INFORME TECNICO FINAL

Nombre del proyecto	Fortalecimiento a la capacidad de gestión de la Cooperativa Campesina la Viñita de MARQUEZA, que favorezca el desarrollo económico, comercial, social y medioambiental.
Código del proyecto	PYT-2018-0629
Informe final	
Período informado (considerar todo el período de ejecución)	desde el 20 /12/2018 hasta el 20/08/2019
Fecha de entrega	20/08/2019

Nombre coordinador	FILOMENO DEL CARMEN MERIÑO ACEVEDO
Firma	

INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.

- Sobre la información presentada en el informe:

  - Debe dar cuenta de todas las actividades realizadas en el marco del proyecto, considerando todo el período de ejecución, incluyendo los resultados finales logrados del proyecto; la metodología utilizada y las modificaciones que se le introdujeron; y el uso y situación presente de los recursos utilizados, especialmente de aquellos provistos por FIA.
  - Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo aprobada por FIA.
  - Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
  - Debe ser totalmente consiste en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
  - Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero final y ser totalmente consistente con ella.

- Sobre los anexos del informe:

  - Deben incluir toda la información que complemente y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
  - Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
  - También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información.

- Sobre la presentación a FIA del informe:

  - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
  - La fecha de presentación debe ser la establecida en el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 0,2% del último aporte cancelado.
  - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha valida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

- El FIA se reserva el derecho de publicar una versión del Informe Final editada especialmente para estos efectos.

CONTENIDO

1. ANTECEDENTES GENERALES....4
2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO....4
3. RESUMEN EJECUTIVO....5
4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO....12
5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)....13
6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)....14
7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO....26
8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO....30
9. POTENCIAL IMPACTO....32
10. CAMBIOS EN EL ENTORNO....33
11. DIFUSIÓN....34
12. PRODUCTORES PARTICIPANTES....35
13. CONSIDERACIONES GENERALES....39
14. CONCLUSIONES....42
15. RECOMENDACIONES....42
16. ANEXOS....44
17. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA....44

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	**COOPERATIVA CAMPESINA LA VIÑITA DE MARQUEZA LIMITADA.**
Nombre(s) Asociado(s):	
Coordinador del Proyecto:	FILOMENO DEL CARMEN MERIÑO ACEVEDO
Regiones de ejecución:	REGION DE COQUIMBO
Fecha de inicio iniciativa:	20 DICIEMBRE 2018
Fecha término Iniciativa:	20 AGOSTO 2019

2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

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

Acumulados a la Fecha	
Aportes FIA del proyecto	
1. Total de aportes FIA entregados	
2. Total de aportes FIA gastados	
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes FIA	
Aportes Contraparte del proyecto	
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario
	No Pecuniario
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario
	No Pecuniario
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario

3. RESUMEN EJECUTIVO

3.1 Resumen del período no informado

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante el período comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante el período comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final, parte desde el inicio de un plan de asesorías y capacitaciones que generación de una base de conocimientos que permitiendo a todos los asociados estar preparados para asumir cargos , aportar con ideas innovadoras y participar activamente en las asambleas.
La modalidad de trabajo es a través de
1.-Asesorias profesionales con la categoría de expertos, estarán enfocadas a apoyar al consejo directivo, entregando información, aclarando dudas y entrega de material de apoyo :
a.-Legal:
b.-Contable Tributaria
Realizadas en sesiones de trabajo de 5 horas, contando con la asistencia del Consejo directivo, Junta de Vigilancia y equipo de trabajo contratado para las labores administrativas como resultado se obtienen la alta participación e interés del equipo directivo, la reestructuración de los comités, la generación de nuevas actividades y motivación pro abrirse a nuevas unidades de negocio. El recambio generacional en el consejo directivo.
2.-Como segunda modalidad de trabajo son talleres con la asamblea, enfocados en la generación de espacios de reflexión para que de manera grupal se analicen los problemas, sus causas, consecuencias y alternativas de soluciones, fortaleciendo los principios cooperativos y la organización interna. Como resultado de los talleres se destaca la asistencia de los asociados, el aprovechamiento de las potencialidades del grupo, la proyección de soluciones en conjunto y el análisis de temas transversales a todos los asociados, logrando la integración, el compromiso y la participación de todos los actores.
Los talleres se desarrollaron en días domingos en jornadas de 6 horas cada uno, con apoyo de profesionales expertos y desarrollo de trabajo grupal.
Estas sesiones de trabajo, se trabajaron siempre de una manera en que la participación es la base del aprendizaje y reforzando los principios cooperativos, la asociatividad y el trabajo compartido.
Paralelo al proceso de capacitación interna, el equipo de trabajo confecciona un plan de Acción a corto y mediano plazo, considerando todos los elementos que conforman la cooperativa valorando y rescatando todos los elementos que permitan mejorar la productividad y la competitividad, conociendo los requerimientos de cada uno de los cooperados y las potenciales unidades de negocio. Todos estos elementos son necesarios para entrar al mercado de una manera más competitiva.
Es así como se detectan algunos factores que favorecen la estabilidad de la cooperativa en el aspecto económico como es el que :
1.-La cooperativa cuenta con equipamiento e infraestructura adecuada (oficina central) que favorece el desarrollo y crecimiento de la actividad comercial y la apertura a nuevos

mercados.
2.-La cooperativa cuenta con un alto potencial en el ámbito productivo, que les permite abrir nuevas unidades de negocio, sin embargo se deben realizar acciones urgentes que disminuyan las brechas de competitividad.
Dentro de las dificultades urgentes de atender, encontramos la falta de herramientas en el área de fomento, la baja participación en alguna red de trabajo o apoyo, que no les han permitido acceder a proyectos de inversión y de financiamiento tanto a la cooperativa como a los asociados para que les puedan disminuir la pobreza en los sectores rurales.

