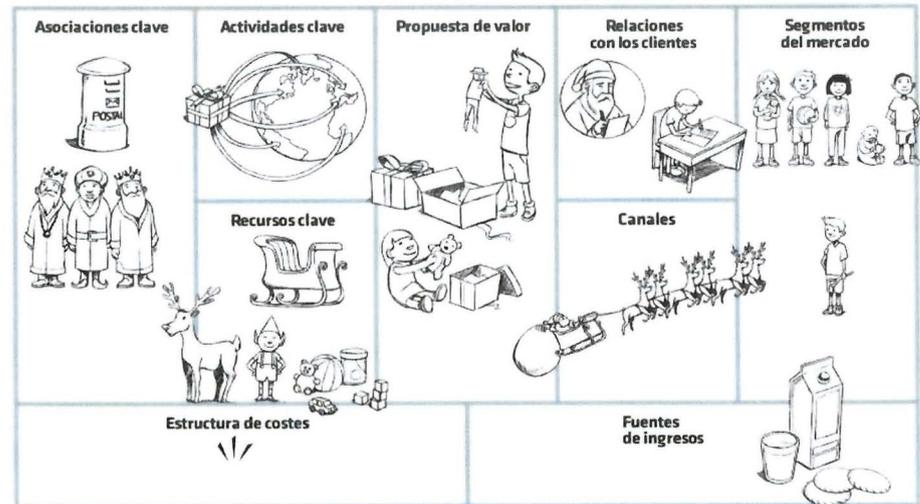
Mapa de empatía o Value Customer Canvas

(Dachis Group)



Lienzo Business Model Canvas.

(Alex Osterwalder)



Una Explicación Visual de Cin Databras © 2011

Lean Canvas.



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com/>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License



- Nueva Creación.
- Innovación.
- Carácter tecnológico.
- Negocio escalable.
- Fuentes de financiación.
- Ambición global.

• "Startup es una organización temporal de personas orientadas a la búsqueda de un modelo de negocio recurrente y escalable".

• Steve Blank



[Inicio](#)
[¿Qué hacemos?](#)
[Portfolio](#)
[BIRIKA](#)
[Contacto](#)
[Blog](#)



Cada Acción Cuenta

Metric	Value
Reducción de CO2	475 pts
Residuos	20 kg
Deposito	62 kg
Uso de agua	89 kg
Reciclos	176
Kms	330
Uso de energía	23

[Google play](#)
[App Store](#)



AcuaCare

[Like](#) 43 people like this. Be the first of your friends.
 [Tweet](#)

[Empresa](#)
[Productos](#)
[Experiencia](#)
[Contáctenos](#)

Sostenibilidad e innovación medioambiental
 Tratamiento biológico de aguas residuales e industriales



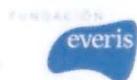
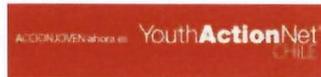
#financiamiento

Fondos públicos.

ST>RT-UP CHILE



Fondos Privados.



Crowdfunding.



Go with the Grain: Naturally Fermented Sourdough Crackers de Troy DeRego

We are on a mission to bring naturally fermented whole grain products to the world. We need a key piece of equipment to aid...

Starkville, MS
46% financiado 2.779 \$ 25 días más



PERMACULTURA PARA NIÑOS! 2014 Julio 0 Terías

PERMACULTURA PARA NIÑOS! 2014 Julio 0 Terías

Financiado \$ 1.344.500 CLP

0 días restantes 100% 25 días restantes

DAR LUZ AL BOSQUE NATIVO DE NAHUELBUTA!

DAR LUZ AL BOSQUE NATIVO DE NAHUELBUTA!

Financiado \$ 402.000 CLP

0 días restantes 43% 16 días restantes

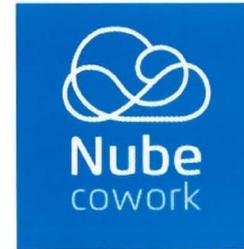


Smartrip

Financiado \$ 369.000.000

57% financiado \$ 369.000.000

#comunidad



#herramientas





ESTRATEGIA REGIONAL DE DESARROLLO Y PROGRAMAS DEL COMITÉ DE FOMENTOS REGIÓN DE LOS RÍOS.

PROGRAMAS DEL COMITÉ DE FOMENTOS DE LOS RÍOS.

