



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2017

| SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA | | | |
|---|-----------------------|-------------------|-------------------|
| 1. NOMBRE DE LA PROPUESTA | | | |
| Innovar para una gestión comercial participativa y comprometida | | | |
| 2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA Ver identificación sector y subsector en Anexo 9. | | | |
| Sector | Agrícola | | |
| Subsector | Frutales Menores | | |
| 3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO | | | |
| Inicio | 01 de enero de 2018 | | |
| Término | 30 de octubre de 2018 | | |
| Duración (meses) | 10 meses | | |
| 4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO | | | |
| Región | Los Ríos | | |
| Provincia(s) | Del Ranco | | |
| Comuna (s) | La Unión | | |
| 5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2017". | | | |
| | Aporte | Monto (\$) | Porcentaje |
| FIA | | | |
| CONTRAPARTE | Pecuniario | | |
| | No pecuniario | | |
| | Subtotal | | |
| TOTAL (FIA + CONTRAPARTE) | | | |

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

La entidad postulante y asociados manifiestan su compromiso con la ejecución de la propuesta y a entregar los aportes comprometidos en las condiciones establecidas en este documento.

6. ENTIDAD POSTULANTE

| | |
|---|--------------------------|
| Nombre Representante Legal | Rudy Quezada Hermosilla. |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p>Firma</p> | |

7. ASOCIADO(S)

| | |
|---|--------------------------------------|
| Nombre Representante Legal | Segundo Juan de Dios Corvalán Huerta |
| RUT | |
| Aporte total en pesos | |
| Aporte pecuniario | |
| Aporte no pecuniario | |
| <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p>Firma</p> | |

SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. Adicionalmente, se debe adjuntar como anexos los siguientes documentos:

- Certificado de vigencia de la entidad postulante en **Anexo 1**.
- Certificado de iniciación de actividades en **Anexo 2**.

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Campesina Berries del Ranco Limitada.

Giro/Actividad: Comercialización Compra y Venta Productos Agrícolas y Asesorías técnicas

RUT:

Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Micro Empresa

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):

Identificación cuenta bancaria (banco, tipo de cuenta y número):

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

Dirección postal (para recepción de documentación):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no): Si

| | | | | | |
|---|----------|------------|----------|------------|----------|
| Número Total de integrantes de la cooperativa: | 9 | N° Mujeres | 1 | N° hombres | 8 |
| N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años | 0 | | | | |

8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Rudy Quezada Hermosilla

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Gerente

RUT:

Nacionalidad: Chilena

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):

| |
|--|
| Ríos |
| Teléfono: |
| Celular: |
| Correo electrónico: |
| Profesión: Técnico Agrícola |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No |
| Género (Masculino o Femenino): Masculino |
| 8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante Indicar brevemente la actividad de la entidad postulante. |
| <p>(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)</p> <p>La Cooperativa Campesina Berries del Rancho fue fundada el 23 de Julio de 2012, está compuesta por 10 socios, distribuidos en las comunas de La Unión y Rio Bueno, todos ellos vinculados al agro, teniendo como rubro en común el cultivo de berries, frambuesas, arándanos y frutillas, de este grupo 8 agricultores son usuarios de INDAP.</p> <p>Los cooperados en su conjunto explotan una superficie de 20 Hás de frambuesas con una producción de 120 tons, siendo este el cultivo principal, 3 hás de arándanos con una producción de 25 tons y 2,5 hás de frutillas con una producción de 30 tons.</p> <p>Si bien en la región no hay cifras oficiales respecto con una superficie plantada y producción de frambuesas por temporada, se estima que en la Región de los Ríos hay alrededor de 230 Hás de frambuesas las cuales producen un total de 1.035 tons lo que representa, un 7.2% de la superficie plantada a nivel nacional que se estima en 3.175 hás.</p> <p>De acuerdo a esto la Cooperativa Berries del Rancho, representa un 8.6% de la superficie cultivada de frambuesas y un 11.5% de la producción total de la región, alcanzando la temporada pasada sus socios, ventas por \$180.000.000.- por ese concepto, la venta la realizaron en forma individual y a contar de esta temporada se realizara a través de la cooperativa.</p> |
| 8.4. Indique brevemente la vinculación de la entidad postulante con la temática de la propuesta |
| <p>(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)</p> <p>La Cooperativa Berries del Rancho, tiene como fortalezas para la ejecución del proyecto, el contar con un equipo, compuesto por un Ingeniero agrónomo y un contador general, contratados en forma permanente para realizar apoyo en las labores técnicas y administrativas que requiera, así como el apoyo de un Ingeniero Agrónomo y un Técnico Agrícola que prestan servicios a honorarios en labores de asistencia técnica y BPA los cuales podrán vincularse estrechamente</p> |

con los requerimientos del proyecto apoyar en las actividades que sean requeridos.

