



Nombre iniciativa:	Implementación de Plan de Gestión de la Innovación en la Cooperativa Campesina Folil Mapu Ltda. de Puerto Saavedra.
Ejecutor:	Cooperativa Folil Mapu Ltda. de Puerto Saavedra
Código:	PYT 2018-0643
Fecha:	17 de enero de 2019

Tabla de contenidos

Tabla de contenidos	2
I. Plan de trabajo	3
1. Configuración técnica del proyecto	3
2. Anexos	13
3. Costos totales consolidados	17
II. Detalle administrativo (Completado por FIA).....	18

I. Plan de trabajo

1. Configuración técnica del proyecto

1.1. Resumen ejecutivo

La Cooperativa Folil Mapu se encuentra finalizando la iniciativa de “Proyectos de Gestión de la Innovación en Cooperativas”, empleando la línea 1 de la convocatoria realizada el año 2017, y en este proceso se ha avanzado en la elaboración de un Plan de Gestión que se utiliza en la presente postulación para la Etapa 2.

En el actual proceso de diagnóstico se han analizado las brechas tecnológicas y administrativas existentes en las líneas de producción y de administración de la Cooperativa, junto con realizar un ajuste a los estatutos vigentes de la organización para ponerla en la línea de los desafíos que la organización se plantea para el futuro.

Dentro de las líneas de acción que se identifican como relevantes para el fortalecimiento de la Cooperativa y su desempeño como entidad facilitadora del proceso de comercialización de los productos locales, se encuentra el potenciar el proceso de comercialización de la línea de “papa semilla” y “papa de consumo” de la zona de Carahue-Puerto Saavedra, siendo este tema el más relevante para los asociados, por lo que se establece como una acción prioritaria al momento de focalizar los desafíos planteados para la presente postulación en la convocatoria 2018.

El fortalecimiento de la Cooperativa en el aspecto comercialización, generará un impacto importante para un conjunto amplio de productores de la localidad, dado que los socios de la Cooperativa representan a la vez a diversas organizaciones mapuches del territorio, alcanzando una cobertura de al menos 100 productores de papas de la zona.

Junto con ello, y para aprovechar de poner en valor los atributos del producto local, la identidad del territorio y el prestigio que tiene esta zona productora de papas, es que se propone el desarrollo de un Plan de Marketing, con atributos territoriales, que permita el diseño de una marca que releve diversos aspectos de valor del producto y del territorio, lo que permitirá la incorporación en canales de comercialización de un producto más diferenciado de lo que en la actualidad se encuentra en el mercado de la papa a nivel regional y nacional.

1.2. Objetivos del proyecto

1.2.1. Objetivo general¹

Implementar las acciones prioritarias del Plan de Acción de corto y mediano plazo de la Cooperativa Campesina Folil Mapu, habilitando la unidad de procesamiento y comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.

1.2.2. Objetivos específicos²

Los postulantes a la etapa 1 deberán considerar como objetivo específico el “Elaborar un diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado.

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Habilitar un espacio y equipamiento para la unidad de procesamiento del producto “papa semilla y papa de consumo
2	Desarrollar un Plan de Marketing y desarrollo de marca comercial para la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo
3	Asesorar la implementación de las acciones prioritarias de gestión de la Cooperativa.
4	
5	

1.3. Método: identificar y describir detalladamente los procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos del proyecto. (Incluir al final, las actividades de difusión y transferencia de los resultados del proyecto) (máximo 8.000 caracteres para cada uno).