PROGRAMAS PARA COOPERATIVAS Y A.G.
www.fomentolosrios.cl

- **FONDO DE FORTALECIMIENTO GREMIAL Y COOPERATIVO.**
 - Máximo cofinanciamiento, 85% de lo que se requiera, según fondo regional para este fomento.
 - Ventanilla abierta todo el año.
- **PROMOCION Y CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.**
 - Apoya el desarrollo comercial a través de ferias y/o eventos de exposición.
 - \$40.000.000 máximo de financiamiento, 90% de cofinanciamiento.

ESTRATEGIA REGIONAL DE DESARROLLO REGIÓN DE LOS RÍOS.

LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS.

- ADMINISTRACIÓN PÚBLICA REGIONAL MODERNA.
- INCLUSIÓN SOCIAL Y CALIDAD DE VIDA: EDUCACIÓN, SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL.
- DESARROLLO TERRITORIAL INTEGRADO Y SUSTENTABLE (Pág.60), (Pág.80).
- PROTECCIÓN Y PROMOCIÓN DE LA IDENTIDAD PATRIMONIAL.
- ECONOMÍA REGIONAL: CAPITAL HUMANO, ASOCIATIVIDAD E INNOVACIÓN. (Pág. 64), (Pág. 87), (Pág. 92).
- GESTIÓN Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

• **JUNTOS.**

- Análisis de factibilidad de negocio asociativo (hasta \$4.000.000).
- Desarrollo de un plan de trabajo para capacitación y asistencia técnica (hasta \$31.000.000).
- Hasta \$25.000.000 del monto total del proyecto para inversiones grupales e individuales.
- Cofinanciamiento máximo 80%.

• **MEJORA NEGOCIOS, FONDO DE ASESORIAS EMPRESARIALES.**

- Asesorías básicas: \$400.000, asesorías especializadas \$1.500.000. Cofinanciamiento máximo 80%.
- Postulación en línea.



INFORME TRAFKIN KIMUN

COOPERATIVA AGRÍCOLA TRAFKIN KMK

***Intercambio de experiencias en desarrollo productivo
local con pertinencia cultural***

Diciembre, 2018 - Paillaco, Los Ríos

1. CONTEXTO DE LA ACTIVIDAD

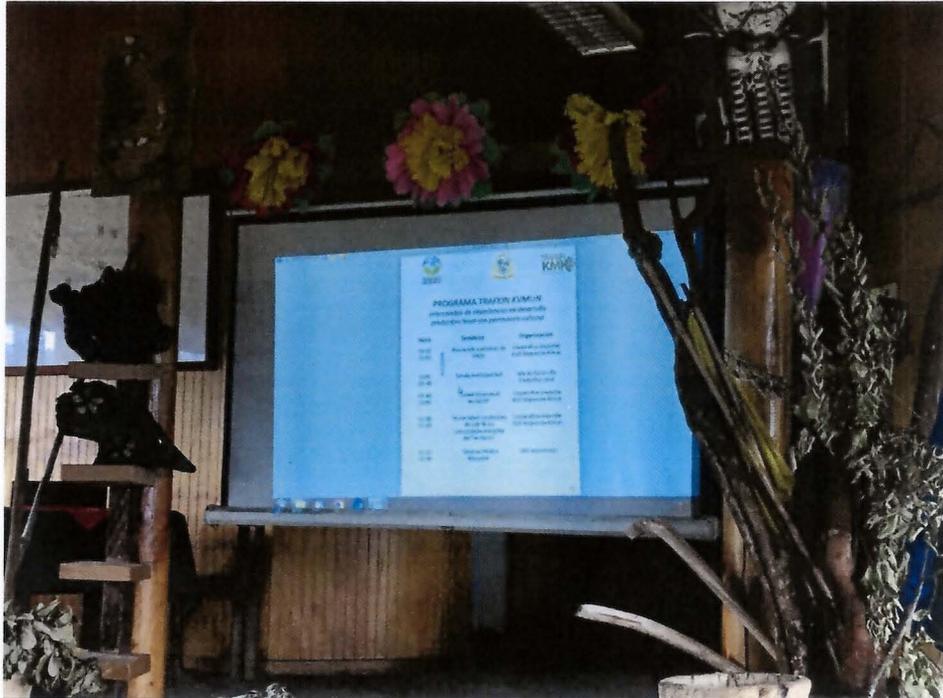
El seminario temático se realiza en el marco del desarrollo de las actividades de difusión contempladas en el plan operativo del proyecto: “*Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de gestión de la cooperativa Kuify Mapunche Kimun a nivel administrativo, contable, legal y modelo de negocio que permita implementar un plan estratégico de innovación*”, código PYT-2017-0758.

El propósito es generar un intercambio de experiencias en cuanto a emprendimientos con pertinencia cultural, a la vez de compartir inquietudes y conocer de los planes y programas que ofrece la institucionalidad pública a emprendimientos asociativos de los pueblos originarios.