Podemos destacar además contamos con experiencia en ejecución de proyectos similares, ya que en la actualidad en la búsqueda y el desarrollo de nuevos productos y líneas de negocio, la Cooperativa ejecuta un Proyecto PAM, financiado por CORFO el cual se encuentra en el año 2 de 3, el cual tiene como objetivos principales la generación de productos con valor agregado, así como la obtención de certificaciones Fair Trade y Global Gap de la Cooperativa que permita la comercialización de sus productos en los mercados globales, junto a ello se está realizando una asesoría técnica especialidad en producción de Berries, a fin de homologar un sistema de producción común para los socios que permita cumplir los nuevos desafíos impuestos, señalados anteriormente.

8.5. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias

Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada (marque con una X).

| | | | |
|-----------|----------|-----------|--|
| SI | X | NO | |
|-----------|----------|-----------|--|

8.6. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).

| | |
|------------------------|-------------------------|
| Nombre agencia: | CORFO Operador CODESSER |
| Nombre proyecto: | |
| Monto adjudicado (\$): | |
| Monto total (\$): | |
| Año adjudicación: | 14/11/2014 |
| Fecha de término: | 25/11/2017 |

9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)

Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta.

9.1. Asociado 1

| |
|---|
| Nombre: UNAF CHILE A.G. |
| Giro/Actividad: Representación y Capacitación |
| RUT: |
| Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Organización. |
| Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): Sin fines de lucro. |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): |
| Teléfono: |
| Celular: |

| |
|---|
| Correo electrónico: |
| 9.2. Representante legal del(os) asociado(s) |
| Nombre completo: Segundo Juan de Dios Corvalán Huerta |
| Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente |
| RUT: |
| Nacionalidad: Chileno |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): |
| Teléfono: |
| Celular: |
| Correo electrónico: |
| Profesión: Técnico Agrícola y Apicultor |
| Género (Masculino o Femenino): Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No |
| 9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) |
| Indicar brevemente la actividad del(os) asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta. |
| <p>(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)</p> <p>La Unión Nacional de la Agricultura Familiar – UNAF CHILE AG. Se fundó en el año 2009, con la principal idea de potenciar el movimiento cooperativo en Chile y así fortalecer la Agricultura Familiar Campesina.</p> <p>UNAF dentro de sus actividades principales esta el trabajar con pequeños productores, asociados principalmente en cooperativas, capacitándolos en diversas áreas, tanto legales, contables, financieras y comerciales, como también acciones asociadas al desarrollo personal (liderazgo, trabajo en equipo, manejo de conflictos y definicon de metas entre otros). UNAF actualmente cuenta con 74 cooperativas socias ubicadas entre la comuna de Colchane en la Región del Tarapacá hasta la comuna de Cabo de Hornos en la Región de Magallanes.</p> <p>La UNAF se vincula con el tema de la propuesta a través de poner a disposición de la Cooperativa Loncoofrut la experiencia desarrollada por la Escuela de Formación de Lideres Cooperativos que se viene ejecutando desde 2014 y apoya mejorar la gestión de la estructura organizativa y de la estructura empresarial de la cooperativa. El año 2017 se inicia el cuarta versión de esta escuela la cual ha capacitado a la fecha 1.136 personas, como se indica en cuadro siguiente.</p> |

| Actividades | 2014 | 2015 | 2016 | Total por Cursos |
|---|------------|------------|------------|------------------|
| Cursos Introdutorios / Talleres | 77 | 234 | 502 | 813 |
| Curso Formación Líderes Cooperativos | 31 | 66 | 69 | 166 |
| Cursos Especializados en Cooperativismo | 0 | 0 | 82 | 82 |
| Cursos a funcionarios de INDAP en Gestión de Cooperativas | 22 | 28 | 25 | 75 |
| N° Total de Personas Capacitadas | 130 | 328 | 678 | 1136 |

| 10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA Complete cada uno de los datos solicitados a continuación. | | | |
|---|-------------------------------------|--|--|
| Nombre completo: Rudy Osvaldo Quezada Hermosilla | | | |
| RUT: | | | |
| Profesión: Técnico Agrícola | | | |
| Género (Masculino o Femenino): Masculino | | | |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No | | | |
| Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X). | | | |
| SI | <input checked="" type="checkbox"/> | NO | |
| Indique el cargo en la entidad postulante: | Gerente | Indique la institución a la que pertenece: | |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): | | | |
| Teléfono: | | | |
| Celular: | | | |
| Correo electrónico: | | | |

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA

Marque con una “X” la línea a la cual postula, en el caso que sea sólo a la línea 2, recuerde que en dicho caso sólo pueden postular empresas cooperativas que tengan ejecutada la línea 1 por medio del apoyo de FIA y el plan de acción debe estar visado o aprobado por FIA.