Dentro de los desafíos que la cooperativa deberá considerar como relevante si ya que son necesarios a la hora de innovación:
Los desafíos más importantes se originan en el mercado en función de las nuevas expectativas y demandas de los consumidores y de la creciente competencia que vuelve difícil mantener la competitividad de las empresas, sobre todo en el rubro pisquero.
Prioritariamente, ellas se refieren a las características del producto que se ofrece, principalmente en términos de calidad, lo que lleva asociados atributos como inocuidad, trazabilidad, diferenciación y presentación.
La creciente competencia tanto en el mercado nacional como a nivel internacional, obliga a las empresas a respuestas ágiles y oportunas debiendo ser capaces de tener flexibilidad y capacidad de adaptación a las nuevas condiciones. Adicionalmente, en algunos casos, el tema de los volúmenes es importante para mantener nichos de mercado. En otras oportunidades, esto puede ser reemplazado por la capacidad para ubicar pequeños nichos sofisticados o exclusivos pero que presentan también la misma dificultad para mantenerse competitivos.
El plan de trabajo concluye a través de sugerencias que fueron presentadas a la asamblea para su conocimiento y definición de prioridades , que es necesario realizar algunos cambios para responder a los desafíos del mercado para efectos de desarrollar capacidades en la cooperativa para responder a los desafíos que se presentan como son:

a.-Comercialización: Creación y desarrollo de un plan de marketing y diagnóstico de mercados, conocimiento de canales, capacidades de negociación en cada una de las unidades de negocio.

B.-Agregación de valor: A través de la incorporación de tecnología y soluciones para transformar, generar nuevos productos o mejorar los actuales.

C.-Gestión: Desarrollar e incorporar instrumentos de planificación, control y evaluación, manejo de informática en los procesos productivos.

D.-Asociatividad: Revisar y construir normativas, competencias y prácticas asociativas equitativas y funcionales, para dar una estructura formal a la empresa cooperativa.

Considerando estos aspectos es necesario realizar estrategias que permitan:

1. Mejorar la organización y administración interna a través de la definición de nuevas áreas de desarrollo (comités) y la contratación de auditorías anuales de manera obligatoria, que den fiabilidad de las cuentas, mejora de los procedimientos internos y respaldo en etapas de gestión de activos y unidades de negocios. Esta deberá

revisar todos los estados contables con el fin de acreditar la veracidad y fiabilidad de la información, garantizando además que las cuentas anuales y a información contable sea correcta, generando confianzas en la dirección, corregir disfunciones, fallas o deficiencias y dar una mayor credibilidad a la hora de negociar nuevas inversiones.

2. Diseño y creación de un software que permita mejorar los procedimientos internos, resguardar y respaldar toda la información y documentación administrativa. Además centralice todas las unidades de negocio, Concentre la información y documentación administrativa contable y todos los datos de los asociados en general.

3. Definir nuevas unidades de negocio que favorezcan la creación de nuevas alternativas comerciales, de desarrollo de nuevos negocios y apertura de nuevos rubros tales como:

   3.1. Rescate del potencial turístico, que se encuentra en la estancia poniendo el valor la zona pre cordillerana donde se ubican los jeroglíficos

   3.2. Activar Puntos de explotación Minera, aprovechando los conocimientos de sus asociados y los puntos de extracción existentes en la hacienda.

   3.3. Desarrollar una Línea de Producción Caprina, para potenciar la crianza de ganado como una nueva unidad de negocios, estableciendo condiciones mínimas de alimentación del ganado y canales de venta, tanto en la producción de quesos como de carne. Ello permitiría mejoras en la calidad, cumplimiento de normas sanitarias y el acceso a mejores precios, lo que favorecerá directamente a los socios.

   3.4. Recambio de Especies Frutales, con alto valor y rendimiento y de bajo consumo hídrico. Según características del suelo y el clima, se promueva un recambio de los actuales cultivos a Tunas, Cítricos, Carozos, Frutales de Nuez entre otros.

   3.5. Desarrollar análisis de Explotación de Áridos, identificando los sectores del territorio, que permita desarrollar una unidad de negocio, principalmente en quebradas existentes en la estancia, ricas en piedras y arena que permiten el desarrollo del rubro.

   3.6. Establecer una Unidad Demostrativa de Frutales, la que permitirá validar las especies con mejor adaptación, rendimiento y valor comercial.

   3.7. Gestionar una Gira de Captura Tecnológica, la que permitirá fortalecer el conocimiento y observar in situ, las potencialidades que tiene el territorio de la Cooperativa, para el desarrollo de nuevas ideas de negocios tanto, que entregue además conocimientos en gestión y administración cooperativas como en la apertura de nuevos rubros. Es necesario que los asociados puedan establecer nexos y conocer negocios exitosos en localidades con clima similar y dirigidos por cooperativas con similares condiciones.

   3.8. Definir nuevos canales de comercialización, esto permitirá conectarse con el mercado y mejorar el valor de la producción de la Cooperativa Viñita Marqueza.

3.9. En relación a la primera unidad de negocio desarrollada como es el Almacén, es necesario abrir una sucursal en el Sector de Talcuna, que permita a los socios que tienen su residencia allí, puedan acceder a los beneficios y acrecentar además los ingresos hacia esta unidad de negocio.

4. Desarrollar un Plan de Marketing y el desarrollo de estrategias de comunicación y gestión comercial. Esto permitirá transformar uno de los puntos críticos de la gestión organizacional en una base de crecimiento de la cooperativa.
   4.1. Diseño e Implementación de una Imagen Corporativa, la que permitirá tener una mejor vinculación con el medio y lograr un mejor posicionamiento en la región.
   4.2. Diseño de la Pagina WEB. Esta herramienta mantendrá actualizada la información de la Cooperativa
   4.3. Programa de Capacitación en Herramientas Web y gestión la que será de gran importancia para que los asociados adquieran nuevos conocimientos.

Finalmente es necesario señalar que en este plan de Trabajo, se focalizan los esfuerzos organizacionales en la necesidad de mejorar la gestión interna y de negociación de la cooperativa.

3.2 Resumen del proyecto

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante todo el período de ejecución del proyecto. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante todo el período de ejecución del proyec Se da inicio al primer período de difusión de los proyectos y programa al consejo directivo, junta de vigilancia y posteriormente a los asociados, los que residen en distintas localidades de la comuna de Vicuña y la Serena de la Región de Coquimbo.
Se desarrolla el diseño de las fichas que se aplicaran tanto la ficha productiva, que se enfoca en conocer cada una de las unidades productivas, incluyendo a la Cooperativa como la ficha social u organizativa que se enfoca en conocer a cada uno de los socios, su rol en la cooperativa, grado de conocimiento de ésta y el potencial que ellos ven en el trabajo cooperativo. A su vez, se levanta información sobre la cooperativa y la apreciación que los socios tienen de sus dirigentes
Al momento de dar inicio a la aplicación de diagnósticos, se visita a cada socio en el lugar de residencia o donde este se encuentre con la finalidad de ge referenciar la vivienda y el predio, permitiendo aplicar de in situ las fichas diagnósticas, conocer sus requerimientos agrícolas, su rubros y capacidad productiva y finalmente su rol en la comunidad y en la cooperativa, dejando en evidencia las principales brechas respecto de un sistema productivo y su relación con la cooperativa.
Para el levantamiento de la línea base, se visita a cada socio en el lugar de residencia o donde este se encuentre residiendo la temporada de verano con la finalidad de ge referenciar la vivienda y el predio, permitiendo aplicar in situ las fichas diagnósticas, conocer sus requerimientos agrícolas, su rubros y capacidad productiva y finalmente su

rol en la comunidad y en la cooperativa, dejando en evidencia las principales brechas respecto de un sistema productivo y su relación con la cooperativa

Se realiza una actividad tipo reunión de trabajo con el consejo directivo, presentando el proyecto general y los resultados que se quieren lograr en el año 1 de ejecución y durante la ejecución de proyecto se realiza una reunión mensual para dar a conocer el avance del proyecto .

