



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018

Tabla contenidos

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA.....	5
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA	5
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA	5
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO	5
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO.....	5
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	5
SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES.....	¡Error! Marcador no definido.
6. ENTIDAD POSTULANTE.....	¡Error! Marcador no definido.
7. ASOCIADO(S)	¡Error! Marcador no definido.
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	7
8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE	7
8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante	7
8.2. Representante legal de la entidad postulante	8
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante	8
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias	9
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).	9
9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S).....	10
9.1. Asociado 1	10
9.2. Representante legal del(os) asociado(s)	10
9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s)	10
10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	11
SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA.....	12
11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA.....	12
12. RESUMEN EJECUTIVO.....	12
13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD.....	14
13.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta.	14

13.2.	Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado.	15
14.	SOLUCION PROPUESTA	16
14.1.	Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.	16
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.	16
15.	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	18
15.1.	Objetivo general	18
15.2.	Objetivos específicos.....	18
16.	MÉTODOS.....	19
17.	RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES	24
	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.....	24
18.	CARTA GANTT.....	27
19.	HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA.....	28
20.	ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA.....	29
20.1.	Organización de la propuesta	29
20.2.	Equipo técnico.....	29
20.3.	Colaboradores	30
20.4.	Servicios a Terceros.....	30
21.	POTENCIAL IMPACTO	31
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.....	31
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.	32
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.....	33

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.....	33
ANEXOS	35

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA			
"Implementación y Puesta en marcha del Programa de Fortalecimiento para las Áreas Priorizadas del "Plan de Acción y Sustentabilidad MasOvino 2018-2023"			
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA			
Ver identificación sector y subsector en Anexo 10.			
Sector	Pecuario y Alimentos		
Subsector	Ovinos y Productos cárnicos		
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO			
Inicio	Octubre 2018		
Término	Septiembre 2019		
Duración (meses)	12		
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO			
Región	Región de O'Higgins.		
Provincia(s)	Colchagua, Cardenal Caro.		
Comuna (s)	Litueche, La Estrella, Marchigüe, Pumanque, Lolol, Chépica, Chimbarongo.		
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 2018".			
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	Empresa Cooperativa Agropecuaria Masovino Ltda.
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

7. ASOCIADO(S)

Nombre Representante Legal	
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma

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

6. 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.**
- Documento que acredita ventas en los últimos 12 meses en **Anexo 3.**

6.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agropecuaria Masovino Ltda.

Giro/Actividad: Comercialización de productos cárnicos. Carne de cordero. Carne congelada y refrigerada envasada al vacío. Cortes gourmet, canales y medias canales.

- 1.-CRIAR DE GANADO OVINO Y/O EXPLOTACION LANERA
- 2.- PRODUCCION,PROCESAMIENTO DE CARNES ROJAS Y PRODUCTOS CARNICOS
- 3.-CONSERVACION DE CARNES ROJAS (FRIGORIFICOS)
- 4.-CORRETAJE DE GANADO (FERIAS DE GANADO)
- 5.-SERVICIOS DE BANQUETES, BODAS Y OTRAS CELEBRACIONES
- 6.- TRANSPORTE DE CARNE CONGELADA

OTROS SERVICIOS QUE ENTREGA:

- SERVICIO 1 Esquila a socios
 SERVICIO 2 asesoría orientado calidad e inocuidad de la carne de cordero
 SERVICIO 3 Diagnóstico de parasitología en implementación
 OTROS Gestión comercial, proyectos de diferentes tipos a los socios.

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

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

Identificación cuenta bancaria de la entidad	Banco:	
	Tipo de cuenta:	
	Número:	

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

Dirección postal (para recepción de documentación):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no): NO a la fecha pero se cumple con perfil.

Número total de integrantes de la cooperativa:	24	N° Mujeres	1	N° Hombres	23
N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años		0			
6.2. Representante legal de la entidad postulante					
Nombre completo: Alejandra Andrea Valencia Medina					
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Gerente General					
RUT:					
Nacionalidad: Chilena					
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):					
Teléfono:					
Celular:					
Correo electrónico:					
Profesión: Médico Veterinario.					
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No aplica					
Género (Masculino o Femenino): Femenino					
6.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante					
Indicar brevemente la actividad de la empresa cooperativa, su actividad comercial y estructura organizacional.					
(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)					
<p>Creada formalmente el año 2014, Masovino es una empresa basada en los principios cooperativos, creada por y para los productores ovinos cooperados del secano de la región de O`Higgins, en la búsqueda de generar oportunidades y mejoras económicas a través de acceso a mercados más justos como reconocimiento al valor de su trabajo y esfuerzo. La carne de cordero producido es proveniente principalmente de razas cárnicas, por lo cual se obtiene una calidad superior para la producción de canales y de distintos cortes. Asimismo la producción es obtenida bajo el régimen de pastoreo extensivo en base a praderas, lo cual tiene como resultado una carne natural, en un sistema respetuoso con el medio ambiente. Todos estos factores permiten ofrecer un producto además de nutritivo, de cualidades Premium, destinado a la industria gourmet nacional, con la certeza de que se trata de uno de los mejores corderos de Chile. Buscamos una relación con nuestros clientes basada en la calidad del producto, el respeto en las relaciones comerciales y la valoración de la identidad y cultura de nuestra gente. Como meta en el corto y mediano plazo, nos hemos fijado hacer todas las gestiones necesarias para el desarrollo de nuestro rubro en la región, avanzando en aspectos críticos de la cadena de valor, dando la posibilidad de agregar mayor valor a la carne, poder entregar un producto de mejor calidad y entregar al consumidor un producto que cumpla con sus exigencias de calidad, natural e inocuo, mejorando como consecuencia de nuestras acciones, la situación social y económica de nuestros socios.</p>					

6.4. 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	
6.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).			
Nombre agencia:	CORFO		
Nombre proyecto:	PAM MASOVINOS		
Monto adjudicado (\$):			
Monto total (\$):			
Año adjudicación:	2014		
Fecha de término:	2016		
SI	X	NO	
6.6. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).			
Nombre agencia:	FIA		
Nombre proyecto:	Fortalecimiento Transversal y Sustentable de la Capacidad de Gestión, Organización e Innovación de la Cooperativa Masovino.		
Monto adjudicado (\$):			
Monto total (\$):			
Año adjudicación:	2016		
Fecha de término:	2018		

<p>7. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S) Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta.</p>
<p>7.1. Asociado 1</p>
Nombre:
Giro/Actividad:
RUT:
Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño):
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde):
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono:
Celular:
Correo electrónico:
<p>7.2. Representante legal del(os) asociado(s)</p>
Nombre completo:
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad:
RUT:
Nacionalidad:
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
Teléfono:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión:
Género (Masculino o Femenino):
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):
<p>7.3. 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)

8. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA			
Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.			
Nombre completo: Alejandra Andrea Valencia Medina			
RUT:			
Profesión: Médico Veterinario			
Género (Masculino o Femenino): Femenino			
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): No			
Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).			
SI	X	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

9. IDENTIFICACIÓN DE LA LÍNEA 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).

Línea 2 Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas

X

10. RESUMEN EJECUTIVO

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

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos).

MASOVINO es una Cooperativa Creada formalmente el año 2014, Masovino es una empresa basada en los principios cooperativos, creada por y para los productores ovinos cooperados del secano de la región de O`Higgins, en la búsqueda de generar oportunidades y mejoras económicas a través de acceso a mercados más justos como reconocimiento al valor de su trabajo y esfuerzo. Durante el trabajo realizado en la etapa 1 del proyecto FIA para Cooperativas, donde se desarrolló el **Plan de Acción y Sustentabilidad MasOvino 2018-2023**, se identificaron problemas en aspectos comerciales, organizacionales y de innovación, los que generaban brechas que impedía una gestión apropiada de la Cooperativa. Algunos de estos aspectos tenían relación con la forma de gestión y administración, mejorables capacidades y dificultades para incorporar una cultura interna de la innovación, bajo conocimiento social de los beneficios y del rol que cumple la cooperativa escasa diferenciación y valor agregado de productos, baja vinculación con su territorio y asociados, así como otros aspectos productivos, logísticos y estructurales mejorables.