DEBE SELECCIONAR SOLO UNA LINEA DE FINANCIAMIENTO

| | |
|--|----------|
| Línea 1 Elaboración de un programa de fortalecimiento (diagnóstico y formulación de plan de acción de corto y mediano plazo). | X |
| Línea 2 Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas | |

12. RESUMEN EJECUTIVO

Sintetizar con claridad la justificación de la propuesta, sus objetivos, resultados esperados e impactos.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos).

La propuesta de incorporar innovación al interior de la cooperativa busca lograr altos grados de fidelización de los socios con el objeto de generar condiciones óptimas para que la producción individual de cada socio se comercialice en un 100% a través de la cooperativa y así se avance en la razón social de porque se creó la cooperativa. Hasta la fecha la cooperativa ha permitido mejorar la productividad y calidad de los berries de los socios lo que se refleja en buenos precios de ventas. Pero esta ventas han sido individuales y el desafío o segundo paso a seguir es la venta conjunta a través de la cooperativa y delegar en ella el tema de la comercialización y los socios concentrarse principalmente en los aspectos productivos.

Esta delegación de funciones significara generar mecanismo de información, transparencia, trabajar la toma de decisiones de manera colectiva y prepararse para una gestión democrática de los negocios y la instalación de un sistema control de gestión que genere confianza entre los asociados.

Junto con los mecanismos, se deberá preparar a los socios para que participen en las instancias donde se definen las políticas de la cooperativa, la administración estratégicas de los negocios y el mecanismo de control que velan por los resultados contables y financieros.

Finalmente para abordar el desafío de no solo coordinar aspectos técnicos sino que delegar la venta de los berries en la cooperativa se deberá realizar un diagnóstico de cuál es la disposición de los socios en entregar su producción a la cooperativa y también generar una línea base que permita medir resultados en la medida que se va delegando la comercialización en la estructura operativa u empresarial de la cooperativa.

13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

La falta de confianza y convencimiento de entregar o delegar la venta de los berries en la cooperativa. Esta falta de confianza surge por un lado por una cuestión cultural de que por muchos años se han acostumbrado a la venta individual a pesar del riesgo que eso implica ya que el productor se enfrenta a una gran variabilidad de precios, sucediendo frecuentemente que lo que gana en una temporada se pierde en la temporada siguiente.

Una segunda cuestión que genera desconfianza y bajo interés de trabajar colectivamente es el desconocimiento de los mecanismos de gestión que ha desarrollado el modelo cooperativo y que muchas veces no se comprende el rol de los socios y su vinculación con la estructura asociativa y empresarial de la cooperativa y por qué de esta división.

Por tanto esta propuesta busca a dar a conocer el modelo de gestión que han desarrollado las cooperativas y como este modelo ha resuelto gran parte el problema que debe enfrentar el productor de manera individual que es la venta de sus productos después de la cosecha y lograr un buen precio de venta.

Conocer el modelo cooperativo es necesario si se quiere introducir innovaciones al interior de esta empresa para que cumpla el rol económico y social para lo cual fue creado.

14. SOLUCION PROPUESTA

14.1. Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

La solución será a través de la promoción y el desarrollo de habilidades para trabajar en equipo. Este es el punto de partida para abordar el tema de la comercialización conjunta, que por ahora es un problema. Esto significara trabajar con los asociados la identificación de barreras u obstáculos que hacen que allá desconfianza de trabajar en equipo sobre todo el tema de vender conjuntamente. De igual manera se identificara como debemos ir midiendo nuestra disposición a trabajo conjunto, especialmente el tema comercial, para esto definiremos una línea base.

Finalmente la solución al problema señalado pasa por entregar certezas al productor y por tanto hay que entregar conocimiento de los mecanismo que se basa el modelo cooperativo para gestionar de manera colectiva una empresa y por ende la venta de los productos que entregan sus socios, los cuales son proveedores y a su vez dueños de la empresa que les paga por sus materias primas.

14.2. Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la Gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

La contribución de la solución es superar una barrera cultural que limita y pone en riesgo la actividad agrícola, en este caso la producción de berries, ya que no se cree o no se ve con claridad los beneficios que trae la comercialización conjunta a través de la cooperativa, por eso lo que busca esta propuesta es disminuir las barreras de desconfianza que limitan la asociativa y dificultan el tránsito de la venta individual a la a ventas colectivas.

14.3. Identifique a los participantes y beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificada.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Los principales participantes y beneficiarios de la propuestas son los productores/as socios de la cooperativa ya que son os que deben dar el paso para avanzar en la comercialización conjunta de sus productos.