El día 15 de Marzo se realiza el lanzamiento oficial del programa contando con la participación de autoridades de la Comuna, de la Fundación para la innovación Agraria y principalmente la participación de los socios de la cooperativa campesina, los habitantes de la localidad de Viñita Alta y alumnos de la Escuela de Viñita.

Uno de los grandes retos fue la generación de una base de conocimientos que permita a todos los asociados estar preparados para asumir cargos , aportar con ideas innovadoras y participar activamente en las asambleas.

Es así como posterior al levantamiento de información terreno y construcción de una línea base se da inicio al proceso de capacitación, en dos modalidades:

1.-Asesorias

Asesorías: Profesionales con la categoría de expertos, realizaran asesorías especializadas, estarán enfocadas a apoyar al consejo directivo, entregando información, aclarando dudas y entrega de material de apoyo :

a.-Legal: En que se trabajo en conjunto con el consejo directivo, la junta de vigilancia y el equipo administrativo la nueva ley que rige a las cooperativas en Chile y sus modificaciones.(Asesoría legal análisis y ,modificación y actualización de los estatutos).

b.-Contable Tributaria : Donde se plantean temas de interés como son los principales aspectos tributarios que rigen a las Cooperativas en Chile, conforme a las nuevas normas legales vigentes y principalmente a la modificación Art. 17 Nº. 11

1.-Determinación del Impuesto Primera Categoría (Art. 17 Nº 2 del DL 824 de 1974).

2.-Base Imponible Afecta a Impuesto (Art. 17 Nº 11 del DL 824 Modificado por Ley 20.780).

3.- Ingresos brutos provenientes de operaciones con personas que no sean socios.

4.-Cuales son las operaciones propias del giro”

5.-Ingresos brutos provenientes de operaciones con personas que son socios

6.-Esquema de Tributación.

2.-Como segunda modalidad de trabajo, se invita a la asamblea a participar en talleres para reflexionar de manera grupal sobre los problemas, sus causas, consecuencias y alternativas de soluciones en relación a los principios cooperativos, la organización interna. En él se aprovecharán las potencialidades del grupo para proyectar soluciones y analizar temas transversales a todos los asociados, logrando la integración, el compromiso y la participación de todos los actores.

Los talleres se desarrollaron en días domingos en jornadas de 6 horas cada uno, con apoyo de profesionales expertos y desarrollo de trabajo grupal.

Estas sesiones de trabajo, se trabajaron siempre de una manera en que la participación es la base del aprendizaje y reforzando los principios cooperativos , la asociatividad y el trabajo compartido.

Paralelo al proceso de capacitación interna, el equipo de trabajo confecciona un plan de Acción a corto y mediano plazo, considerando todos los elementos que conforman la cooperativa valorando y rescatando todos los elementos que permitan mejorar la productividad y la competitividad, conociendo los requerimientos de cada uno de los cooperados y las potenciales unidades de negocio. Todos estos elementos son necesarios para entrar al mercado de una manera más competitiva.

Es así como se detectan algunos factores que favorecen la estabilidad de la cooperativa en el aspecto económico como es el que :

1.-La cooperativa cuenta con equipamiento e infraestructura adecuada (oficina central) que favorece el desarrollo y crecimiento de la actividad comercial y la apertura a nuevos mercados.

2.-La cooperativa cuenta con un alto potencial en el ámbito productivo, que les permite abrir nuevas unidades de negocio, sin embargo se deben realizar acciones urgentes que disminuyan las brechas de competitividad.

Dentro de las dificultades urgentes de atender, encontramos la falta de herramientas en el área de fomento, la baja participación en alguna red de trabajo o apoyo, que no les han permitido acceder a proyectos de inversión y de financiamiento tanto a la cooperativa como a los asociados para que les puedan disminuir la pobreza en los sectores rurales.

Se requiere que los asociados conozcan las brechas que tienen en relación a la administración y gestión de la cooperativa y que estas son posibles de disminuirlas a través de la ejecución de un plan de trabajo, permitirá a la cooperativa, acceder a nuevos mercados y de una manera más competitiva.

Dentro de los desafíos que la cooperativa deberá considerar como relevante si ya que son necesarios a la hora de innovación:

Los desafíos más importantes se originan en el mercado en función de las nuevas expectativas y demandas de los consumidores y de la creciente competencia que vuelve difícil mantener la competitividad de las empresas, sobre todo en el rubro pisquero.

Prioritariamente, ellas se refieren a las características del producto que se ofrece, principalmente en términos de calidad, lo que lleva asociados atributos como inocuidad, trazabilidad, diferenciación y presentación.

La creciente competencia tanto en el mercado nacional como a nivel internacional, obliga a las empresas a respuestas ágiles y oportunas debiendo ser capaces de tener flexibilidad y capacidad de adaptación a las nuevas condiciones. Adicionalmente, en algunos casos, el tema de los volúmenes es importante para mantener nichos de mercado. En otras oportunidades, esto puede ser reemplazado por la capacidad para ubicar pequeños nichos sofisticados o exclusivos pero que presentan también la misma dificultad para mantenerse competitivos.

El plan de trabajo concluye a través de sugerencias que fueron presentadas a la asamblea para su conocimiento y definición de prioridades , que es necesario realizar algunos cambios para responder a los desafíos del mercado para efectos de desarrollar capacidades en la cooperativa para responder a los desafíos que se presentan como son:

a.-Comercialización: Creación y desarrollo de un plan de marketing y diagnóstico de mercados, conocimiento de canales, capacidades de negociación en cada una de las unidades de negocio.

B.-Agregación de valor: A través de la incorporación de tecnología y soluciones para transformar, generar nuevos productos o mejorar los actuales.