2. PROGRAMA ACTIVIDAD

Hora		Temática	Organización
10: 00 10:20	MATEJUN	Bienvenida y palabras de inicio	Cooperativa mapuche Kuifi Mapunche Kimun
10:30 10: 40		Saludo municipalidad	Jefe de Desarrollo Productivo Local
10 :40 11:00		“Cooperativas en el territorio”	Cooperativa mapuche Kuifi Mapunche Kimun
11: 00 11: 20		“ <i>Kvme Felen</i> : condiciones de vida de las comunidades mapuche del Territorio”	Cooperativa mapuche Kuifi Mapunche Kimun
11: 20 11: 40		“Sistema Médico Mapuche”	Taiñ Lawentuwun
11: 40 12: 00		“Instrumentos de desarrollo productivo para cooperativas”	INDAP
11: 40 12: 15		“Instrumentos de Fomento productivo para las comunidades mapuche”	Fomento GORE Los Ríos
12: 15 13: 00		Nutxam	Preguntas e intervenciones de los asistentes
13: 00 14: 00		Kvmeyael	Almuerzo comunitario

REGISTROS FOTOGRÁFICOS DE LA ACTIVIDAD.





4. RESULTADOS

La actividad fue sumamente positiva para los asistentes, quienes expresan su voluntad de generar asociatividad entre ellos para potenciar sus emprendimientos y estructurar redes de apoyo que los potencien.

La participación de los funcionarios públicos fue muy bien valorado por los asistentes, al recibir de primera fuente los planes y objetivos de los diferentes instrumentos de fomento que están a disposición de los usuarios de los

programas Prodesal y PDTI. AL respecto, se presentó el programa PAE (Programa de Asociatividad Económica), el cual tiene por objetivo desarrollar y/o fortalecer los negocios asociativos de empresas campesinas y grupos de emprendedores, contribuyendo al desarrollo económico de la agricultura familiar campesina. En específico el programa busca mejorar la gestión empresarial del negocio asociativo (desempeño operacional, económico y financiero), mejorar los procesos de producción y/o transformación que requieran los negocios asociativos, diseñar y acompañar el desarrollo de una estructura organizacional acorde a las necesidades de los productores y campesinos y apoyar la generación de giras técnicas nacionales e internacionales.

En tanto, desde la Unidad de Fomento Productivo del Gobierno Regional se presentó el programa IPRO (Apoyo a la Inversión Para la Reactivación) de base indígena, el cual como programa especial en la región e inédito en el país, aporta recursos a empresas y cooperativas de base indígena, con el objetivo de apoyar la materialización de proyectos de inversión con potencial de generación de externalidades positivas, mediante el cofinanciamiento para la adquisición de activo fijo, habilitación de infraestructura productiva y/o capital de trabajo. Para el 2019 el programa incorpora en las bases que el aporte máximo en cofinanciamiento es de 30 millones, con un 40% de parte de la empresa o cooperativa, pudiendo ser el 20 % pecuniario y el 20% restante valorizado.

INFORME GIRA TÉCNICA
COOPERATIVA AGRÍCOLA TRAFKIN KMK



Enero, 2019 - Futrono, Los Ríos

1. CONTEXTO DE LA GIRA

La realización de la gira técnica se enmarca en una actividad de capacitación, complementaria al desarrollo del plan operativo del proyecto “*Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de gestión de la cooperativa Kuify Mapunche Kimun a nivel administrativo, contable, legal y modelo de negocio que permita implementar un plan estratégico de innovación*”, código PYT-2017-0758.

El propósito de la gira es que los asistentes logren la captura de conocimientos y experiencias emprendedoras consolidadas y exitosas en turismo rural mapuche, favoreciendo que estas puedan ser internalizadas en la cooperativa e incorporadas en su gestión interna. Lo anterior con el fin de adaptar dichas prácticas productivas, procurando generar un mayor nivel de competitividad.

Es así como se gestiona la visita a un Restorant Mapuche “Maqueos Sabores Étnicos”, ubicado en sector rural del Lago Maihue, a 60 kilómetros de la comuna de Futrono.

La gira se realizó el día 31 de enero de 2019.