Y además son los responsables de gobernar la estructura asociativa de la cooperativa (Asamblea General, Consejo de Administración y Junta de Vigilancia) con el objeto de cumplir la razón social para los cual se unieron en una empresa cooperativa. Además son los principales proveedores de materias primas para que sean comercializados a través de la cooperativa.

15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

A continuación indique cuál es el objetivo general y los objetivos específicos de la propuesta.

Los postulantes a la línea 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”.

15.1. Objetivo general¹

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos).

Promover la innovación al interior de la cooperativa para un mejor empoderamiento de los socios y avanzar en una comercialización conjunta a través de la Cooperativa.

15.2. Objetivos específicos²

| Nº | Objetivos Específicos (OE) |
|----|--|
| 1 | Elaborar un diagnóstico y una línea base de la gestión de la estructura asociativa y potenciales capacidades de innovación para mejorar los procesos de comercialización de la cooperativa. |
| 2 | Identificar brechas y factores que explican las brechas en la gestión de las estructuras asociativas que afecta la comercialización de la cooperativa. |
| 3 | Identificar las innovaciones para superar las brechas que afectan la gestión de las estructuras asociativas para optimizar el trabajo en equipo y la comercialización de la cooperativa. |
| 4 | Entregar conocimiento y desarrollar capacidades en los socios para apoyar la gestión de la estructura asociativa de la cooperativa de acuerdo a los deberes y derechos señalados por la LGC para promover la gestión colectiva, la fidelización, trabajo en equipo y la comercialización conjunta. |
| 5 | Elaborar un plan de acción de corto y mediano plazo que permita incorporar las innovaciones identificadas para superar las brechas que afectan la gestión de la cooperativa. |

¹ El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. 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 de la propuesta. Cada objetivo específico debe conducir a un resultado. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

16. MÉTODOS

Indique y describa detalladamente **cómo** logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta. Considerar cada uno de los procedimientos que se van a utilizar, como análisis, ensayos, técnicas, tecnologías, etc.

Método objetivo 1:

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

La elaboración del diagnóstico y línea base tendrá los siguientes pasos:

Primero, la información primaria será a partir de una encuesta aplicada a todos los socios de la cooperativa y una entrevista semi - estructurada a los miembros del Consejo de Administración y Junta de Vigilancia. Encuesta y entrevista relacionada con los grados de confianza, compromiso, responsabilidad y transparencia que tienen los socios entre ellos y su cooperativa y la voluntad de comercialización sus producciones a través de la cooperativa.

Segundo, se tomara información secundaria revisando el Estatuto de la Cooperativa (razón social, actividades y cuota de participación entre otras) dando además un enfoque estratégico al análisis de este, Reglamento Interno, Actas de las Asambleas Generales Obligatorias, Asambleas Especialmente Citadas y Asambleas Informativas de los últimos dos años.

Tercero, la línea base de la estructura asociativa se construirá con información que surja de dos talleres FODA los cuales tendrán un carácter reflexivo y donde se podrá un mayor énfasis al análisis de la relación y comunicación entre socios, directivas, técnicos y gerencia.

- En el primer taller se tendrá como punto de referencia los valores y principios cooperativos, los deberes y derechos de los socios en la Asamblea General.
- En un segundo taller tendrá como referencia las funciones, del Consejo de Administración, la Junta de Vigilancia y los contenidos contables que se deben considerar a la luz de la nueva ley de cooperativas.

Cuarto, para una visualización de lo territorial se realizaran entrevistas semi-estructuradas a informantes calificados locales, grupos asociativos de productores, proveedores de insumos y servicios y representantes de instituciones de fomento.

Quinto, el diagnóstico y la línea base será validada en una Asamblea General Especialmente Citada.

Método objetivo 2:

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Para la identificación de brechas asociadas a la estructura asociativa de la cooperativa, especialmente asociada a los procesos de comercialización se trabajara colectivamente con los socios de la cooperativa, equipos técnicos de estas e informantes calificados del territorio a través de un ciclo de talleres y cuya información que surja será sistematizado en un trabajo de gabinete.

Los talleres serán:

- Primero, un taller – coaching para desarrollar condiciones y ambiente de trabajo colaborativo entre los socios de la cooperativa.
- Segundo, un taller donde se identificara brechas y factores que explican brechas asociadas al involucramiento de los socios en la cooperativa y su disponibilidad para comercializar de manera conjunta a través de la cooperativa.
- Tercero, un taller donde se identificara brechas y factores que explican brechas asociadas a las responsabilidades del Consejo de Administración y brechas asociadas a la revisión de los aspectos contables de la cooperativa, cumplimiento de la ley, su reglamento y estatuto de responsabilidad de la Junta de Vigilancia.

Luego de la realización de los talleres señalados se obtendrá como resultado un documentos que identifique brechas y factores que inciden en estas y que será elaborado en trabajo de gabinete.