C.-Gestión: Desarrollar e incorporar instrumentos de planificación, control y evaluación, manejo de informática en los procesos productivos.

D.-Asociatividad: Revisar y construir normativas, competencias y prácticas asociativas equitativas y funcionales, para dar una estructura formal a la empresa cooperativa.

Considerando estos aspectos es necesario realizar estrategias que permitan:

5. Mejorar la organización y administración interna a través de la definición de nuevas áreas de desarrollo (comités) y la contratación de auditorías anuales de manera obligatoria, que den fiabilidad de las cuentas, mejora de los procedimientos internos y respaldo en etapas de gestión de activos y unidades de negocios. Esta deberá revisar todos los estados contables con el fin de acreditar la veracidad y fiabilidad de la información, garantizando además que las cuentas anuales y a información contable sea correcta, generando confianzas en la dirección, corregir disfunciones, fallas o deficiencias y dar una mayor credibilidad a la hora de negociar nuevas inversiones.

6. Diseño y creación de un software que permita mejorar los procedimientos internos, resguardar y respaldar toda la información y documentación administrativa. Además centralice todas las unidades de negocio, Concentre la información y documentación administrativa contable y todos los datos de los asociados en general.

7. Definir nuevas unidades de negocio que favorezcan la creación de nuevas alternativas comerciales, de desarrollo de nuevos negocios y apertura de nuevos rubros tales como:

    7.1. Rescate del potencial turístico, que se encuentra en la estancia poniendo el valor la zona pre cordillerana donde se ubican los jeroglíficos

    7.2. Activar Puntos de explotación Minera, aprovechando los conocimientos de sus asociados y los puntos de extracción existentes en la hacienda.

    7.3. Desarrollar una Línea de Producción Caprina, para potenciar la crianza de ganado como una nueva unidad de negocios, estableciendo condiciones mínimas de alimentación del ganado y canales de venta, tanto en la producción de quesos como de carne. Ello permitiría mejoras en la calidad, cumplimiento de normas sanitarias y el acceso a mejores precios, lo que favorecerá directamente a los socios.

    7.4. Recambio de Especies Frutales, con alto valor y rendimiento y de bajo consumo hídrico. Según características del suelo y el clima, se promueva un recambio de los actuales cultivos a Tunas, Cítricos, Carozos, Frutales de Nuez entre otros.

    7.5. Desarrollar análisis de Explotación de Áridos, identificando los sectores del territorio, que permita desarrollar una unidad de negocio, principalmente en quebradas existentes en la estancia, ricas en piedras y arena que permiten el desarrollo del rubro.

    7.6. Establecer una Unidad Demostrativa de Frutales, la que permitirá validar las especies con mejor adaptación, rendimiento y valor comercial.

    7.7. Gestionar una Gira de Captura Tecnológica, la que permitirá fortalecer el conocimiento y observar in situ, las potencialidades que tiene el territorio de la Cooperativa, para el desarrollo de nuevas ideas de negocios tanto, que entregue además conocimientos en gestión y administración cooperativas como en la

apertura de nuevos rubros. Es necesario que los asociados puedan establecer nexos y conocer negocios exitosos en localidades con clima similar y dirigido por cooperativas con similares condiciones.

7.8. Definir nuevos canales de comercialización, esto permitirá conectarse con el mercado y mejorar el valor de la producción de la Cooperativa Viñita Marqueza.

7.9. En relación a la primera unidad de negocio desarrollada como es el Almacén, es necesario abrir una sucursal en el Sector de Talcuna, que permita a los socios que tienen su residencia allí, puedan acceder a los beneficios y acrecentar además los ingresos hacia esta unidad de negocio.

8. Desarrollar un Plan de Marketing y el desarrollo de estrategias de comunicación y gestión comercial. Esto permitirá transformar uno de los puntos críticos de la gestión organizacional en una base de crecimiento de la cooperativa.
   8.1. Diseño e Implementación de una Imagen Corporativa, la que permitirá tener una mejor vinculación con el medio y lograr un mejor posicionamiento en la región.
   8.2. Diseño de la Pagina WEB. Esta herramienta mantendrá actualizada la información de la Cooperativa
   8.3. Programa de Capacitación en Herramientas Web y gestión la que será de gran importancia para que los asociados adquieran nuevos conocimientos.

Finalmente es necesario señalar que en este plan de Trabajo, se focalizan los esfuerzos organizacionales en la necesidad de mejorar la gestión interna y de negociación de la cooperativa.

4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Implementar un programa de fortalecimiento organizacional, que permita el diseño de un plan de desarrollo estratégico tendiente a la generación y puesta en valor de nuevas oportunidades de negocio.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

5.1 Porcentaje de Avance

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

Nº OE	Descripción del OE	% de avance al término del proyecto[1]
1	Elaborar un diagnóstico y desarrollar acciones tendientes al fortalecimiento de las capacidades de gestión al interior de la Cooperativa campesina a través del levantamiento de una línea base que identifique las principales las brechas de competitividad.	100%
2	Generar instancias de aprendizaje, con la participación tanto de los asociados y dirigentes que permitan modernizar el actual sistema administrativo, tributario y contable, incorporando estrategias de calidad, rentabilidad y sustentabilidad de la producción.	100%
3	Diseñar un Plan de acción a corto y mediano plazo que incorpore la visión compartida de todos actores involucrados en la cadena productiva, con la incorporación de nuevas e innovativas unidades de negocio.	100%

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

6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

Para cada resultado esperado debe completar la descripción del cumplimiento y la documentación de respaldo.

6.1 Cuantificación del avance de los RE al término del proyecto

El porcentaje de cumplimiento es el porcentaje de avance del resultado en relación con la línea base y la meta planteada. Se determina en función de los valores obtenidos en las mediciones realizadas para cada indicador de resultado.
El porcentaje de avance de un resultado no se define según el grado de avance que han tenido las actividades asociadas éste. Acorde a esta lógica, se puede realizar por completo una actividad sin lograr el resultado esperado que fue especificado en el Plan Operativo. En otros casos se puede estar en la mitad de la actividad y ya haber logrado el 100% del resultado esperado.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado[2] (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimiento
			Nombre del indicador[3]	Fórmula de cálculo[4]	Línea base[5]	Meta del indicador[6] (situación final)	Fecha alcance meta programada[7]	Fecha alcance meta real[8]	
1	1	Un informe con información diagnostica de la situación organizacional y económica.	Número de diagnósticos diseñados y aplicados	N° de Socios v/s N° fichas aplicadas	40 socios con diagnostico aplicado	Informe de la situación de la cooperativa, que considere tanto a información global, información individual de cada asociado, información contable tributaria y datos de la situación económica.	31 de abril del 2019	31 de abril del 2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									