Estas necesidades dan la oportunidad de postular a la etapa 2 de apoyo a las cooperativas para materializar algunos aspectos de la etapa 1. Por lo tanto, se plantea como objetivo general para esta segunda etapa el “Poner en marcha las líneas de acción priorizadas por la Cooperativa MasOvino, de manera de asegurar el desarrollo sustentable e innovador de la Cooperativa, en el mediano y largo plazo”. Como objetivos específicos se plantean: 1. Reformular y actualizar la Visión-Misión de MasOvino de acuerdo a las nuevas necesidades identificadas en el Plan de Acción, así como sus objetivos estratégicos. 2. Generar el Área de Innovación y Nuevos Negocios (AIN), integrando nuevo personal que servirá para fortalecer las capacidades técnicas en materias de diferenciación, valor agregado, comercialización, capacitación, vinculación territorial, turismo e innovación transversal. Y 3. Prospectar y desarrollar nuevas líneas de productos y subproductos ovinos.

La solución propuesta permitirá mejorar la gestión de la cooperativa e introducir procesos de innovación, a través de la puesta en marcha aquellas líneas de acción priorizadas para el

desarrollo de futuros programas y proyectos, que permitirán abordar las brechas que amenazan la sustentabilidad de la Cooperativa, siendo estas líneas de acción seleccionadas la base para el futuro sustentable de la Cooperativa.

Dentro de los principales impactos económicos, productivos y comerciales, se espera ampliar y formalizar el canal interno de comercialización, sobre todo en restaurantes y hoteles, atendiendo requerimientos de asesoría técnica, en producción ovina (desde el animal mismo, pasando por la nutrición hasta temas sanitarios), se espera explorar otros mercados de destino, aspectos de logística, faena y comercialización de los corderos, se pretende elaborar una estrategia comunicacional que destaque las bondades del producto, comunicar en forma amplia las actividades de MASOVINO en diversas instancias (exposiciones, página web, charlas, entrevistas, material impreso, correos electrónicos masivos, telemarketing, información de los productores adscritos a MASOVINO, información de las actividades de agregación de valor relativas a faenamamiento, envasado, conservación, congelados, entre otros) y participar en capacitaciones de cómo desarrollar nuevas líneas de productos, como embutidos, alimentos de mascotas y líneas de subproductos para el turismo.

11. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Durante el trabajo realizado en la etapa 1 del Plan de Acción y Sustentabilidad MasOvino 2018-2023, se identificaron problemas en aspectos comerciales, organizacionales y de innovación, los que generan brechas que impiden una gestión apropiada de la Cooperativa. Algunos aspectos detectados internamente en MASOVINO y que impiden una gestión eficiente, adaptable a un entorno cambiante y con mirada a futuro son:

- No se ha logrado implementar una forma de gestión y administración compatible con la que debiera ser una nueva misión de MASOVINO.
- Insuficientes capacidades y dificultades para incorporar una cultura interna de la innovación, tanto a nivel productivo de socios como organizacional de la Cooperativa.
- Escaso conocimiento social de los beneficios y del rol que cumple la cooperativa en su territorio de acción.
- Escasas variables de diferenciación y valor agregado para generar nuevos negocios innovadores para los asociados.
- Vinculación mejorable entre la Cooperativa, con su territorio y asociados.
- Aspectos productivos, logísticos y estructurales mejorables.
- Escasa consideración y pocos proyectos para motivar a jóvenes y mujeres a formar parte de la cooperativa.

Estas necesidades han generado la posibilidad de establecer y planificar oportunidades de mejora dentro de la organización, a través de acciones diferenciadoras que pasan por plantearse los siguientes desafíos para obtener los resultados esperados y mejorar la gestión interna futura de la Cooperativa. Entre las oportunidades identificadas se encuentran:

- Modelo de gestión eficiente e inclusivo diseñado, acorde con una nueva misión de la Cooperativa, con una proyección al año 2023.
- Aumentar la dotación de personal al interior de la Cooperativa, que se corresponda con la necesidad de una nueva unidad interna de nuevos negocios e innovación.
- Dejar luego de la implementación del proyecto en su línea 2, las capacidades instaladas en la Gerencia y personal de MASOVINO, para incorporar y transmitir una cultura de la innovación, tanto productiva como organizacional.
- Líneas de trabajo para aspectos productivos y estructurales.
- Comunidad, mujeres, jóvenes y actores de la cadena de valor, todos informados del rol que cumple la Cooperativa en su territorio de acción.

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Los beneficiarios de la propuesta serán los socios de la Cooperativa Masovino, conformada por 32 productores ovinos de 7 comunas del secano de la Región de O'Higgins, que trabajan con carne de cordero proveniente principalmente de razas cárnicas. Por lo cual se obtiene una calidad superior para la producción de canales y de distintos cortes. Nuestros asociados están actualmente en la obtención de un sello o marca para el cordero regional, de manera de diferenciar las cualidades cárnicas de nuestros corderos respecto a otros del país. Los socios están comprometidos y confían en su directiva, sin embargo, en conjunto se reconoce la necesidad de consolidar ventas, capital de trabajo, inversiones, abrir espacios comerciales y nuevos productos y servicios, tanto externos como hacia el interior de la cooperativa.

La relación con la problemática es la necesidad de la cooperativa por ofrecer servicios valorizados por los socios, en sintonía directa y permanentemente actualizada con sus necesidades, de manera de ser un aporte real a los requerimientos productivos y sociales que tienen los cooperados.

Las necesidades de asociatividad por efecto de generar mayores volúmenes de comercialización y un mayor poder de negociación, es sin duda una ventaja importante al momento de ser cooperados, pero hoy no es suficiente. La innovación organizacional y productiva, la diferenciación de productos, la entrega de valor agregado, la infraestructura productiva comunitaria y los beneficios educativos, sociales y de salud de una cooperativa, deben ser la base hoy día del servicio cooperativo de Masovino, algo para lo cual se trabajará en el presente proyecto.

12. SOLUCION PROPUESTA

12.1. 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 que se desarrollará para abordar las necesidades identificadas, será priorizar aquellas líneas de acción que afectan e impactan de mayor forma a la Cooperativa. Una vez culminado el Plan de Acción, la directiva y asociados decidieron conjuntamente priorizar las siguientes acciones para el desarrollo sustentable de la Cooperativa, a través de la línea 2 de FIA:

1. LÍNEAS DE ACCIÓN ORGANIZACIONALES:

- A. Reformular y actualizar la Visión-Misión de MasOvino de acuerdo a las nuevas necesidades identificadas, así como sus objetivos estratégicos.
- B. Aumentar la dotación de personal para la Cooperativa
- C. Implementar un Programa Anual de Capacitaciones, para la mejora continua de la gestión productiva y social de la Cooperativa

2. LÍNEAS DE ACCIÓN PARA LA INNOVACIÓN

- A. Generar el Área de innovación y Nuevos Negocios, integrando nuevo personal que servirá para fortalecer la escasez de capacidades técnicas en materias de diferenciación, valor agregado, comercialización e innovación.
- B. Desarrollar nuevas líneas de productos y subproductos ovinos
- C. Desarrollar un Programa de Incorporación de Turismo y Gastronomía Ovina como actividad complementaria para el territorio.
- D. Desarrollar un Programa Estratégico de Posicionamiento Regional

12.2. 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 solución propuesta permitirá mejorar la gestión de la cooperativa e introducir procesos de innovación, a través de la puesta en marcha aquellas líneas de acción priorizadas para el desarrollo de futuros programas y proyectos, que permitirán abordar las brechas que amenazan la sustentabilidad de la Cooperativa, siendo estas líneas de acción seleccionadas la base para el futuro sustentable de la Cooperativa. La materialización y puesta en marcha de estas líneas de acción buscan por tanto mejorar la capacidad de gestión e innovación de MasOvino, fortalecer el modelo cooperativo actual, identificar acciones para acortar las brechas identificadas, impulsar la gestión de la innovación a nivel organizacional y productivo e identificar áreas de trabajo

cooperativo entre organizaciones y al interior de la propia cooperativa.

Dentro de las líneas de acción organizacionales priorizadas, se desarrollará una nueva definición explícita de la misión-visión de MASOVINO, se enfocará en una estrategia de diferenciación amplia e innovadora, asociada a la producción de carne de cordero de alta calidad, subproductos y servicios asociados, y atendiendo a los requerimientos de inocuidad, ambiente y entorno, lo que será una gran contribución tanto para socios como para la Cooperativa. La nueva misión-visión, objetivos y metas específicas deben considerar aspectos de administración comercial, recursos humanos operaciones y aspectos más “cooperativos” que los que se visualizan actualmente. Debe construirse un sistema de control de gestión que atraviese por todos los aspectos señalados y deben existir indicadores por área estratégica para hacer un seguimiento de las actividades, compromisos y metas planteadas.