2. PROGRAMA DE GIRA TÉCNICA

ITINERARIOS DE VIAJE

Día	Actividad programada
31	<p>MAÑANA</p> <p>08:30 a 09:00 - Congregación de delegación de participantes de la Gira Técnica frente al Colegio Proyecto de Futuro, dirección Mac- Iver 651, Paillaco.</p> <p>09:15 - Inicio de viaje rumbo a la ciudad de Futrono.</p> <p>10:20 - Llegada a la ciudad de Futrono. Detención de 10 minutos.</p> <p>10:20 - Inicio de viaje rumbo al sector Lago Maihue.</p> <p>11:00 - Llegada al restaurant.</p> <p>11:10 - Visita guiada a las dependencias.</p>

	<p>MEDIO DIA</p> <p>13:00 a 14:30 - Almuerzo de la delegación y conversatorio con las emprendedoras sobre su experiencia etnoturística.</p> <p>TARDE</p> <p>15:00 a 16:30 - Espacio de esparcimiento en el entorno y Lago. Trabajo de análisis de oportunidades.</p> <p>16:40 - Viaje de retorno al punto de salida.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. ACTIVIDADES REALIZADAS

A continuación se presenta el programa de trabajo diario, detallando las actividades realizadas según el itinerario propuesto y coordinado a efectuar.

1era ETAPA : INICIO DE VIAJE

Salida desde Paillaco con destino al Lago Maihue, pasando por la ciudad de Futrono. La salida tuvo un leve retraso de 15 minutos de lo presupuestado, dada la espera de uno de los integrantes de la delegación en viaje.

En Futrono se realizó una detención de 10 minutos, con la finalidad de que los participantes de la gira puedan acudir al baño y comprar abarrotes menores.

Se retoma el viaje comienza cercano a las 11:00 horas.

2da ETAPA: VISITAS EN TERRENO

Cercano al mediodía, con una detención en el transcurso, se arriba al lugar de destino, a las 11:50.

El inicio de las actividades se realiza a partir de las 12:00 horas.

El primer destino es acudir a conocer la planta de proceso del restorán. Terminado el recorrido, se visita e inspeccionan las instalaciones, equipamiento y los productos elaborados. Luego, se realiza una visita al entorno natural con la misión de identificar emprendimientos y oportunidades de adaptación por parte de la cooperativa.

A las 13:30 se comienza el almuerzo de la delegación en las dependencias del restorán. Pasado un periodo de 60 minutos para el almuerzo, se retorna el viaje con destino a Llifén.

Desde las 16:00 a las 17:00 se realiza una parada de esparcimiento en el sector del balneario de Llifén.

3er Día: RETORNO A PAILLACO

Con el fin de las actividades programadas en terreno, se comienza el retorno comienza a las 17:15 horas, donde la delegación toma un pequeño refrigerio.

Aproximadamente a las 18:40 horas la delegación llega a Paillaco, distribuyéndose en los vehículos y locomoción publica a sus hogares.

REGISTROS FOTOGRÁFICOS DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL TRANSCURSO DE LA GIRA.





4. RESULTADOS

La gira tenía como objetivo principal la captura de conocimientos y generación de redes de contactos con productores industrializados de la comuna de Futrono, a fin de potenciar las condiciones de elaboración de alimentos con valor agregado y al desarrollo del turismo rural con pertinencia cultural. Es así como el equipo técnico de la iniciativa FIA, representantes de la cooperativa, han seleccionado la visita a un restorán y sala de producción de la empresaria mapuche de Maqueos Sabores Étnicos.

Los participantes de la gira recogieron experiencias y capturaron conocimientos y prácticas importantes a la hora de optimizar sus procesos de elaboración de alimentos con valor agregado y del turismo a través de la gastronomía étnica.

De la experiencia vividas en la gira, los participantes declararon su máxima conformidad con las actividades realizadas, así como que el objetivo de la actividad se cumplió a cabalidad. Además, se generó un ambiente de entusiasmo y motivación que se traducirá en el corto plazo en la consolidación de un emprendimiento asociativo a futuro, preocupándose de la elaboración de alimentos funcionales con valor agregado, sin perder de vistas la calidad e inocuidad de los productos a desarrollar.

INFORME SEMINARIO

COOPERATIVA AGRÍCOLA TRAFKIN KMK



SEMINARIO
Desarrollo económico local, asociatividad y cooperativismo


GERARDO WIJNANT
Consultor en Comercio Justo


PABLO BELTRAN
Administrador público


RODOLFO FERNANDEZ
MBA y facilitador intercultural


ANA CHEUQUEPAN
Mapuche

Enero, 2019 - Paillaco, Los Ríos

1. CONTEXTO DEL SEMINARIO

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), corresponden a un llamado universal para las naciones, a la adopción de medidas para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad, establecidos por las Naciones Unidas para alcanzar al año 2030. Estos se basan en el desarrollo de un espíritu de colaboración y pragmatismo en la sociedad, que permita elegir las mejores opciones con el fin de mejorar la vida, de manera sostenible, para las generaciones futuras.