[2] Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.
[3] Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.
[4] Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.
[5] Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.
[6] Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.
[7] Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.
[8] Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

La ejecución del proyecto considera la realización de una seria de actividades que como equipo, nos han permitido conocer a los socios, apoyar en la actualización de información, conocer el extenso territorio con el que cuenta la Viñita de Marquesa. Actualizar y ge referenciar la dirección de cada uno de ellos y permitirles participar en una entrevista en la cual exponen su visión de la cooperativa.
Para favorecer el dialogo ,se graban las entrevistas, se lleva un registro fotográfico, y geo referencia la superficie utilizada con fines productivos, se conoce la situación productiva, los principales rubros y la principal fuente de ingresos de la Cooperativa. En síntesis se logró una primera la apreciación de los socios, su producción y la proyección de ellos y el grado de participación y compromiso de éstos en la cooperativa.
Durante el periodo que contempla este primer informe de avance, se cuenta con datos de Superficie sembrada, tenencia de la tierra. tipos de cultivos ,tipo de animales, número de éstos y la finalidad que se le da a la crianza.
Es necesario señalar que se proyectó aplicar fichas de diagnostico a los 67 socios, de acuerdo a un listado entregado por la directiva, sin embargo éste número no fue posible alcanzar debido a que la fecha programada para la aplicación , lo socios no se encontraban en la comuna ya que un número importante de ellos son trashumantes (personas que se dedican al pastoreo en continuo movimiento, aprovechando las zonas de productividad cambiante buscando pastos para alimentarse) y durante los meses de Diciembre a Abril éstos se encontraban en sus majadas con dificultad para acceder a ellos. Es necesario señalar que estos socios regresan a sus casas con sus animales durante los primeros días de Abril.
Otro factor que sucedió en el proceso de aplicación de aplicación de diagnóstico , que retrasa el proceso es el terremoto que afecto a la Región de Coquimbo el 19 de Enero, el cual provoco daños en las viviendas de algunos socios y un socavón que afecto a uno de sus socios el Sr. Manuel Cortes, el cual se trago su casa y 9 cabras.
Otra situación que surge y que impide la aplicación de una ficha en la muerte en la cordillera de uno de los socios ,situación que afecto durante una semana el normal funcionamiento de la cooperativa.
Se realiza el proceso de visita ubicando a un total de 40 socios, con los que se levanta la información y posterior línea base.
Como actividad anexa, se procede a la actualización de todos los datos de los socios y para ser entregada a todos los asociados.
Se entregara el listado actualizado con nombres direcciones y teléfonos a todos los socios para establecer una red de apoyo entre ellos, que les permita manejar datos, entregarse información y por ende fortalecer la comunicación interna entre los asociados.

El resultado obtenido estuvo a pesar de estas dificultades ,dentro de lo esperado.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)
Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

La documentación de respaldo se encuentra en el informe N°1 en los siguientes anexo:

ANEXO 1
Ficha diagnostica organizacional
Ficha diagnostica productiva
ANEXO 2
Listado de socios actualizado
ANEXO 3
Registro fotográfico
ANEXO 4
Ficha individual de cada socio.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)							% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Resultado obtenido	Fecha alcance meta real	
1	2	Un informe de análisis de brechas y capacidades del sector económico de la cooperativa	Análisis de brechas y capacidades económicas de la cooperativa La Viñita de MARQUEZA	Número de socios que entregan información relevante para la línea base	No existe Análisis de brechas y capacidad económica de la Cooperativa La Viñita MARQUEZA	Un informe de análisis de brechas y capacidades	30 mayo 2019	Informe de sistematización y análisis de resultados. 67 socios con información actualizada y de estos 40 visitados y gereferenciados. Unidades de negocio visualizadas	Junio del 2019	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.
Se realiza un levantamiento de información con la finalidad de conocer la situación actual de la cooperativa campesina, la constitución de socios, el funcionamiento interno, el sistema de comunicación interna ,la administración general y gestión comercial establecida. El levantamiento de la línea base en la cual los asociados son los principales informantes permitirá proyectar una serie de acciones a ser considerados en el plan de trabajo en el año 2 de ejecución el cual les permitirá fortalecer la acción de la cooperativa. En el proceso además, se registran las debilidades y fortalezas que los socios visualizan y que nos servirán de base para el diseño, elaboración y puesta en marcha de un plan de fortalecimiento de los procesos de gestión organizacional y comercial. Actualmente se cuenta con el 100% de las entrevistas definidas y la interpretación de los datos para entregar un informe general con las conclusiones y sugerencias que consideren principalmente estrategias para mejorar los canales de comunicación, la construcción de un sistema administrativo propio, una sugerencia de plan de gestión productiva y comercial, identificación y análisis de brechas y factores que explican la existencia de dichas brechas en diversos ámbitos de la organización interna y su relación con el entorno.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.
La documentación de respaldo se encuentra en el informe N°1 en los siguientes anexos: ANEXO 5 Sistematización ficha productiva ANEXO 6 Registro fotográfico ANEXO 7 Pre informe con línea base, debilidades y fortaleza

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)							% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Resultado obtenido	Fecha alcance meta real	
2	3	Pequeñas empresas y agricultores asociados a la cooperativa campesina Viñita de MARQUEZA capacitados y Fortalecidos.	N°. de Asociados capacitados y fortalecidos	Número de socios que participan activamente en los talleres de capacitación	A la fecha se han realizado 2 talleres de capacitación y 2 asesorías a los socios.	60% de los socios que participan activamente en las jornadas de capacitación del proyecto con conocimientos en gestión , administración de la cooperativa	21 /07/2019	2 asesorías especializadas realizadas ,2 talleres de trabajo con asamblea ejecutados con alta participación de los socios y directorio	21 /07/2019	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.										

En cuanto a los talleres de capacitación y asesorías enfocados en temáticas de interés a la fecha se han llevado a cabo en su totalidad, a partir del mes de Mayo. Se considera que uno de los grandes retos para el desarrollo de la cooperativa la Viñita era el de generar instancias de capacitación para todos los asociados, preparándolos o logrando la entrega de información que les permitiera estar preparados para asumir cargos , aportar con ideas innovadoras y participar de una manera más activa en las asambleas, de manera tal que al momento de generar discusiones estas les permitan visualizar los problemas desde una perspectiva cooperativa, basada en el reconocimiento mutuo entre todos los actores que son parte de la empresa.