Dentro de las líneas de acción para la innovación, crear un área de nuevos negocios e innovación al interior de la cooperativa, permitirá introducir una cultura de la innovación al interior de la cooperativa y a nivel de socios, lograr posicionar la innovación como una herramienta de desarrollo primordial para la sustentabilidad de la Cooperativa. Esta unidad debe velar por el apalancamiento de recursos para el financiamiento basal de la Cooperativa, a través de recursos propios o por fondos concursables (capital de trabajo e inversiones).

13. 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”.

13.1. Objetivo general¹

(Máximo 200 caracteres, espacios incluidos).

Poner en marcha las líneas de acción priorizadas por la Cooperativa MasOvino, de manera de asegurar el desarrollo sustentable e innovador de la Cooperativa, en el mediano y largo plazo.

13.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Reformular y actualizar la Visión-Misión de MasOvino de acuerdo a las nuevas necesidades identificadas en el Plan de Acción, así como sus objetivos estratégicos.
2	Generar el Área de Innovación y Nuevos Negocios (AIN), integrando nuevo personal que servirá para fortalecer las capacidades técnicas en materias de diferenciación, valor agregado, comercialización, capacitación, vinculación territorial, turismo e innovación transversal.
3	Prospectar y desarrollar nuevas líneas de productos y subproductos ovinos

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.

14. MÉTODOS

Indique y describa detalladamente **cómo** logrará el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta, considerando cada uno de los procedimientos que se van a utilizar.

Método objetivo 1: Reformular y actualizar la Visión-Misión de MasOvino de acuerdo a las nuevas necesidades identificadas en el Plan de Acción, así como sus objetivos estratégicos.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

- Debiese haber una nueva re-definición explícita de la misión de MASOVINO, la cual debería enfocarse en una estrategia de diferenciación amplia e innovadora, asociada a la producción de carne de cordero de alta calidad, subproductos y servicios asociados, y atendiendo a los requerimientos de inocuidad, ambiente y entorno.
- Lo anterior debe validarse y complementarse considerando la opinión de los socios de la Cooperativa, a través de ejercicios participativos de “brain-storming”.
- MASOVINO debe fijar una nueva misión-visión, objetivos y metas específicos en al menos los siguientes aspectos:
 - a. Administración: desarrollar una planificación o actualización de la misma cada 4 años y revisarla semestralmente, esto debe quedar en un compromiso de asamblea
 - b. Comercial: kilos de producto vendido por año, nuevos clientes, cobertura nacional e internacional, venta de insumos y equipos para sus socios y otros
 - c. Recursos humanos: contrataciones, funciones y capacitaciones requeridas
 - d. Finanzas: cálculo de rentabilidad, estados financieros, captación de recursos, evaluación de nuevos negocios o inversiones
 - e. Operaciones: eficiencia del uso de los recursos, logística
 - f. Aspectos sociales: Considerar beneficios en materias de salud, deportivo, esparcimiento, medico, entre otros
- De acuerdo a lo anterior, deben considerarse dentro de la nueva misión de MasOvino, aspectos más “cooperativos” que los que se visualizan actualmente.
- En general, debe considerarse que ser parte de una Directiva o Gerencia de una cooperativa tiene mucho de “servicio público”, puesto que el fin último es beneficiar a los socios.
- Deben construirse un método interno de control de gestión que atraviese por todos los aspectos señalados en los párrafos anteriores. Deben existir indicadores por cada área estratégica, de manera de poder medir, evaluar y corregir las acciones implementadas bajo el alero de la nueva misión de la Cooperativa.
- Se desarrollarán también Talleres de Co-creación en conjunto con los profesionales, e integrantes de la cooperativa Más-Ovino para redefinir la visión - Misión y objetivos estratégicos.
- Se considerará como herramienta fundamental para la nueva Misión al análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas realizado en la etapa 1.
- Se hará uso de técnicas de Brainstorming en las actividades
- Desarrollo de plan y Objetivos en conjunto con la Cooperativa análisis de vectores y estrategias (Metas, Objetivos, Indicadores, Actividades).

- Sanción del Plan.

Método objetivo 2: Generar el Área de innovación y Nuevos Negocios, integrando nuevo personal que servirá para fortalecer las capacidades técnicas en materias de diferenciación, valor agregado, comercialización, capacitación e innovación.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

- A través de capacitaciones, se debe lograr introducir una cultura de la innovación al interior de la cooperativa y a nivel de socios, lograr posicionar la innovación como una herramienta de desarrollo primordial para la sustentabilidad de la Cooperativa.
- Se debe trabajar al interior de esta unidad en aumentar el área de negocios de la cooperativa, con nuevas oportunidades de negocios de carnes y también subproductos.
- Considerar al momento de aumentar la dotación de profesionales de la Cooperativa, un perfil de profesional capaz de cumplir con el rol de esta nueva unidad.
- Se debe desarrollar un programa de capacitación e inducción al nuevo personal seleccionado para la AIN
- Incorporar acciones de I+D+i, vigilancia estratégica e inteligencia de mercado en la Cooperativa, para cubrir necesidades tales como reaccionar más rápido ante cambios de entorno, generar nuevos mercados nacionales o internacionales, aumentar las alternativas y variedad de productos a ofrecer, aprovechar economías de escala, entre otros.
- Asignar un rol fundamental para esta unidad, que debe ser velar por el apalancamiento de recursos para el financiamiento basal de la Cooperativa y perdurable en el tiempo de la Cooperativa, a través de recursos directos y por fondos concursables (capital de trabajo e inversiones).
- Posteriormente, se debe adecuar el Plan de Negocio de la Cooperativa con una mirada más amplia, considerando la opinión de los socios y los funcionarios, de una forma más participativa e integradora, considerando un encargado/a que gestione esta labor de manera permanente en el tiempo.
- Como actividad permanente de esta nueva unidad, será visualizar y diagnosticar cuales son los productos o servicios ofrecidos por la cooperativa y catalogados por los socios como deficientes y generar un programa de mejora continua de estos.
- La modernización pasa por líneas transversales de acción, se debe generar un programa de innovación en términos de organización, inclusividad de género y juventud y hasta de infraestructura en forma de una sede formal de la Cooperativa, proyectando una nueva imagen, moderna, sustentable, inclusiva y consolidada.
- Como función para la nueva unidad, también estará identificar aliados estratégicos nacionales e internacionales que puedan aportar con beneficios organizacionales y productivos a MASOVINO. Materializar y concretar alianzas estratégicas con estos organismos y generar permanentes intercambios comerciales, de expertos y de experiencias con ellos.
- El principal destino de los corderos de MASOVINO es para carne. En este sentido, se debe estar permanentemente atiendo requerimientos de asesoría técnica, en producción ovina (desde el animal mismo, pasando por la nutrición hasta temas sanitarios), en manejo de praderas y otros temas relativos a una producción moderna, ej. Sustentabilidad del sistema productivo.
- Dado que se plantea el desarrollo de la cadena ovina mediante una planta de

faenamiento, desposte envasado y congelado, se hace relevante construir un protocolo riguroso de logística, faena y comercialización de los corderos y que se aplique a todo los corderos de los socios. En este punto además se recomienda ser totalmente transparente. Esto último tiene relación con la generación de confianzas entre socios y ejecutivos de la cooperativa. Este punto es crucial para la sustentabilidad de MASOVINO.