Una alianza entre la Ilustre Municipalidad de Paillaco, por intermedio de su Alcaldesa, y la Cooperativa Agrícola y de Etnoturismo Mapuche, Trafkin KMK, apoyados por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), ejecutan una iniciativa del Programa de Gestión para la Innovación en Empresa Cooperativas, denominada: “Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de gestión de la cooperativa Kuify Mapunche Kimun a nivel administrativo, contable, legal y modelo de negocio que permita implementar un plan estratégico de innovación”.

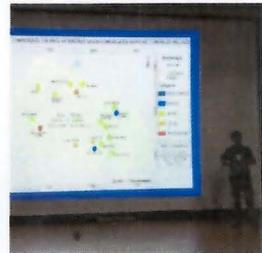
Es así como en esta oportunidad los convocantes invitan a participar a la comunidad y empresas asociativas de un importante seminario de difusión a desarrollarse en el Salón Auditorio Municipal Santiago Santana Johnston. Actividad en la cual se dará a conocer a los asistentes información relevante sobre la proyección de la Economía del Bien Común a nivel territorial para los municipios y experiencias asociativas ligada al movimiento cooperativista de la región y el país.

2. PROGRAMA SEMINARIO

09:30 – 10:00	Recepción y acreditación de los asistentes
10:00 – 10:20	Inauguración oficial
10:20 – 11:00	Municipios por el desarrollo de la Economía del Bien Común Gerardo Wijnant. Ingeniero Civil, magister en Ingeniería Económica y consultor en Comercio Justo
Experiencias asociativas	
11:00 – 11:20	Incubadoras de cooperativas en municipios Pablo Beltrán Romero. Administrador público, magister en Desarrollo a Escala Humana y Economía Ecológica (E.).
11:20 – 11:40	Kume Felen, desarrollo con pertinencia cultural Rodolfo Fernández Coliñir. Profesor de Historia y Geografía, MBA y docente intercultural.
11:40 – 12:00	Gastronomía Intercultural mapuche. Ana Cheuquepan Quezada. Mapuchef cooperativista.
12:00 – 12:20	Ronda de preguntas
12:30 – 13:00	Cocktail de cierre

3. REGISTROS FOTOGRÁFICOS.





4. TEMAS TRATADOS

Presentaciones PPT

1. Municipios por el desarrollo de la Economía del Bien Común

SEMINARIO
Desarrollo económico local, asociatividad y cooperativismo

GERARDO WIJNANT
Consultor en Comercio Justo

PABLO BELTRAN
Administrador público

RODOLFO FERNANDEZ
MBA y facilitador intercultural

ANA CHEUQUEPAN
Magister



Martes 29 de enero de 2019 - 09:30 a 12:30 horas
Auditorio Municipal Santiago Santana
Camilo Henríquez 257 - Paillaco

ORGANIZA



COLABORAN



ENERO 2019
Gerardo Wijnant San Martín

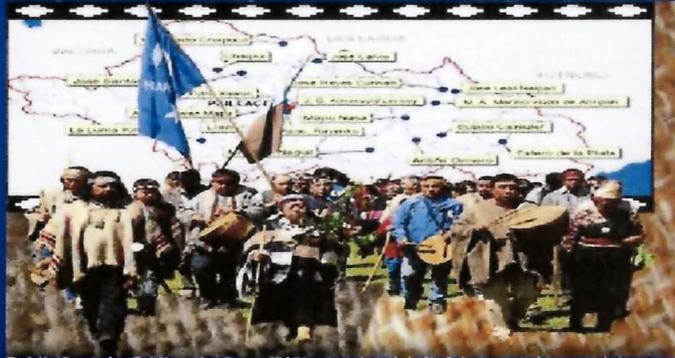
2. Incubadoras de cooperativas municipales.

INCUBADORA COOPERATIVAS MUNICIPALES

Los Gobiernos Locales como generadores de
Innovación Social

Pablo Beltrán Romero
Administrador Público
gab.beltran@gmail.com
+569 61689401

3. KUME FELEN, desarrollo con pertinencia cultural.



Calidad de vida del Pueblo Mapuche de la Región de los Ríos:

**Kvme Felen Paillako Mapu Mew -
El caso del Pueblo mapuche de Paillako.**

PUKEM 2018

4. Experiencia de gastronomía intercultural mapuche



**COOPERATIVA AGRICOLA
PIEDRA DEL DIABLO, PILLANKURA**