Método objetivo 3:

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Para la identificación de innovaciones para superar las brechas identificadas en la estructura asociativa se tomara como referencia principal el Documento de Brechas Identificadas y a partir de este documento se identificarán innovaciones.

Las innovaciones identificadas se sistematizarán en una matriz (innovación – brecha) de doble entrada donde en las filas se ordenaran la brechas identificadas y en las columnas las innovaciones requeridas para superar o disminuir las brechas.

A modo de ejemplo:

| Estructura Asociativa | Innovaciones identificadas | Innovaciones identificadas |
|---------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Junta General de Socios | | |
| Brecha 1 | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Brecha 2 | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Brecha n | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Consejo de Administración | | |
| Brecha 2 | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Brecha 1 | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Junta de Vigilancia | | |
| Brecha 2 | Innovación 1 | Innovación 2 |
| Brecha 1 | Innovación 1 | Innovación 2 |

Para este trabajo se realizara un segundo ciclo de dos talleres con los socios de las cooperativas, equipos técnicos de estos y especialistas e informantes calificados en aspectos organizacionales.

- El primer taller identificara innovaciones que eliminen y/o disminuyan las brechas asociadas; a la desconfianza o incertidumbre de comercializar de manera conjunta cuya responsabilidad la debiera asumir la Asamblea General de Socios.
- El segundo taller identificara innovaciones queden transparencia y certeza a los socios que la cooperativa es un buen instrumento para lograr una comercialización conjunta y así desarrollar mayores capacidades competitivas siendo responsable de esto el Consejo de Administración y la Junta de Vigilancia quien es la encargada de la revisión de los aspectos contables de la cooperativa, cumplimiento de la ley y su reglamento y estatuto de responsabilidad de la Junta de Vigilancia.

Con la información que surja de estos talleres se levantara la matriz innovación – brecha ya señalada.

Método objetivo 4:

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Para la entrega de conocimiento y desarrollo de capacidades en los socios para apoyar la gestión de la estructura asociativa de la cooperativa de acuerdo a los deberes y derechos señalados por la LGC. Se realizaran tres talleres que entregaran conocimientos teóricos y prácticos estos últimos a través de dinámicas participativas y bajo el concepto de aprender haciendo.

- Taller N°1 busca mejorar la participación, compromiso y fidelización de los socios a través de la Asamblea General de Socios.
- Taller N°2 busca desarrollar capacidades en los socios y el Consejo de Administración en la administración superior de los negocios sociales de la cooperativa, siendo el principal desafío la comercialización conjunta..
- Taller N° 3 busca desarrollar capacidades de los socios y reforzar el trabajo de la Junta de Vigilancia, en la revisión de los aspectos contables de la cooperativa, cumplimiento de la ley y su reglamento y estatuto.

Método objetivo 5:

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Con los resultados que surjan del Documento Diagnostico, La línea Base, la Matriz Innovación – Brecha se diseñara un plan de acción de corto y mediano plazo que permita desarrollar un proceso de fortalecimiento organizacional incorporando las innovaciones identificadas y validadas por los socios de la cooperativa.

Un primer borrador del plan de acción será trabajo de gabinete para luego ser presentado a la Asamblea General de Socios para su validación y/o ajustes si son necesarios.

17. 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.

| 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) |
|-------|-------|---|---|---|---|
| 1 | 1 | Diagnostico (D) del compromiso y conocimiento de los socios sobre la gestión de la estructura asociativa para mejorar la comercialización. | % socios conocen D = Nº socios recibieron e informaron D/ Nº socios totales. | No existe diagnóstico | 90% de los socios conocen el diagnóstico de la cooperativa. |
| 1 | 2 | Línea Base (LB) del compromiso, fidelización y conocimiento de los socios sobre la gestión de la estructura asociativa para mejorar la comercialización | % socios conocen LB = Nº socios recibieron e informaron LB/ Nº socios totales. | No existe línea base | El 80% de los socios conoce LB. |
| 2 | 1 | Documentos con Brechas identificadas (DBI) y factores que explican estas. | % socios conocen DBI = Nº socios que recibieron e informaron / Nº socios totales. | No están identificados las brechas y factores que explican estas. | El 80% de los socios conoce DBI. |