¹ El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con el proyecto. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

² Los objetivos específicos constituyen los distintos aspectos que se deben abordar conjuntamente para alcanzar el objetivo general del proyecto. Cada objetivo específico debe conducir a uno o varios resultados. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

Método objetivo 1: Habilitar un espacio y equipamiento para la unidad de procesamiento del producto “papa semilla y papa de consumo

Adosado al galpón de guarda de maquinarias y productos que cuenta la Cooperativa en el sector de Rancho, Puerto Saavedra, se construirá una infraestructura habilitada con espacios para el procesamiento de los productos “papa semilla y papa de consumo”, además de instalaciones de servicios sanitarios requeridos para la obtención de permisos de operación correspondientes. Para ello se procederá a la adquisición de materiales de construcción y se contratará mano de obra local que permita llevar adelante esta construcción. El diseño específico de la sala de proceso consistirá en la distribución de una sala de proceso, almacenamiento de productos envasados, recepción de productos y baños, distribuidos en aproximadamente 120 metros cuadrados de superficie construida.

Los socios de la Cooperativa aportarán con mano de obra que también se pondrá a disposición para la construcción de la sala de proceso, de manera de abaratar costos de construcción.

El tiempo estimado de construcción de la sala de proceso es de 2 meses.

La Cooperativa se encargará de gestionar por medio de recursos propios, o por medio de la gestión de proyectos, el equipamiento adecuado para habilitar la sala de procesos, dado que en la actualidad cuenta con un equipamiento mínimo que permite desarrollar estas labores, pero de manera más artesanal, y la idea es contar con un equipamiento más moderno que permita mejorar el proceso productivo de la selección y envasado de papas.

Método objetivo 2: Desarrollar una estrategia de marketing y desarrollo de marca comercial para la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo.

Para este objetivo se contratará los servicios de una empresa que ha desarrollado proyectos de Innovación en Marketing Agroalimentario (IMA), instrumento que dispone el FIA en regiones en convenio con Gobiernos Regionales.

La empresa contactada para este propósito es Innovación Chile, que ha desarrollado algunos de estos proyectos en la Región de Tarapacá durante el último año.

Se proveerá el servicio de elaboración de un Plan de Marketing y se desarrollará el servicio de construcción de una marca para la comercialización de los productos de la Cooperativa Folil Mapu en el mercado nacional.

La marca será registrada en INAPI al finalizar su diseño, de manera de proteger su uso y restringirlo legalmente para ser utilizado sólo por la Cooperativa.

Al finalizar se proporcionarán algunos accesorios para el posicionamiento de la marca a nivel regional, como la entrega de 2 pendones, 1 minipendón, tarjetas de presentación de la Cooperativa diseño de etiquetas y muestra de etiquetado para el envasado seleccionado para los productos de la empresa.

Método objetivo 3: Asesorar la implementación de las acciones prioritarias de gestión de la Cooperativa.

Para este objetivo se contará con el apoyo de un profesional idóneo que acompañe el cumplimiento de los hitos críticos de gestión del proyecto, contratando en este caso al Ingeniero Agrónomo, señor Miguel González, de Temuco.

El profesional dará el acompañamiento y seguimiento necesario para que se cumplan con las actividades consideradas en este proyecto de fortalecimiento de Cooperativas mediante la implementación de su plan de gestión de la Innovación.

1.4. Resultados esperados e indicadores: Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico de acuerdo a la siguiente tabla.

Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.

Indique los resultados esperados y sus indicadores para cada objetivo específico.						
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance
1	1.1	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica	1 = realizado	No existe sala de proceso	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica realizado	Mes 2
1	1.2	Construcción de sala de proceso	1 = realizado	No existe sala de proceso	Sala de proceso construida	Mes 5
2	2.1	Elaboración de Plan de marketing	1 = realizado	No existe claridad de mercado objetivo de mayor valor	Plan de marketing realizado	Mes 6
2	2.2	Elaboración de Marca comercial	1 = realizado	No cuentan con una marca de producto	Marca comercial elaborada	Mes 8
3	3.1	Seguimiento de actividades	% de avance	Se requiere apoyo al seguimiento de actividades	100% de actividades realizadas	Mes 11
3	3.2	Informe final	1 = realizado	Se requiere apoyo en elaboración de informe	Informe final realizado	Mes 12

³ Considerar que el conjunto de resultados esperados debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta.