- Se explorarán otros mercados de destino, principalmente el europeo. Conjuntamente con ProChile se puede realizar una acción de penetración de mercado con muestras de producto en el mercado europeo.
- Se va a profundizar un análisis relacionado con los canales internos de comercialización, sobre todo en restaurantes y hoteles.
- La comunicación de las bondades del producto debe desarrollarse en mayor profundidad, ejemplo buscar alianzas con viñas, hoteles, restaurantes de la zona para relevar la imagen del cordero de O'Higgins y vincularse con el turismo.
- Se desarrollarán acciones de cobertura comercial en todos los agentes comerciales (supermercados, carnicerías, hoteles, restaurantes, servicios de catering, tiendas de especialidad, canal electrónico, telemarketing, exportadoras de productos cárnicos, entre otros).
- Es relevante captar los recursos para inversión y capital de trabajo conjuntamente. Debe haber un cálculo precios de ambas partidas.
- Se debe profundizar en la captación de recursos en diferentes fuentes públicas y privadas, así como fuentes de concursos a fondos públicos.
- Continuar con estrategia de construcción de alianzas con entidades públicas y privadas.
- La AIN tendrá la función de desarrollar acciones de vigilancia, inteligencia y prospección de mercado y tecnologías ovinas.
- Se Evaluará la posibilidad de incorporar la comercialización de insumos y equipos para los cooperados.
- Se Desarrollarán capacitaciones, ya sean éstas técnicas o de gestión para ejecutivos y socios.
- Se Formalizarán vinculaciones con otras entidades públicas y privadas bajo un enfoque de cadena de valor y relacionamiento con otros actores que potencien a MASOVINO (ej. gastronomía- vinos)
- Se Identificarán requerimientos en los mercados internacionales (exigencias de calidad e inocuidad alimentaria).
- Se buscará Identificar y formalizar contratos con nuevos clientes (cobertura comercial en el mercado interno y en exportaciones)
- Comunicar en forma amplia las actividades de MASOOVINO en diversas instancias (exposiciones, página web, charlas, entrevistas, material impreso, correos electrónicos masivos, telemarketing, información de los productores adscritos a MASOVINO, información de las actividades de agregación de valor relativas a faenamiento, envasado, conservación, congelados, entre otros)
- Gestionar la participación en diferentes instancias que involucran el desarrollo del rubro (seminarios, municipios, asociaciones gremiales, agencias de Estado, entre otros).
- Capacitación en herramientas digitales de la comunicación como whatsapp, mensajes de texto, email, Facebook, twitter, Instagram, etc.
- Fortalecer la capacitación en materias de cooperativismo, de calidad e inocuidad para la comercialización de cordero para carne, puesta en valor de subproductos ovinos (lana, cuero, cuernos, artesanías, etc.), innovación productiva y organizacional, trabajo en equipo, comunicación efectiva, agroturismo, planes de marketing, formulación de proyectos, vigilancia de mercado, comercialización y economías de escala, negociación, aspectos tributarios y contables, aspectos

legales, tecnologías de la comunicación, redes sociales, inclusividad, entre otros.

- Se desarrollará una vinculación con la oferta turística existente, gastronómica, turismo productivo. Esto último incluirá la incorporación en asociaciones gremiales turísticas, Incorporación en rutas turísticas, Gestionar visitas a predios que dediquen a la producción de corderos en coordinación con operadores turísticos, Desarrollar una señalética que permita localizar las unidades productivas de cordero en el territorio (simil viñas) y Desarrollar una oficina (ruta del cordero de O'Higgins) que vincule la carne de cordero con la industria turística, lo cual se podría hacer en forma conjunta con otras organizaciones de la Región de L. B. O'Higgins que se dediquen a la producción de corderos y viñas
- Se desarrollará adicionalmente un Programa Estratégico de Posicionamiento Regional de la Cooperativa.
- Generar alianzas estratégicas internacionales con otras cooperativas, federaciones o confederaciones, para la internacionalización de la Cooperativa MASOVINO, buscando atraer nuevas oportunidades de intercambio de experiencias, nuevas oportunidades de negocio, innovación sectorial y comercialización, la cooperación entre cooperativas y ayuda mutua.

Método objetivo 3: Desarrollar nuevas líneas de productos y subproductos ovinos

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

1. Se desarrollará un análisis de factibilidad técnica y económica para la oferta de productos y subproductos ovinos cárnicos en distintos formatos, para consumo humano
2. Se desarrollará un análisis de factibilidad técnica y económica para la oferta de productos y subproductos ovinos para consumo animal (pellet)
3. Se desarrollará un análisis de factibilidad técnica y económica para la oferta de subproductos ovinos no cárnicos (Lanas, cornamentas, artesanías, otros)
4. Se desarrollará un programa de capacitación en elaboración de nuevos productos de cordero
5. Inducción de condiciones sanitarias de procesamiento para alimentos.
6. Presentación teórica de procesos de elaboración y normativa vigente, con diagramas de bloques y layout de línea de procesamiento.
7. Controles del proceso de elaboración, como uso de aditivos en productos cárnicos, con la entrega de apuntes de los procesos realizados. Además, considera los envases para los productos, ya sea tripa natural o artificial, vidrio, bolsas para vacío.
8. La entrega de una carpeta con material teórico de la inducción.
9. Desarrollo de prototipo. La segunda parte de la capacitación es práctica donde los participantes podrán ingresar a la sala de proceso y bajo la supervisión del jefe de planta realizar la elaboración de los productos en la sala de procesos cárnicos (ej, salame, longaniza, marinado, etc).
10. Desarrollo de Embutidos ovinos como nuevo producto, se planteará el desafío de fabricar y evaluar cecinas en base a carnes industriales de ovinos.
11. Diferenciar la calidad de los embutidos como subproductos desarrollados casi en un 100% en base a pura carne, por lo que lógicamente serán mejores.



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA

15. 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)	Fecha de alcance de la meta
1	1	Talleres participativos para obtener la nueva misión	Talleres para Nueva misión	1 Misión Enfocada a lineamientos antiguos	2 talleres participativos entre socios y directivas	Noviembre 2018
1	2	Nueva Misión obtenida participativamente entre socios y directiva	Nueva misión	1 Misión Enfocada a lineamientos antiguos	1 Misión Enfocada a lineamientos del nuevo plan de acción, principalmente considerando aspectos de Administración, Nuevos negocios, Recursos humanos, sustentabilidad, Operaciones y Aspectos sociales	Diciembre 2018
2	3	Área de innovación y nuevos negocios (AIN) desarrollada	Área de innovación nuevos negocios (AIN)	Sin Área de Negocios e Innovación	1 Área de Negocios e Innovación	Noviembre 2018
2	4	Nuevo personal capacitado e integrado a la AIN	Nuevo personal capacitada	AIN sin personal	Al menos 2 personas integradas y	Marzo 2019

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.

					capacitadas, encargadas de la AIN	
2	5	Análisis de Aspectos de Diferenciación y valor agregado para productos ovinos identificados	Aspectos de Diferenciación y valor agregado	Priorización de nuevos productos o productos diferenciados	Al menos 2 nuevos productos o productos diferenciados de origen ovino	Abril 2019
2	6	Aspectos de comercialización fortalecidos	Aspectos de comercialización	No existe actualmente un Programa de la Comercialización para la Cooperativa	1 Programa de comercialización que abarque los aspectos mencionados en la sección de método	Mayo 2019
2	7	Capacitaciones transversales (inducciones, comerciales, cooperativismo, nuevos negocios, cadena productiva, etc.) desarrolladas	Programa de capacitación para directiva y socios	No existe actualmente un Programa de Capacitaciones para la Cooperativa	1 Programa de Capacitaciones que abarque los aspectos mencionados en la sección de método	Septiembre 2019
2	8	Programa de vinculación territorial y turismo desarrollado	Programa de vinculación territorial y turismo	No existe actualmente un Programa de vinculación territorial y turismo	1 Programa de vinculación territorial y turismo que abarque los aspectos mencionados en la sección de método	Septiembre 2019
3	9	factibilidad técnica y económica para la oferta de nuevos productos para consumo humano desarrollada	Factibilidad de nuevos productos cárnicos	No existe actualmente un estudio de factibilidad para nuevos productos cárnicos	1 Informe de Factibilidad técnico-económica para nuevos productos cárnicos	Marzo 2019
3	10	factibilidad técnica y económica para la oferta de productos y subproductos ovinos para	Factibilidad de nuevos productos para mascotas	No existe actualmente un estudio de factibilidad para nuevos	1 Informe de Factibilidad técnico-económica para nuevos	Mayo 2019

		consumo animal (pellet) desarrollada		productos para mascotas	productos para mascotas	
3	11	factibilidad técnica y económica para la oferta de subproductos ovinos no cárnicos (Lanas, cornamentas, artesanías, otros) desarrollada	Factibilidad de nuevos sub-productos no carnicos	No existe actualmente un estudio de factibilidad para nuevos sub-productos no cárnicos	1 Informe de Factibilidad técnico-económica para nuevos sub-productos no cárnicos	Julio 2019
3	12	Capacitación en elaboración de nuevos productos de cordero desarrollada	Capacitación en nuevos productos	No existe actualmente un Programa de Capacitación en elaboración de nuevos productos de cordero desarrollada	1 Capacitación en elaboración de nuevos productos de cordero desarrollada según detalle en sección de método	Abril 2019

16. 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.