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

⁴ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 1 | Matriz Innovación – Brechas (MIB) que identifique innovaciones | % socios conocen MIB = N° socios que recibieron e informaron / N° socios totales. | No existe identificación de innovaciones para superar brechas | El 80% de los socios conoce MIB. |
| 4 | 1 | Talleres de Capacitación para apoyar la gestión comercial de la cooperativa a través de la estructura asociativa de esta. | % socios que participaron de los talleres = N° socios que asistieron a los talleres / N° socios totales. | Socios no capacitados en temas vinculados a la gestión comercial a través de la estructura asociativa de la cooperativa. | El 80% de los socios capacitados. |
| 5 | 1 | Plan de acción de corto y mediano plazo (PACM) | % socios conocen y aprueban PACM = N° socios que recibieron y aprobaron PACM / N° socios totales. % socios dispuestos a participar del PACM en un segundo año = N° socios dispuestos a participar / N° socios totales. | No se cuenta con un Plan de Acción Socios de la cooperativa aprueban la incorporación de innovaciones a través del Plan de Acción. | El 90% de los socios conoce y aprueba el PACM. 100% de los socios dispuestos a participar en el Plan de Acción en el segundo año del proyecto. |

18. CARTA GANTT

Indique las actividades que deben realizarse para el desarrollo de los métodos descritos anteriormente y su secuencia cronológica.

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 | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | 1° | | | 2° | | | 3° | | | 4° | | | | | |
| 1 | 1 | Encuesta a los socios y entrevista sami – estructurada a directores de la cooperativa. | X | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 1 | Trabajo de Gabinete para elaboración diagnóstico. | X | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | Ciclo 2 Talleres FODA. | | X | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | Trabajo de Gabinete para elaboración LB. | | X | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 1-2 | Asamblea Validación D – LB. | | | X | | | | | | | | | | | | |
| 2 | 1 | Ciclo de 3 talleres. | | | X | X | | | | | | | | | | | |
| 2 | 1 | Trabajo Gabinete elaboración DBI. | | | | X | | | | | | | | | | | |
| 2 | 1 | Asamblea Validación DBI. | | | | | X | | | | | | | | | | |
| 3 | 1 | Ciclo de dos talleres. | | | | | | X | | | | | | | | | |
| 3 | 1 | Trabajo Gabinete elaboración MIB | | | | | | X | | | | | | | | | |
| 3 | 1 | Asamblea Validación MIB. | | | | | | | X | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|---|---|--|--|
| 4 | 1 | Ciclo de 3 talleres de capacitación. | | | | | | | | | | X | | | |
| 5 | 1 | Trabajo de gabinete para elaborar PACM. | | | | | | | | | | X | | | |
| 5 | 1 | Asamblea de Validación del PACM | | | | | | | | | | X | | | |
| 5 | 1 | Entrega documento final. | | | | | | | | | | | X | | |

| 19. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA | | |
|---|---|--------------------------------------|
| Hitos críticos ⁵ | Resultado Esperado ⁶ (RE) | Fecha de cumplimiento (mes y año) |
| Validación de Diagnóstico y Línea Base | Diagnóstico y Línea Base elaborados y aprobados por Asamblea General de Socios. | Marzo 2018 |
| Validación documento con Brechas Identificadas. | Documento con Brechas Identificadas elaborados y aprobados por Asamblea General de Socios. | Mayo 2018 |
| Validación de Matriz Innovación – Brecha. | Matriz Innovación – Brecha con innovaciones identificadas para superar brechas validadas por la Asamblea General de Socios. | Julio 2018 |
| Conocimiento sobre la gestión de la estructura cooperativa de acuerdo a los deberes y derechos y su vinculación con los procesos comerciales. | 3 Talleres de Capacitación para para apoyar la gestión comercial y la estructura asociativa de la cooperativa de acuerdo a los deberes y derechos señalados por la LGC. | Septiembre 2018 |
| Aprobación del Plan de Acción de Corto y Mediano Plazo. | Documento de Plan de Acción de Corto y Mediano Plazo elaborado y validado por la Asamblea General de Socios. | Octubre 2018 |

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.

| 20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA | | | | | |
|--|---|---------------------------|--|-----------------------------|----------------------------|
| 20.1. Organización de la propuesta | | | | | |
| Describa el función del ejecutor, asociados (si corresponde) y servicios de terceros (si corresponde) en la propuesta. | | | | | |
| | Función en la propuesta | | | | |
| Ejecutor | Cooperativa Campesina Berries del Ranco Limitada. | | | | |
| Asociado 1 | UNAF CHILE A.G. | | | | |
| Servicios de terceros | AF Capacitaciones Ltda. | | | | |
| 20.2. Equipo técnico | | | | | |
| Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar: | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (Anexo 3) - Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (Anexo 4) - Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 5) | | | | | |
| La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro: | | | | | |
| 1 | Coordinador principal | 4 | Profesional de apoyo técnico | | |
| 2 | Coordinador alterno | 5 | Profesional de apoyo administrativo | | |
| 3 | Equipo Técnico | 6 | Mano de obra | | |
| Se debe considerar: | | | | | |
| 1. La contratación de un profesional administrativo contable (considerar en número 4) para el registro de gastos, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros. | | | | | |
| 2. La inclusión de un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico | | | | | |
| Nº Cargo | Nombre persona | Formación/ Profesión | Describir claramente la función | Horas de dedicación totales | Incremental/no incremental |
| 1 | Rudy Osvaldo Quezada Hermosilla | Técnico Agrícola | Conducir y gestionar la ejecución del proyecto. | 600 | Incremental |
| 3 | Juana María Casanova Ojeda | Ingeniero Agrónomo | Apoyar los procesos de levantamiento de información primaria y sistematización de información. | 600 | Incremental |