Se desarrollan 2 asesorías temáticas que son un pilar fundamental en la etapa de aprendizaje en común y fortalecimiento de una organización cooperativa..Se conto con profesionales de apoyo al consejo directivo, entregando información, aclarando dudas y entrega de material de apoyo en temas legales y tributarios.

De igual manera, se conto con profesionales quienes realizaron talleres de trabajo participativo con los asociados, desarrollando una serie de temáticas centradas en el fortalecimiento de los principios cooperativos. La metodología utilizada generó diálogos abiertos en la asamblea, aclaración de dudas y entrega de material.

Paralelamente se da continuidad a reuniones de trabajo con la directiva y otros actores relevantes del territorio, para apoyar las acciones que se pudiesen realizar con el fenómeno natural “el eclipse” del día 2 de Julio.

El número de participantes convocados corresponde a 6 miembros del consejo directivo y 3 miembros de la junta de vigilancia y 2 apoyos administrativos.

En relación a la asistencia a las actividades tenemos que en la sesión n°1 de asesoría, se conto con la asistencia de 7 miembros entre el consejo directivo y la junta de vigilancia. La disminución en la asistencia se debió al fallecimiento de una familiar que disminuye la participación y un número importante de asociados no asisten por tener relaciones de parentesco entre ellos.

La asistencia en el primer taller de capacitación corresponde a 51 asociados que durante las 6 horas de duración del taller participaron activamente.

En relación a la asesoría N°2, la participación fue de 12 personas de las cuales 6 de ellos eran parte del consejo directivo, 3 miembros de la junta de vigilancia , El gerente ,la secretaria administrativa y un miembro del comité de educación.

Para el segundo taller , la participación activa corresponde a 44 asociados, sin embargo 5 personas llegaron al finalizar la primera jornada de trabajo sin firmar la lista de asistencia.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra) Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.
ANEXO 1.-Lista de asistencia Asesoría N°1 ANEXO 1.-Presentación expositores material de apoyo. Asesoría N°1 ANEXO 1.-Registro fotográfico Asesoría N°1 ANEXO 2.-Lista de asistencia Taller N°1 ANEXO 2.-Presentación expositores material de apoyo. Taller N°1 ANEXO 2.-Registro fotográfico Taller N°1 ANEXO 3.-Lista de asistencia Asesoría N°2 ANEXO 3.-Presentación expositores material de apoyo. Asesoría N°2 ANEXO 3.-Registro fotográfico Asesoría N°2 ANEXO 4.-Lista de asistencia Taller N°2 ANEXO 4.-Presentación expositores material de apoyo. Taller N°2 ANEXO 4.-Registro fotográfico Taller N°2

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)							% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	Resultado obtenido	Fecha alcance meta real	
3	4	Un plan de acción a corto y media plazo de las capacidades de Producción y el acceso a nuevos mercados	N° de actividades, nuevos negocios sugeridos y n° de nuevos mercados a gestionar través de la cooperativa La Viñita MARQUEZA.	Número de propuestas proyectadas v/s numero de propuestas presentadas y aprobadas Por los asociados.	El equipo de profesionales del proyecto finaliza y presenta en plan de trabajo a la asamblea.	Contar con un plan de trabajo que considera sumar a 2 nuevas alternativas de negocio, con un plan de negocio que sugiere el acceso a nuevos mercados.	14/08/2019	Un diseño de plan de trabajo a corto y mediano plazo ,el cual fue presentado a la asamblea para su conocimiento y posterior aprobación , el cual sirvió de referencia para la postulación a la segunda etapa de financiamiento	14/08/2019	100%

Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.
La cooperativa cuenta con un alto potencial productivo que permite a la cooperativa ampliarse a nuevas oportunidades de negocio, sin embargo se deben realizar acciones urgentes que disminuyan las brechas de competitividad. La cooperativa cuenta a diferencia de otras cooperativa cuenta con un alto potencial económico (una estancia con 60.000 há) que favorece el desarrollo y crecimiento de la actividad comercial y la apertura a nuevos mercados y variadas alternativas económicas que se transforman en potenciales oportunidades de negocio. El diseño de un plan de trabajo que nace a partir de sugerencias realizadas por los propios asociados en las entrevistas diagnosticas; que valora los aportes realizados y que considera relevante el levantamiento de propuestas de trabajo basada en la disminución de brechas administrativas y de gestión , las que son posibles de disminuirlas a través de la ejecución de un plan de trabajo ordenado con acciones tendientes a abrirse nuevos mercados y áreas de negocio y de una manera más competitiva. El plan de trabajo considera algunos factores que inciden directamente en el éxito o fracaso del plan , situación que debe ser desarrollada con acciones , actividades y recursos para que puedan ser superados como lo son: a.-**El sistema de liderazgo**: Que el líder tenga capacidad para identificar oportunidades y convertirlas en respuestas impulsando, orientando y motivando a los demás y por sobre todo que haga confluir las voluntades internas y externas para posibilitar los cambios. b.-**La disponibilidad de recursos**: La existencia de fondos tanto propios como de otras fuentes de apoyo que permitan contar con recursos para financiar nuevas experiencias y que den la facilidad económica que implica el proceso de cambio. c.-**El conocimiento de otras experiencias**: Es necesario conocer otras experiencias exitosas emprendidas por cooperativa o empresas similares, lo que ha cumple un rol muy importante para motivar la decisión de innovar. d.-**La capacitación**: Es necesario implementar un área de capacitación sistemática para desarrollar competencias adecuadas a la nueva situación, que contribuya a la implementación de las innovaciones, incorporando a un mayor número de socios para mejorar la competitividad. Dentro de los desafíos que la cooperativa deberá considerar como relevante si ya que son necesarios a la hora de innovación: Los desafíos más importantes se originan en el mercado en función de las nuevas expectativas y demandas de los consumidores y de la creciente competencia que vuelve difícil mantener la competitividad de las empresas, sobre todo en el rubro pisquero. Así, el conocimiento y manejo de los mercados y la necesidad de contar con capacidades e instrumentos necesarios para ello, se vuelve central para la supervivencia de la cooperativa. Se sugiere realizar algunos cambios necesarios para responder a los desafíos del mercado Cuatro al menos son las áreas o ámbitos los cuales es necesario fortalecer o introducirles cambios para efectos de desarrollar capacidades en la cooperativa para responder a los desafíos que se presentan como son: **a.-Comercialización:** Creación y desarrollo de un plan de marketing y diagnóstico de mercados, conocimiento de canales, capacidades de negociación en cada una de las unidades de negocio. **B.-Agregación de valor**: A través de la incorporación de tecnología y soluciones para transformar, generar nuevos productos o

mejorar los actuales.