N º O R E	Nº R E	Actividades	2018-2019														
			Trimestre														
			Oct-nov-dic 2018			Ene-feb-mar 2019			Abr-May- Jun 2019			Jul-Ago-Sep 2019					
1	1	Desarrollar Talleres participativos para obtener la nueva misión	X	X													
1	2	Desarrollar la Nueva Misión obtenida participativamente entre socios y directiva	X	X	X												
2	3	Desarrollo y formalización del Área de innovación y nuevos negocios (AIN)	X	X													
2	4	Capacitación del Nuevo personal e integrado a la AIN	X	X	X	X	X	X									
2	5	Identificación de Aspectos de Diferenciación y valor agregado para productos ovinos			X	X	X	X	X								
2	6	Desarrollar e implementar un Programa de fortalecimiento en Aspectos de comercialización			X	X	X	X	X	X							
2	7	Desarrollar e implementar las Capacitaciones transversales (inducciones, comerciales, cooperativismo, nuevos negocios, cadena productiva, etc.)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2	8	Desarrollar el Programa de vinculación territorial y turismo						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3	9	factibilidad técnica y económica para la oferta de nuevos productos para consumo humano			X	X	X	X									
3	10	factibilidad técnica y económica para la oferta de productos y subproductos ovinos para consumo animal (pellet)					X	X	X	X							
3	11	factibilidad técnica y económica para la oferta de subproductos ovinos no cárnicos (Lanas, cornamentas, artesanías, otros)						X	X	X	X	X					
3	12	Desarrollar las capacitaciones en elaboración de nuevos productos de cordero			X	X	X	X	X								

17. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA		
Hitos críticos⁵	Resultado Esperado⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Desarrollo de la Nueva Misión obtenida participativamente entre socios y directiva	2	Abril 2019
Área de innovación y nuevos negocios (AIN) desarrollada	3	Noviembre 2018
Capacitación en elaboración de nuevos productos de cordero desarrollada	12	Abril 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.
Formulario de postulación

18. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA					
18.1. Organización de la propuesta					
Describe la función del ejecutor y asociados (si corresponde) en la propuesta.					
	Función en la propuesta				
Ejecutor	Coordinar y Supervisar las acciones generales contempladas en el proyecto, velando por el cumplimiento de actividades, resultados esperados, objetivos y carta Gantt, haciendo un seguimiento y control permanente y participando en la toma de decisiones.				
Asociado 1					
Asociado (n)					
18.2. 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 4) - Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (Anexo 5) - Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 6) 					
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	Alejandra Valencia	Médico Veterinario	Dirigir el presente proyecto y velar para que los objetivos y resultados se cumplan. Seguimiento y control de las actividades, participación en ellas.	1200	no incremental
3	Andrés Castro	Ing. Agronegocios	Encargado de conducir y coordinar las acciones de	1600	Incremental

	Maillard	Mg. en Economía financiera	la nueva unidad de innovación y negocios, y las acciones descritas en el método de esta sección		ntal
3	Marlene Henríquez	Administrativo Contable	Encargada de la gestión administrativa en termino de cartas y rendición de informes técnicos y financieros.	1200	Incremental
<p>18.3. 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 registrá su vinculación con la entidad postulante?</p> <p>Adicionalmente, se debe adjuntar Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, Anexo 7.</p>					
No aplica					
<p>18.4. 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>Formulación de proyecto: Rodolfo Cortés Díaz. Director Ejecutivo de la Agencia de Innovación y Sustentabilidad ChileSustenta Ltda. Agencia de innovación y sustentabilidad para los sectores agroalimentario, forestal y turismo, que promueve el desarrollo sustentable de una forma diferenciada, inclusiva y competitiva, poniendo siempre a las personas al centro del desarrollo. Para ello se consideran los tres pilares fundamentales del desarrollo sustentable, es decir, un balance entre lo social, económico y ambiental.</p>					

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

19. POTENCIAL IMPACTO ⁸

A continuación identifique claramente los potenciales impactos que **estén directamente** relacionados con la realización de la propuesta.

19.1. 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)

A. Impactos comerciales

- El principal destino de los corderos de MASOVINO es para carne. En este sentido, se espera con las capacitaciones comerciales estar permanentemente atendiendo requerimientos de asesoría técnica, en producción ovina (desde el animal mismo, pasando por la nutrición hasta temas sanitarios), en manejo de praderas y otros temas relativos a una producción moderna, ej. Sustentabilidad del sistema productivo.
- Se espera explorar otros mercados de destino, principalmente el europeo. Conjuntamente con ProChile se puede realizar una acción de penetración de mercado con muestras de producto en el mercado europeo.
- Se espera ampliar y formalizar el canal interno de comercialización, sobre todo en restaurantes y hoteles.
- Se espera además desarrollar acciones de **cobertura comercial en todos los agentes comerciales** (supermercados, carnicerías, hoteles, restaurantes, servicios de catering, tiendas de especialidad, canal electrónico, telemarketing, exportadoras de productos cárnicos, entre otros).

B. Impactos productivos

- Dado que se plantea el desarrollo de la cadena ovina mediante una planta de faenamiento, desposte envasado y congelado, se construirá un **protocolo riguroso** de logística, faena y comercialización de los corderos y que se aplique a todo los corderos de los socios. En este punto además se recomienda ser totalmente transparente en relación a la generación de confianzas entre socios y ejecutivos de la cooperativa.

⁸ El impacto debe dar cuanta 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.

C. Impactos productivos

- Se pretende elaborar una estrategia comunicacional que destaque las bondades del producto debe desarrollarse en mayor profundidad, ejemplo buscar alianzas con viñas, hoteles, restaurantes de la zona para relevar la imagen del cordero de O'Higgins.
- Es relevante captar los recursos para inversión y capital de trabajo conjuntamente. Debe haber un cálculo precios de ambas partidas.
- Desarrollar en el cuerpo ejecutivo la función de prospección de mercado y tecnologías
- Comunicar en forma amplia las actividades de MASOOVINO en diversas instancias (exposiciones, página web, charlas, entrevistas, material impreso, correos electrónicos masivos, telemarketing, información de los productores adscritos a MASOVINO, información de las actividades de agregación de valor relativas a faenamiento, envasado, conservación, congelados, entre otros)
- Gestionar la participación en diferentes instancias que involucran el desarrollo del rubro (seminarios, municipios, asociaciones gremiales, agencias de Estado, entre otros).
- Compra y venta de insumos y maquinaria, a bajos precios para los socios

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	Nueva Unidad de Negocios e Innovación	0	1
2	Compra y venta de insumos y maquinaria	100	Al menos 5% más bajo al 3r año
3	Aumentar consumo per cápita regional, basado en el consumo nacional	Chile tiene un bajo consumo interno de carne ovina (0,78Kg/persona/año)	Aumentar en al menos 5% al 3r año

19.2. 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)

Impactos Sociales:

- Se espera generar dos nuevos puestos de trabajos en la nueva unidad de innovación y nuevos negocios
- A nivel de producto, se espera poder ofrecer y asegurar productos de más inocuos para su

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.

consumo, en beneficio de la salud de las personas			
N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²
1	Puestos de trabajo en la nueva AIN	0	2
2	Línea de productos más inocuos	0	1 al 3er año
n			
<p>19.3. 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.</p>			
(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)			
<ul style="list-style-type: none"> Se espera desarrollar capacitaciones en materias de cambio climático y uso eficiente de agua, y su potencial impacto en la producción ovina del territorio 			
N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador ¹³	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴
1	capacitaciones en materias de cambio climático y uso eficiente de agua	0	1
2			
n			
<p>19.4. 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.</p>			
(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)			
No aplica			

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.

N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador ¹⁵	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁶
1	No aplica		
2			
n			

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.

ANEXO 5. CURRÍCULUM VITAE (CV) DEL COORDINADOR Y LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO TÉCNICO

Se debe presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, de cada profesional integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 5 años.