| | | | | | |
|---|------------------------|-------------------|--|-----|-------------|
| 4 | Juana Elba Solís Neira | Contadora General | Llevar los registros de gastos y elaborar informe financieros. | 600 | Incremental |
| <p>20.3. Colaboradores</p> <p>Si la entidad postulante tiene previsto la participación de colaboradores, en una o varias actividades técnicas de la propuesta, identifique: ¿cuál será la persona o entidad que colaborará en la propuesta?, ¿cuál será el objetivo de su participación?, ¿cómo ésta se materializará? y ¿en qué términos registrará su vinculación con la entidad postulante?</p> <p>Adicionalmente, se debe adjuntar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, Anexo 6. | | | | | |
| | | | | | |
| <p>20.4. Servicios a Terceros⁷</p> <p>Si la entidad postulante tiene previsto la contratación de servicios a terceros para abordar los requerimientos de la propuesta describa a lo menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actividades que serán realizadas por terceros - Nombre de la persona o empresa a contratar - Las competencias del servicio | | | | | |
| <p>(Máximo 2.000 caracteres)</p> <p>Las actividades desarrolladas por tercero tendrán que ver con la realización de los ciclos de talleres programados y las Asambleas Generales de Socios para los procesos de validación de los informes y documentos que se elaboran. Esto significa apoyar aspectos logísticos, actuar de facilitadores de los talleres, sistematizar la información que surjan de los talleres y preparar los contenidos de estos y los materiales cuando corresponda. También deberán coordinar la participación de especialistas e informantes calificados.</p> <p>La empresa a contratar es un organismo técnico de capacitación cuya razón social es Agricultura Familiar Capacitaciones Ltda., con experiencia de capacitación en Economía Social y Cooperativismo en el sector agrícola, especialmente a nivel de la Agricultura Familiar Campesina.</p> | | | | | |

⁷ Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.

21. POTENCIAL IMPACTO ⁸

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.

21.1. 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.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

El trabajo asociativo y por el desarrollo de economías de escala que eso implica se mejorara la productividad y rentabilidad del cultivo de berries y eso se reflejara en los ingresos brutos y costos de producción.

| N° | Indicador impacto productivo, económico y/o comercial | Línea base del indicador ⁹ | Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰ |
|----|---|---|---|
| 1 | Ingreso brutos | Se trabajara su construcción el año 2017. | 80% de los socios mejoran sus ingresos Brutos. |
| 2 | Costos del producto | Se trabajara su construcción el año 2017. | 80% de los socios bajan el costo de sus productos. |

21.2. Describa los potenciales **impactos sociales** 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.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

El éxito económico y social de la cooperativa constituye un incentivo a no vender tierras y promueve la no migración de jóvenes a zonas urbanas.

⁸ El impacto debe dar cuantía del logro del objetivo de los proyectos de innovación, este es: "Contribuir al desarrollo sustentable (económico, social y ambiental) de la pequeña y mediana agricultura y de la pequeña y mediana empresa, a través de la innovación. De acuerdo a lo anterior, se debe describir los potenciales impactos productivos, económicos, sociales y medio ambientales que se generan con el desarrollo de la propuesta.

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.

| N° | Indicador impacto social | Línea base del indicador ¹¹ | Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹² |
|----|--|--|---|
| 1 | N° familiares que viven de la actividad predial. | | |
| 2 | | | |
| n | | | |

21.3. 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.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

La incorporación de la BPA crea las condiciones para avanzar en un manejo más sustentable a través de la agricultura agroecología y/u orgánica.

| N° | Indicador impacto medio ambiental | Línea base del indicador ¹³ | Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴ |
|----|-----------------------------------|--|---|
| 1 | Uso de BPA | 50% Productores con BPA | 100% socios con BPA |
| 2 | | | |
| n | | | |

21.4. 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)

| N° | Indicador de otros impactos | Línea base del indicador ¹⁵ | Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁶ |
|----|-----------------------------|--|---|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| n | | | |

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.

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.

¹⁵ Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

¹⁶ Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

ANEXOS

ANEXO 1. CERTIFICADO DE VIGENCIA DE LA ENTIDAD POSTULANTE.

Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.

ANEXO 2. CERTIFICADO DE INICIACIÓN DE ACTIVIDADES.