⁴ Indicar el indicador del resultado esperado.

1.5. Indicar los hitos críticos para el proyecto.

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Construcción de sala de proceso	1.1 Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica.	Febrero de 2019
	1.2 Construcción de sala de proceso	Agosto de 2019
Elaboración de Marca Comercial	2.2 Elaboración de Marca Comercial	Agosto de 2019

⁵ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

⁶ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

1.6. Carta Gantt: Indicar la secuencia cronológica para el desarrollo de las actividades señaladas anteriormente de acuerdo a la siguiente tabla:

Dentro de las actividades a desarrollar para las iniciativas postulantes a la Línea 1, deberán considerarse al menos las siguientes:

- Encuestas o entrevistas a los asociados de la cooperativa;
- Entrevistas a actores relevantes del territorio, de la institucionalidad de apoyo, actores vinculados a la cadena del negocio desarrollado por la cooperativa, entre otros;
- Talleres o grupos de trabajo con actores internos a la cooperativa (socios, apoyos técnicos, otros);

Considerar adicionalmente en este cuadro, aquellas actividades que permitirán la difusión de los resultados de la propuesta.

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año											
			Trimestre											
			Ene-Mar			Abr-Jun			Jul-Sep			Oct-Dic		
1	1.1	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica	X	X										
1	1.2	Construcción sala de proceso			X	X	X	X	X	X				
2	2.1	Elaboración de Plan de Marketing				X	X	X						
2	2.2	Elaboración de Marca Comercial						X	X	X				
3	3.1	Seguimiento de actividades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
3	3.2	Informe Final												X

1.7. Potencial de impacto

A continuación, identifique claramente los potenciales impactos que estén directamente relacionados con la realización de la propuesta y el alcance de sus resultados esperados del proyecto de innovación.

1.7.1. Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

Los indicadores de impacto productivos, económicos y comerciales pueden ser: ingreso bruto, costo del producto/servicio, precio de venta del producto/servicio, rendimientos productivos, venta de royalty, redes o nuevos canales de comercialización, entre otros.

Económico: Utilizar adecuadamente la Cooperativa Folil Mapu como plataforma de comercialización de productos locales de comunidades indígenas del territorio Ranco-Saavedra.

Comercial: Dar garantías de gestión comercial de los productos que se comercializarán por medio de la Cooperativa, alcanzando un mayor volumen de venta de productos de manera asociativa.

Productivo: Fortalecimiento de la gestión productiva de los socios y no socios de la Cooperativa Folil Mapu, al fortalecer la comercialización de los productos locales mediante una estrategia de diferenciación de los productos en el mercado nacional.

Nº	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador ⁷	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ⁸
1	Económico	Los últimos años la Cooperativa ha comercializado del orden de \$17.000.000 de pesos por año.	Se espera aumentar a más del doble las ventas de la Cooperativa de los productos locales con pleno uso de su capacidad de proceso.
2	Comercial	La comercialización de productos no ha sido estable durante los últimos años y ha beneficiado a un reducido número de productores.	Mayor capacidad instalada para una comercialización asociativa que beneficie a más del doble de los productores que en la actualidad utilizan la Cooperativa como entidad de comercialización.
3	Productivo	El estímulo para la producción local de papa semilla y de consumo está dado principalmente por la expectativa de comercializar a un buen precio.	Productores locales vinculados a un programa de ventas de productos locales altamente diferenciados en el mercado destinados a papa semilla y de consumo.

⁷ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

⁸ Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

1.7.2. Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

Los indicadores de impacto social pueden ser: número de trabajadores, salario de los trabajadores, nivel de educación, integración de etnias, entre otros.

Mejoramiento de las gestiones y las redes locales de la Cooperativa para establecer nuevas formas de vinculación con su entorno, maximizando los beneficios del trabajo en red, la colaboración y visibilización del trabajo desarrollado por la Cooperativa.