Alejandra Andrea Valencia Medina

1. ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE: Alejandra Andrea Valencia Medina
RUT:
FECHA DE NACIMIENTO:
NACIONALIDAD: Chilena
PROFESION(ES): Médico Veterinario
GRADO(S) ACADEMICO(S): Licenciado en Cs. Veterinarias y Pecuarias
DIRECCION LABORAL:
TELEFONO LABORAL:
CORREO ELECTRONICO:
PÁGINA COOPERATIVA:

Perfil Profesional y Reseña

Profesional comprometida con contribuir al desafío de hacer de Chile una potencia agroalimentaria y forestal, a través de acciones concretas, abriendo espacios que promuevan la creación de capital social, facilitando la innovación y gestión de recursos disponibles, comprendiendo las necesidades presentes en individuos, grupos sociales y comunidades insertas en el sector silvoagropecuario. Experiencia profesional en el trato con productores y comunidades del rubro de la producción de carne ovina y sector lácteo y carne en bovinos, vinculada como profesional a empresas líderes del sector agroalimentario y como asesor en empresas de consultorías agropecuarias, las cuales orientan sus esfuerzos en promover la obtención de alimentos de origen animal de manera sustentable y a fortalecer el desarrollo de las comunidades agrícolas. Gran capacidad de gestión, manejo y participación en equipos multidisciplinarios, orientados a obtención de metas. Apoyo en postulación a fondos concursables y subsidios de instituciones públicas y apoyo en ejecución de actividades asociadas a proyectos de inversión. Actualmente comprometida con la economía social y el cooperativismo.

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

2.1 ENSEÑANZA SUPERIOR:

Título	Institución	Fecha Titulación	País

Médico Veterinario	Universidad de Chile	2008	Chile
Lic. En Cs. Veterinarias y Pecuarias	Universidad de Chile	2005	Chile

2.2 ENSEÑANZA CURSOS

Fecha	Institución y Lugar	Curso /Seminario/Congreso/Gira	Duración en horas
19/06/2016 Al 26/09/2016	CIESCOOP – USACH	Diplomado en Emprendimiento Social y Economía Solidaria	120
09/2015	Universidad de Módena. Septiembre. UNAF. LEGACOOOP, COOP. CHICO MENDEZ.	Escuela de cooperativistas en Italia, Líderes Cooperativos.	60
08/2015	Grupo Pastores Cooperativos. Zaragoza España.	Gira Cooperativismo y cadena de valor ovina España Grupo pastores cooperativos.	60
28/05/2013 Al 08/08/2013	Centro de Desarrollo Directivo. U. Católica Esc. De Administración. CORFO	Curso Gestión de Negocios. PEL Consultores.	44
27/08/2012 a 28/10/2012	Universidad Estatal de Carolina del Norte-NCSU Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de la Empresa, IICA-Uruguay. (e- learning)	Curso Internacional de Agroecología	60
01/2011	INIA Rayentué. Libertador Bernardo O´Higgins, Chile.	Curso de Actualización para Operadores SIRSD-S 2011.	12
25 al 27/10/2010	Secretariado Uruguayo de la Lana, Consorcio Ovino, INIA Hidango, Litueche, Región Libertador Bernardo O´Higgins	Curso de Manejo Ovino Para Encargados Rurales	24
14 Agosto 2010	Kellu-Kimén Ltda., Marchigue, Región Libertador Bernardo O´Higgins	Taller capacitación Requerimientos Nutricionales durante el ciclo productivo ovino y Formulación de raciones a mínimo costo	8
13- 14/08/2009	SOPROLE S.A. Santiago de Chile.	Curso Sistema informático SAP para Agropecuario: “Uso y Manejo del Módulo de Productores SAP”.	20
20/04/2009 al 14/07 2009	Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social y Comisión Económica para América Latina y el Caribe.	Curso: “Marco Lógico para la Formulación de Proyectos de Desarrollo”.	100

	(ILPES/CEPAL)		
15/04/2009 al 17/04/2009	Fac. de Cs. Veterinarias y Pecuarias, Universidad de Chile. Sociedad Mundial de Protección Animal. Servicio Agrícola y Ganadero. Santiago, Chile.	Curso- Taller: "Introducción Al Bienestar Animal"	21
12/01/2009 al 23/01/2009	Escuela de Salud Pública. Facultad de Medicina de la Universidad de Chile. Santiago, Chile.	Epidemiología espacial: "Uso de Sistemas de Información Geográfica en Salud Pública".	40

3. EXPERIENCIA LABORAL

3.1 SITUACION LABORAL ACTUAL

Fecha inicio mm/aaaa)	Razón Social	Cargo	Actividades o función(es) del Cargo	Encargado
01/04/2016	Cooperativa Agropecuaria MásOvino Ltda.	Gerenta Cooperativa MásOvino	Planificación, Organización, Dirección. Toma de decisiones Comunicación El control de desempeño Representante legal firma de documentos relacionados con las actividades económicas y financieras y proyectos de la Cooperativa, ejecución plan trabajo CORFO proyecto PAM OVINO. Gestión comercial.	Alejandra Valencia Medina Cel. 998775451 Mail: alevalencia2001@yahoo.es;
23/08/2014 Al 31/03/2016	Cooperativa Agropecuaria MásOvino Ltda.	Presidenta de Cooperativa MásOvino	Presidir las reuniones de Asamblea General, firma conjunta de documentos relacionados con las actividades económicas y financieras de la Cooperativa, representar a la Cooperativa en todos los actos oficiales, velar por la buena marcha organizativa, socio económica de la Cooperativa, firma de actas, firmar y establecer los convenios de colaboración y ayuda con organismos.	Alejandra Valencia Medina Cel. 998775451 Mail: alevalencia2001@yahoo.es;
23/08/2014	Cooperativa Agropecuaria MásOvino Ltda.	Médico Veterinario socio Cooperativa MásOvino	Médico Veterinario asesor y apoyo en la gestión comercial con los productores. Desarrollo cortes, aseguramiento calidad, inocuidad y estándares de trazabilidad. Gestión de proyectos.	Alejandra Valencia Medina Cel. 98775451 Mail: alevalencia2001@yahoo.es;

5/09/2014 a 5/11/2014	F Y J CONSULTORES	Asesor etapa inversiones y seguimiento Capital empresa convenio GORE-SERCOTEC	Apoyo en la implementación de las inversiones y seguimiento de proyectos de capital empresa SERCOTEC, convenio GORE. Sector Marchigue, Paredones.	Trabajo efectuado a través de Consultora Agropecuaria y Comercial Global Animal Ltda. para F y J Consultores.
01/08/2013 A 31/08/2014 En la L.B.O 01/03/2014 A 31/12/2014 En la R.M.	PROCARNE COMERCIAL S.A.	Asesor Región L.B.O y R.M.	Trabajo con 108 pequeños productores del rubro ovino vinculados al Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), orientado a vincularlos a un encadenamiento comercial orientado hacia una mejora en la gestión y calidad de su producción de corderos. Apoyo en la gestión comercial de PROCARNE S.A.	Médico Veterinario Bernardo Pizarro, Encargado Nacional de Alianzas Comerciales PROCARNE COMERCIAL S.A.
11/02/2013	Servicio Agrícola y ganadero	Operador acreditado SIRSD-S 2013-2014-2015	Elaboración de proyectos de recuperación de suelos degradados, SIRSD-S: Captura en terreno, muestreo de suelo, formulación proyecto y gestiones ejecución proyecto con empresa privada.	Paula Silva Encargada Regional Programa recuperación de suelos.
12/02/2013	Instituto de Desarrollo Agropecuario	Operador acreditado SIRSD-S 2013-2014-2015	Elaboración de proyectos SIRSD-S: Captura en terreno, muestreo de suelo, formulación proyecto y gestiones ejecución proyecto con empresa privada de insumos.	Alvaro Gálvez Solar Profesional de Apoyo Departamento de Fomento Región del Libertador General B. O'Higgins
20/08/2012	Consultora Agropecuaria y Comercial Global Animal Ltda.	Gerente de Gestión y Desarrollo. Socio Fundador	Médico Veterinario asesor y encargado de la generación de redes para el fomento y la innovación. Adjudica PAM CORFO 2014.	Alejandra Valencia Medina Cel. 98775451 Mail: alevallencia2001@yahoo.es;
22/3/2010	Servicio Agrícola y Ganadero	Médico Veterinario Tercero Autorizado (acreditado) SAG. Res. 1584.	Funciones relativas a los programas de acreditación. Bovino: PABCO, Trazabilidad, enfermedad Tuberculosis y Brucelosis. Ovino: PABCO	Servicio Agrícola y Ganadero