C.-Gestión: Desarrollar e incorporar instrumentos de planificación, control y evaluación, manejo de informática en los procesos productivos.

D.-Asociatividad: Revisar y construir normativas, competencias y prácticas asociativas equitativas y funcionales, para dar una estructura formal a la empresa cooperativa.

Considerando estos aspectos es necesario realizar estrategias que permitan:

9. Mejorar la organización y administración interna a través de la definición de nuevas áreas de desarrollo (comités) y la contratación de auditorías anuales de manera obligatoria, que den fiabilidad de las cuentas, mejora de los procedimientos internos y respaldo en etapas de gestión de activos y unidades de negocios. Esta deberá revisar todos los estados contables con el fin de acreditar la veracidad y fiabilidad de la información, garantizando además que las cuentas anuales y a información contable sea correcta, generando confianzas en la dirección, corregir disfunciones, fallas o deficiencias y dar una mayor credibilidad a la hora de negociar nuevas inversiones.
10. Diseño y creación de un software que permita mejorar los procedimientos internos, resguardar y respaldar toda la información y documentación administrativa. Además centralice todas las unidades de negocio, Concentre la información y documentación administrativa contable y todos los datos de los asociados en general.
11. Definir nuevas unidades de negocio que favorezcan la creación de nuevas alternativas comerciales, de desarrollo de nuevos negocios y apertura de nuevos rubros tales como:
    - 11.1. **Rescate del potencial turístico,** que se encuentra en la estancia poniendo el valor la zona pre cordillerana donde se ubican los jeroglíficos
    - 11.2. **Activar Puntos de explotación Minera**, aprovechando los conocimientos de sus asociados y los puntos de extracción existentes en la hacienda.
    - 11.3. **Desarrollar una Línea de Producción Caprina,** para potenciar la crianza de ganado como una nueva unidad de negocios, estableciendo condiciones mínimas de alimentación del ganado y canales de venta, tanto en la producción de quesos como de carne. Ello permitiría mejoras en la calidad, cumplimiento de normas sanitarias y el acceso a mejores precios, lo que favorecerá directamente a los socios.
    - 11.4. **Recambio de Especies Frutales**, con alto valor y rendimiento y de bajo consumo hídrico. Según características del suelo y el clima, se promueva un recambio de los actuales cultivos a Tunas, Cítricos, Carozos, Frutales de Nuez entre otros.
    - 11.5. **Desarrollar análisis de Explotación de Áridos**, identificando los sectores del territorio, que permita desarrollar una unidad de negocio, principalmente en quebradas existentes en la estancia, ricas en piedras y arena que permiten el desarrollo del rubro.
    - 11.6. **Establecer una Unidad Demostrativa de Frutales**, la que permitirá validar las especies con mejor adaptación, rendimiento y valor comercial.
    - 11.7. **Gestionar una Gira de Captura Tecnológica**, la que permitirá fortalecer el conocimiento y observar in situ, las potencialidades que tiene el territorio de la Cooperativa, para el desarrollo de nuevas ideas de negocios tanto, que entregue además conocimientos en gestión y administración cooperativas como en la apertura de nuevos rubros.

Es necesario que los asociados puedan establecer nexos y conocer negocios exitosos en localidades con clima similar y dirigidos por cooperativas con similares condiciones.

11.8. **Definir nuevos canales de comercialización**, esto permitirá conectarse con el mercado y mejorar el valor de la producción de la Cooperativa Viñita Marqueza.

11.9. En relación a la primera unidad de negocio desarrollada como es el Almacén, es necesario abrir una sucursal en el Sector de Talcuna, que permita a los socios que tienen su residencia allí, puedan acceder a los beneficios y acrecentar además los ingresos hacia esta unidad de negocio.

12. **Desarrollar un Plan de Marketing** y el desarrollo de estrategias de comunicación y gestión comercial. Esto permitirá transformar uno de los puntos críticos de la gestión organizacional en una base de crecimiento de la cooperativa.

12.1. **Diseño e Implementación de una Imagen Corporativa**, la que permitirá tener una mejor vinculación con el medio y lograr un mejor posicionamiento en la región.

12.2. **Diseño de la Pagina WEB**. Esta herramienta mantendrá actualizada la información de la Cooperativa

12.3. **Programa de Capacitación en Herramientas Web** y gestión la que será de gran importancia para que los asociados adquieran nuevos conocimientos.

Con este Plan de Trabajo, se focalizan los esfuerzos organizacionales en la necesidad de mejorar la gestión interna y de negociación de la cooperativa.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

ANEXO 5.-DOCUMENTO Plan de trabajo

6.2 Análisis de brecha.

Cuando corresponda, justificar las discrepancias entre los resultados programados y los obtenidos.

No hay mayores discrepacios entre los resultados programados y los obtenidos

7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y/o problemas enfrentados durante el desarrollo del proyecto. Se debe considerar aspectos como: conformación del equipo técnico, problemas metodológicos, adaptaciones y/o modificaciones de actividades, cambios de resultados, gestión y administrativos.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
Si bien la cooperativa Campesina cuenta con estatutos, Consejo Directivo y gerencia, nos encontramos con una organización en la que el poder de decisión se realiza entre parte de la directiva y la gerencia, sobre todo en el ámbito productivo. Se cuenta con estatutos, los que se encuentran vigentes pero estos no consideran todos los aspectos que	El llevar adelante la administración de una cooperativa y enfrentar los desafíos que significa requiere de un sistema de organización interna ordenado, con roles y funciones claramente establecidos. La consecuencia principal a que se ve enfrentada en la cooperativa es la delegación de gran parte de decisiones a un dirigente y al gerente. Próximamente se procederá al cambio en el consejo	Es necesario realizar un taller de definición de roles y funciones, con tareas asignadas, plazos establecidos.