Se espera un aumento en la rentabilidad de la actividad económica desarrollada por la cooperativa. También resulta claro en este marco que los beneficios socio-comerciales para este conjunto de agricultores no asociados en un principio podrían no ser los mismos que los beneficios socios de la cooperativa, pero el Lof Ranco en su conjunto verían mejorado su actividad comercial al diferenciar sus productos de manera importante en el mercado.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador ⁹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰
1	Mejoramiento de la gestión y de las redes locales de la cooperativa.	La vinculación con el entorno no es conocida ni está sistematizada por parte de la Cooperativa.	La cooperativa ha integrado como una puesta en valor de la administración el trabajo en red y la colaboración con entidades del entorno local y regional.

1.7.3. Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

Los indicadores de impacto medio ambientales pueden ser: volumen de agua utilizado, consumo de energía, uso de plaguicidas, manejo integral de plagas, entre otros.

Con la implementación de un mecanismo asociativo de comercialización de productos locales se establece una mayor eficiencia en el uso de la energía dentro del sistema productivo local, producto que se reducen los costos de traslados internos al contar con un punto dentro del territorio donde procesar la producción local.

N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²
1	Reducción de costos de energía por menor distancia de traslados de productos locales.	En la actualidad gran parte de los productores locales emplean mucha energía por concepto de traslado de productos para su comercialización fuera del sistema territorial (hidrocarburos).	Los costos por traslado de productos dentro del sistema territorial se reducen al procesar la producción local en un punto disponible para ello.

⁹ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

¹⁰ Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

¹¹ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

¹² Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

1.7.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

Otros indicadores de impacto pueden ser: derechos de propiedad intelectual, nuevas publicaciones científicas, acuerdos de transferencia de resultados, entre otros.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

Nº	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador ¹³	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴
1			
2			
n			

¹³ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

¹⁴ Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

2. Anexos

Anexo 1. Ficha identificación del postulante ejecutor

Nombre completo o razón social	Nombre: Cooperativa Campesina Folil Mapu Ltda.	
Giro / Actividad	Giro/Actividad: Ventas al por mayor y de materias primas	
RUT		
Tipo de organización	Empresas	Cooperativa Campesina
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Banco y número de cuenta corriente del postulante ejecutor para depósito de aportes FIA		
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)	200	
Exportaciones, último año tributario (US\$)	-	
Número total de trabajadores	-	
Usuario INDAP (sí / no)	Si	
Dirección postal (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal	Víctor Manuel Neculpan Mancilla	
RUT del representante legal		
Profesión del representante legal	Agricultor	
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante	Gerente.	
Firma representante legal		

Anexo 2. Ficha identificación de los asociados. Esta ficha debe ser llenada para cada uno de los asociados al proyecto.

Nombre completo o razón social	NO APLICA	
Giro / Actividad		
RUT		
Tipo de organización	Empresas	
	Personas naturales	
	Universidades	
	Otras (especificar)	
Ventas en el mercado nacional, último año tributario (UF)		
Exportaciones, último año tributario (US\$)		
Número total de trabajadores		
Usuario INDAP (sí / no)		
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)		
Teléfono fijo		
Fax		
Teléfono celular		
Email		
Dirección Web		
Nombre completo representante legal		
RUT del representante legal		
Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la organización postulante		
Firma representante legal		

Anexo 3. Ficha identificación coordinador y equipo técnico. Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	Victor Manuel Neculpan Mansilla
RUT	
Profesión	Agricultor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Folil Mapu,
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-----
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Mapuche
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	Pequeño Agricultor
Rubros a los que se dedica:	Papas, arvejas, hortalizas en general.

Equipo técnico.

Nombre completo	Miguel González Silva
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa /organización donde trabaja	Bioinnova SpA.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-----
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	--
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

OFICINA DE PARTES 1 FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	29 ENE 2019
Hora	13:40
Nº Ingreso	54806