3.2 EXPERIENCIA LABORAL ANTERIOR

- ✓ **RUBRO:** **OVINO**
- ✓ **RUBRO:** **EVALUACIÓN Y FORMULACIÓN DE PROYECTOS SILVOAGROPECUARIOS**

Formulario de postulación
Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018

Fecha inicio	Fecha Fin	Razón Social	Cargo	Actividades o función(es) del Cargo
11/02/2013	2013	Servicio Agrícola y ganadero	Operador acreditado SIRSD-S 2012-2013	Elaboración de proyectos SIRSD-S: Captura en terreno, muestreo de suelo, formulación proyecto y gestiones ejecución proyecto con empresa privada.
12/02/2013	2014	Instituto de Desarrollo Agropecuario	Operador acreditado SIRSD-S 2012-2013	Elaboración de proyectos SIRSD-S: Captura en terreno, muestreo de suelo, formulación proyecto y gestiones ejecución proyecto con empresa privada de insumos.
04/2009	07/2009	Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ILPES/CEPAL). (100 hrs.).	Profesional participante del curso	Curso: "Marco Lógico para la Formulación de Proyectos de Desarrollo".
08/2010	04/2012	KELLU KIMÉN LTDA. / TECNOVIS LTDA.	1.-Jefe Técnico Servicio Asesoría Técnica Ovinos 2 Litueche. Consultora Kellu-Kimén Ltda. Libertador Bernardo O'Higgins, Chile. (Grupo de 67 productores). 2.-Jefe Unidad Operativa Regional Servicio Asesoría Técnica "SAT Ovinos Regional L.B.O.". INDAP. Libertador Bernardo O'Higgins, Chile. (Grupo de 138 productores).	FONDOS INDAP: Detección de necesidades, captura de proyectos y concientización del productor a cerca de necesidades detectadas, recolección de documentación y datos para formulación de proyectos, apoyo en regularización de documentación legal para efectuar proyectos, apoyo a otros profesionales y compañeros de equipo en formulación de proyectos PDI, SIRSD-S, elaboración de bonos de praderas suplementarias, facilitar entrega de proyecto para firma de productor y entrega en INDAP. Canalización de otros recursos de instituciones de fomento productivo, CORFO, CONAF, FNDR, INIA, capturas PRI, etc.

2.2 EXPERIENCIA LABORAL

REFERENCIAS DE CLIENTES ALEJANDRA VALENCIA MEDINA

Fecha	Razón Social	Actividades o función(es) desarrolladas
07-2011 a 04-2012	Instituto De Desarrollo Agropecuario	Médico Veterinario, Jefe Unidad Operativa Regional Servicio Asesoría Técnica "SAT Ovinos Regional L.B.O.". Consultora Tecnovis Ltda. INDAP. Libertador Bernardo O'Higgins, Chile. (Grupo de 138 productores).

06-2009 a 09-2009	SOPROLE S.A.	Médico Veterinario Cargo Agropecuario. SOPROLE S.A. Labores relativas a: Calidad de leche, coordinar transporte de recolección de leche Predial a Planta Lechera (Talca-Linares a Santiago y Chillán a Los Ángeles). Labores administrativas en SAP: liquidaciones productores, pago a transportista, monitoreo calidad. Trabajo en terreno, tomas de muestras, comunicación constante con los productores. Reemplazo Pos Natal.
07-2005 a 12-2005	Universidad de Chile Fac. de Cs. Veterinarias y Pecuarias	Ayudante del Ramo de Producción Ovina y Caprina. Ramo décimo semestre. Facultad de Ciencias Veterinarias y Pecuarias. Universidad de Chile.

MARLENE HENRIQUEZ PARRA



INFORMACION PERSONAL

- Rut:
- Estado civil: Soltera.
- Nacionalidad: Chilena
- Fecha de nacimiento:

EDUCACIÓN

1997–2001 **Universidad Católica de la Sma. Concepción** **Concepción**
Contador Auditor

- Egresada de la carrera Contador Auditor

1990–1994 **Instituto Superior de Comercio** **Chillán**
Contador General

- Titulada en la Especialidad de Contabilidad General

EXPERIENCIA PROFESIONAL

2015–2016 **Contadora (Independiente)** **La Estrella**

2013– Feb.2015 **Lapostolle S.A.** **Santa Cruz.**

Contralor

- Responsable de velar por la correcta ejecución de la normativa contable y tributaria de las empresas del Holding, ejecutando acciones de control para disminuir riesgos contables y tributarios.
- Se encarga del proceso contable de Empresa Elaboradora de Pisco (Perigee Spirits SA.)
- Emite informes de consolidación para casa matriz en Francia.
- Realiza presentación de antecedentes ante SII y/o otras instituciones.
- Coordina la entrega de información para proceso de auditoría externa.

2010- Junio 2013 Soc. Agrícola La Rosa Sofruco.

Peumo.

Contadora Sofruco Alimentos Ltda.

- Análisis de cuentas.
- Análisis de obligaciones con bancos.
- Conciliación bancaria multimoneda.
- Declaración de IVA mensual y Solicitud de Devolución IVA Exportador.
- Balance y Estados Financieros Mensuales..

2008- Nov/ 2009 BPO Consultores de Empresa Ltda.

Concepción

Contadora Encargada de Clientes.

- Auditoría de Estados Financieros.
- Cierre mensual de Balances y Estado de Resultados.
- Análisis de Cuentas

2006- 2008 Fundación de Beneficencia Hogar de Cristo

Concepción

Contadora Depto. Tesorería Sede BioBio.

- Flujo de Caja Mensual.
- Control financiero de 40 cuentas corrientes.
(Giro cheque computacional, Registro Contable, análisis de disponibilidad de fondos)
- Pago Nomina de proveedores, remuneraciones y honorarios, vía Internet.
- Control de cheques en cartera y protestados.
- Rendiciones Financieras a organismos gubernamentales.

2003- 2006 Netz S.A.

Concepción

1. Asistente Contable

CONOCIMIENTOS ANEXOS:

Dominio nivel usuario avanzado:

- Sistemas Contables: QAD- SOLOMON - NAP- TRANSTECNIA
- Microsoft Outlook, Word, Excel, PowerPoint.

CURRICULUM VITAE ANDRÉS CASTRO MAILLARD

- **Antecedentes Personales:**
- **Nombre :** Andrés Castro Maillard.
- **Fecha de Nacimiento :**
- **Estado Civil :** Soltero, sin hijos.
- **R.U.T. :**
- **Dirección :**
- **Comuna :** Ñuñoa.
- **Ciudad :** Santiago.
- **Teléfono :**
- **Nacionalidad :** Chilena.
- **Correo Electrónico :**

Antecedentes Académicos:

- Educación Básica : Liceo Alemán de Santiago. Recoleta, Santiago.
- Educación Media : Colegio De La Salle. La Reina, Santiago.
- Enseñanza Superior : Licenciado en Agronegocios, en Universidad de Santiago de Chile (USACH) Ingeniero en Agronegocios, en Universidad de Santiago de Chile (Usach) Egresado, en proceso de titulación de Magister en Economía Financiera, en Universidad de Santiago de Chile (USACH).

Conocimientos:

- Inglés Nivel Avanzado
- Manejo de Office Avanzado
- Formulación de proyectos de exportación e importación de productos.
- Formulación de proyectos de compra-venta de maquinaria y equipos agrícolas.
- Evaluación de proyectos de compra-venta de equipos agrícolas.
- Formulación de planes de marketing para productos agropecuarios.
- Asesoría en exportación de productos mineros
- Logística de comercio internacional para exportaciones
- Logística de actividades de extracción de recursos no minerales
- Asesorías de planificación y ventas de productos de la pequeña agricultura familiar
- Búsqueda y consolidación de nuevos mercados para productos
- Relación y negociaciones con nuevos clientes

Otros Datos de Interés:

Movilización Propia.

Creación de proyectos (ONG) de estímulo de producción a pequeños productores agropecuarios.

Asesorías profesionales independientes en temas de compra-venta de productos y de marketing a empresas emergentes.