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.
(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).-



ANEXO 4. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO



ANEXO 5. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

| | |
|--|---------------------------------|
| Nombre completo | Rudy Osvaldo Quezada Hermosilla |
| RUT | |
| Profesión | Técnico Agrícola |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Cooperativa Berries del Ranco |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | No |
| Si corresponde contestar lo siguiente: | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | Pequeño |
| Rubros a los que se dedica: | Frutales menores |

| | |
|--|-------------------------------|
| Nombre completo | Juana María Casanova Ojeda |
| RUT | |
| Profesión | Ingeniero Agrónomo |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Cooperativa Berries del Ranco |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Género (Masculino o Femenino): | Femenino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | No |
| Si corresponde contestar lo siguiente: | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | - |
| Rubros a los que se dedica: | - |

| | |
|--|-------------------------------|
| Nombre completo | Juana Elba Solís Neira |
| RUT | |
| Profesión | Contador General |
| Nombre de la empresa/organización donde trabaja | Cooperativa Berries del Ranco |
| Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región) | |
| Teléfono fijo | |
| Teléfono celular | |
| Email | |
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): | No |
| Si corresponde contestar lo siguiente: | |
| Tipo de productor (pequeño, mediano, grande): | - |
| Rubros a los que se dedica: | - |

ANEXO 6. CARTA DE COMPROMISOS involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de **colaboración**, si corresponde.

ANEXO 7. LITERATURA CITADA

ANEXO 8. IDENTIFICACIÓN SECTOR Y SUBSECTOR.

| Sector | subsector |
|------------------------------------|--|
| Agrícola | Cultivos y cereales |
| | Flores y follajes |
| | Frutales hoja caduca |
| | Frutales hoja persistente |
| | Frutales de nuez |
| | Frutales menores |
| | Frutales tropicales y subtropicales |
| | Otros frutales |
| | Hongos |
| | Hortalizas y tubérculos |
| | Plantas Medicinales, aromáticas y especias |
| | Otros agrícolas |
| | General para Sector Agrícola |
| | Praderas y forrajes |
| Pecuario | Aves |
| | Bovinos |
| | Caprinos |
| | Ovinos |
| | Camélidos |
| | Cunicultura |
| | Equinos |
| | Porcinos |
| | Cérvidos |
| | Ratites |
| | Insectos |
| | Otros pecuarios |
| | General para Sector Pecuario |
| | Gusanos |
| Dulceacuícolas | Peces |
| | Crustáceos |
| | Anfibios |
| | Moluscos |
| | Algas |
| | Otros dulceacuícolas |
| General para Sector Dulceacuícolas | |

| Sector | subsector |
|---|---|
| Forestal | Bosque nativo |
| | Plantaciones forestales tradicionales |
| | Plantaciones forestales no tradicionales |
| | Otros forestales |
| | General para Sector Forestal |
| Gestión | Gestión |
| | General para General Subsector Gestión |
| Alimento | Congelados |
| | Deshidratados |
| | Aceites vegetales |
| | Jugos y concentrados |
| | Conservas y pulpas |
| | Harinas |
| | Mínimamente procesados |
| | Platos y productos preparados |
| | Panadería y pastas |
| | Confitería |
| | Ingredientes y aditivos (incluye colorantes) |
| | Suplemento alimenticio (incluye nutraceuticos) |
| | Cecinas y embutidos |
| | Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar) |
| | Miel y otros productos de la apicultura |
| | Vino |
| | Pisco |
| | Cerveza |
| | Otros alcoholes |
| | Productos forestales no madereros alimentarios |
| | Alimento funcional |
| | Ingrediente funcional |
| | Snacks |
| | Chocolates |
| | Otros alimentos |
| General para Sector Alimento | |
| Productos cárnicos | |
| Productos derivados de la industria avícola | |
| Aliños y especias | |
| Producto forestal | Madera aserrada |
| | Celulosa |
| | Papeles y cartones |
| | Tableros y chapas |
| | Astillas |
| | Muebles |
| | Productos forestales no madereros no alimentarios |
| | Otros productos forestales |
| | General Sector Producto forestal |
| Peces | |

| Sector | subsector |
|-------------------------------------|---|
| Acuícola | Crustáceos |
| | Moluscos |
| | Algas |
| | Echinodermos |
| | Microorganismos animales |
| | Otros acuícolas |
| | General para Sector Acuícola |
| General | General para Sector General |
| Turismo | Agroturismo |
| | Turismo rural |
| | Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza |
| | Enoturismo |
| | Otros servicios de turismo |
| | General Sector turismo |
| Otros productos (elaborados) | Cosméticos |
| | Bioteconológicos |
| | Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas |
| | Biomasa / Biogás |
| | Farmacéuticos |
| | Textiles |
| | Cestería |
| | Otros productos |
| General para Sector Otros productos | |