Formulario de postulación

Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018

Encargado de área de comercio internacional y exportaciones
Activa participación en Organización de eventos deportivos
Organización de eventos Solidarios.

Experiencia Laboral.

CFT Santo Tomás 2018, Estación Central, ejerciendo como docente de la asignatura “Técnicas de Administración de Empresas Agropecuarias” (Marzo de 2018 hasta la fecha)

C&C Import and Export LTDA, Santiago, Ampliar mercados de productos de la empresa, estableciendo relaciones con nuevos clientes y ofreciendo productos en nuevos nichos de mercado, (Abril 2017, Marzo 2018)

C&C Import and Export LTDA 2016, Santiago, Copiapó y Arauco; Ejerciendo como encargado de importación de insumos desde el mercado Chino y de exportación de recursos mineros hacia el mercado de EEUU. (Mayo de 2016 hasta la fecha).

COMPAÑÍA MINERA CARRERA PINTO LTDA 2014, Tirúa, Arauco; Cargo de supervisor y encargado de extracción de materiales no metálicos para exportación hacia EEUU (Septiembre de 2014 hasta la fecha)

COMPAÑÍA MINERA CARRERA PINTO LTDA 2015, Casablanca; Ocupando puesto de asesor a honorarios de exportaciones de materias primas del área minera hacia China. (Noviembre 2015 hasta la fecha)

DEEP TRIP CHILE 2015, Santiago, Valparaíso y San Fernando; Ocupando el puesto de guía turístico en idiomas inglés y español, conductor y guía en actividades outdoor. (Febrero 2015-Febrero 2016).

CAMPOCOOP 2012, Santiago, Ejerciendo como asesor de proyectos externos de ésta institución, en temas de evaluación de viabilidad de proyectos productivos, compra y venta de equipos y formulación de proyectos (asesorías entre años 2012 al 2014)

SEMINARIO INTERNACIONAL COOPERATIVO UNAF 2012, Santiago, Cumbre y exposición internacional sobre el desarrollo del Sistema Cooperativo. Ejerciendo como parte del equipo Organizador del evento. (Realizado los días 7 y 8 de Noviembre de 2012)

OEAF, ONG Observatorio de Estudio de la Agricultura Familiar, Santiago, Ejerciendo como Presidente del directorio. (Noviembre 2014 hasta la fecha).

INOFOOD 2011, Santiago, cumbre y exposición internacional de inocuidad alimentaria, realizada por GCL capacita. Ejerciendo como anfitrión y recepcionista de los participantes a la cumbre. (7 y 8 de noviembre 2011). OEAF, ONG Observatorio de Estudio de la Agricultura Familiar, Santiago, Ejerciendo como Miembro Fundador, Director y Representante Legal. (Marzo 2012 a Noviembre 2014).

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

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

Coordinadora:

Nombre completo	Alejandra Andrea Valencia Medina
RUT	
Profesión	Médico Veterinario
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Agropecuaria Másovino Ltda.
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):	N/A
Rubros a los que se dedica:	N/A

Nombre completo	Marlene Henríquez Parra
RUT	
Profesión	Contador Auditor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Contadora (Independiente)
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):	N/A
Rubros a los que se dedica:	N/A

Nombre completo	Andrés Castro Maillard.
RUT	
Profesión	Ingeniero en Agronegocios. proceso de titulación de Magister en Economía Financiera.
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Profesional independiente.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	N/A
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	N/A
Rubros a los que se dedica:	N/A

ANEXO 7. CARTA DE COMPROMISOS involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de **colaboración**, si corresponde.

No aplica

ANEXO 8. LITERATURA CITADA

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). 1995. Principios y Valores Cooperativos. [En línea] <<http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>> Consulta: Agosto 2013.

ACOSTA, M. Y VERBEKE, G. 2009. La cooperación entre empresas cooperativas como una estrategia de desarrollo redes asociativas. Buenos Aires, Argentina.

ACUÑA, E. Y SANFUENTES, M. 2013 Métodos socioanalíticos para la gestión y el cambio en organizaciones. Santiago de Chile, Chile. Editorial Universitaria.

ALVESSON M. 2004. Capítulo 9: Organization: From Substance to Image? New York, Estados Unidos.

BERTULLO, J. 2010. Manual para cooperativas de trabajo asociado: Bases para la organización de una cooperativa de producción. Canelones, Uruguay. Industria Gráfica Cooperativa.

BOORSTIN. D. 1961. The Image: A Guide to pseudo-events in America. Nueva York, Estados Unidos. Ediciones Atheneum.

BURR, C. 1961. Las Cooperativas: Una economía para la libertad. Santiago de Chile, Chile. Editorial del Pacífico.

CAPRIOTTI, P. 2003. La Imagen Corporativa. En Losada, Gestión de la comunicación en las organizaciones. Barcelona, España.
116

CAPRIOTTI, P. 2007. Gestión de la Marca Corporativa. Buenos Aires, Argentina. La Crujía Ediciones.

CAPRIOTTI, P. 2009. Branding Corporativo: Fundamentos para la gestión estratégica de la Identidad Corporativa. Santiago de Chile, Chile: Colección de Libros de la Empresa.

CENSO. 2012. Resultados XVIII censo de población 2012, [En línea] <http://www.emol.com/documentos/archivos/2013/04/02/2013040214543_8.pdf> [Consulta: Noviembre, 2013].

CURUBETO, C.C. 2007. La marca universitaria (1ª edición). Buenos Aires, Argentina: Universidad Austral. [En línea] <<http://es.scribd.com/doc/72938750/La-Marca-Universitaria>> [Consulta: Diciembre, 2013].

DAVID, P Y DONALSON, J. 1998. Management cooperatives: Una filosofía para los negocios. Buenos Aires, Argentina. Ediciones Granica S.A.

DECOOP. 2009. Año Base estadístico. Situación socioeconómica de las empresas cooperativas al 2007. Unidad de capacitación, estudios y difusión. Santiago de Chile, Chile.
117

GIOIA, D.A. SCHULTZ, M. CORLEY, K. G. Cap. 14: Organizational Identity, Image, and Adaptive Instability.

- GRUNIG, J. 1993 Image and substance: From symbolic to behavioral relationships. Londres.
- HATCH, J.M. SCHULTZ, M. 2002. Cap. 15: The Dynamics of Organizational Identity.
- HATCH, J.M. SCHULTZ, M. 2010. Esencia de marca. Barcelona, España: Editorial Empresarial.
- LEY N° 18.046 Ley sobre sociedades anónimas. Superintendencia de bancos e instituciones financieras. Santiago de Chile, Chile.
- LEY N° 19.832 Ley General de cooperativas. Departamento de Cooperativas, Ministerio de Economía. Santiago de Chile, Chile.
- LEY N° 20.448 Ley General de bancos. Superintendencia de bancos e instituciones financieras. Santiago de Chile, Chile.
- LUBERTI, M. 20XX. Derechos humanos y cooperativas. [En línea] <http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/cooperativas_derechos_humanos.pdf> [Consulta: Noviembre 2013].
- MARBÁN, S. 1968 Cooperativismo y cooperativismo. México. Editorial Hispano Americana.
- 118
- MONZÓN, J. 2012. Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias. Economías N° 79, Primer cuatrimestre, 2012. España.
- NORMANN, R. 1984. Service management: Strategy and leadership in service businesses. New York, Estados Unidos. Ediciones Wiley.
- OIT. 1991. Dirección y administración de cooperativas. Madrid, España. Ministerio de trabajo y seguridad social.
- OIT. 2001. Promoción de las cooperativas. Quinto punto del orden del día. Conferencia internacional del trabajo. Ginebra, Suiza.
- PARSONS, T. 1960 Structure and process in modern societies. California, Estados Unidos. Free Press.
- PÉREZ, E., RADRIGÁN, M. Y MARTINI, G. 2003. Situación actual del cooperativismo en Chile. Santiago de Chile, Chile. Red Universitaria de las Américas en estudios cooperativos y asociativismo.
- REAL ACACEMIA ESPAÑOLA 2001. Diccionario de la lengua española (22ª edición). [En línea] <http://www.rae.es> [Consulta: Noviembre, 2013].
- STUART, A. WHETTEN, D.A. 1985. Cap. 6: Organizational Identity.

Plan de Acción y Sustentabilidad MasOvino 2018-2023