les permitan controlar y generar un ordenamiento interno que favorezca la administración de forma ordenada y segura de la organización.	directivo estipulado en los estatutos, lo que puede generar (si hay cambio en los directivos) un retroceso en aquellos aspectos en que se ha logrado avanzar..	
Se observa en la Cooperativa una precariedad en la gestión administrativa, económica y comercial sobre todo al momento de negociar los productos, aun cuando tienen un gerente contratado. Esto les ha significado la no generación por años de utilidades. Si bien los socios ha recibido dineros, éstos han surgido por ventas de tierras y no por repartición de utilidades.	El objetivo principal de la cooperativa y así lo manifiestan los socios al momento de ser entrevistados, es la necesidad de mejorar la comercialización de sus productos y mejorar los precios del mercado. Hoy en día solo se encuentran (en el rubro uva pisquera) entregando el 100% de la producción a la pisquera capel, de la cual son socios. En relación a la gestión comercial, la cooperativa hoy en día transa sus productos con estrategias simples, (llamados telefónicos y boca a boca), sin realizar negociaciones de acuerdo al mercado.	Se requiere trabajar con ellos en la creación de un plan de negocio detallado que incluya no solo el producto uva si no todos los otros rubros que los socios producen (se debería considerar la crianza de cabras, nuevos productos agrícolas, árboles frutales y abrirse al rubro del turismo.
La sistema de liderazgo utilizado por el consejo directivo es deficiente según consulta realizada a los socios. Estos reconocen algunas falencias que justifican por el deficiente sistema de comunicación interna y mala conectividad Esto además provocan una baja en la participación, lo cual afecta al momento de definir las estrategias de desarrollo organizacional. Los asociados además plantean una falencia de los dirigentes como es la	El sistema de liderazgo que encontramos corresponde a un sistema más bien direccional. El sistema cooperativo está basado en un trabajo en equipo en donde la voluntad, la cooperación mutua y las confianzas son el pilar fundamental para lograr los objetivos buscados en el fortalecimiento de la organización. La cooperativa Viñita de Marqueza es una de las pioneras del cooperativismo en la 4ta región , hoy en día se requiere de un reencantamiento del	Se requiere realizar un taller participativo en el cual se trabajen los principios cooperativos, que exponga que es una cooperativa, para que sirve y sistema de liderazgo recomendado. Se requiere además crear una estrategia de comunicación interna, que permita a todos los asociados manejar información oportuna evitando los ausentismos a las actividades realizadas.

poca información que manejan y la deficiente estimulación a buscarla por ellos mismos. La falta de propuestas de actividades que fortalezcan la gestión en la organización La falta de actividades interesantes y el desconocimiento de los socio herederos o representantes de los principios cooperativos sumado a la poca promoción del trabajo cooperativo.	cooperativismo entre los socios que hoy conforma la Viñita.	
La cooperativa no cuenta con un diagnóstico acabado de la situación actual que les permita identificar las principales deficiencias como también fortalezas en los ámbitos productivos, de gestión y comercial que marcan las brechas de competitividad.	Con el trabajo realizado en terreno se contará con un diagnostico productivo y actualmente con un diagnostico organizacional , esto favorecerá levantar una propuesta de trabajo destinada al fortalecimiento organizacional	A la fecha se ha realizado un diagnostico individual de cada socio que considera elementos asociativos, organizativos y productivo. Se requiere levantar información anexa sobre el funcionamiento interno, fortalezas y debilidades que se trabaje en conjunto con la asamblea. Se requiere además levantar una serie de propuestas que les permitan realizar diversas acciones para fortalecer a la cooperativa y cumplir a futuro con las demandas de los asociados
La cooperativa presenta una baja vinculación con entidades públicas y/o privadas, ejes necesarios de apoyo en temas asociados a la gestión sumado a los bajos conocimientos que se tienen de programas y servicios del Estado que apoyan a las	Si consideramos que el objetivo principal que motiva a los asociados es el de abrirse a nuevas oportunidades de negocio, el acceder a nuevas fuentes de financiamiento y coordinarse con la red de apoyo comunal, es uno de las oportunidades que se tiene al estar organizados, por lo cual es	Se sugiere realizar un mapa de oportunidades, que incorpore requerimiento, documentación necesaria y plazos de postulación.

cooperativas.	necesario crear un sistema de vinculación con todos la red de apoyo presente desde su localidad hasta la región.	
Si bien cuentan con un espacios físicos propios, equipados y oficina central de manejo administrativo, estos se encuentran lejanos al lugar de residencia de los asociados, al igual que el almacén de abasto comunitario. Esto impide atender con igualdad de condiciones a todos los socios.	Se considera una consecuencias que afectara negativamente no solo a la ejecución del proyecto si no al buen funcionamiento de la cooperativa el no contar con herramientas e infraestructura disponible a cada uno de los asociados que acerquen la cooperativa o el almacén al lugar con mayor residencia de socios (actualmente se ubica en viñita alta)	Es necesario incluir en el proyecto de continuidad del proyecto fondos destinados la instalación de una sucursal del almacén en el sector de Talcuna y que este considere equipamiento que independice la oficina de la cooperativa(hoy se encuentra en un terreno que no es propio)
Si bien la cooperativa cuenta con un almacén de abastos, estos solo incluyen alimentos, se hace necesario que esta incorpore insumos y semillas para que todos los socios tengan acceso a precios justos para promover las huertas y la producción agrícola. La cooperativa no cuenta además con un fondo que les permita solventan pequeños prestamos que le permitan invertir en maquinaria o algún requerimiento para fomentar pequeños emprendimiento, generándoles ingresos a aquellos socios que solo obtienen recurso de la venta de animales.	La cooperativa si bien funciona como empresa, con trabajadores contratados y producción agrícola y otros servicios , ésta no cuenta con recursos que generen ganancias a su socios. Esta situación afecta el funcionamiento de la organización, ya que ellos no visualizan un movimiento económico independiente que les favorezca y les permita recurrir a la cooperativa para resolver algunos de sus problemas (principalmente económicos). Se suma a esto que la administración de la cooperativa no tiene grandes remanentes anuales que demuestren una solidez económica al momento de solicitar créditos.	Es necesario considerar para una segunda etapa de financiamiento de proyecto, algún fondo destinado a la inversión en materias primas e insumos para realizar una producción que le permita lograr una independencia económica que favorezca a los asociados Se requiere además un plan de negocio a dos años plazo.
Socios no presentes en la zona impiden el levantamiento de información para apoyar el diagnostico realizado.	Neutro. Son socios que no participan de las actividades de la Cooperativa y que no viven ni trabajan dentro del territorio, siendo pasiva la	Se realizaron llamados telefónicos para contactar a los socios.

	participación en la cooperativa.	
Capacitaciones de especialistas (Legal y Tributaria)	Positivo, asiste el Consejo de Administración, la junta de vigilancia y el equipo administrativo, quienes realizan una evaluación positiva de las Jornadas reconociendo las falencias y la necesidad urgente de capacitación permanente de los asociados.	Se Ajustan las fechas a los intereses de los Socios
Validación de Plan de Trabajo	Positivo, asiste un numero mayoritario de socios que participan regularmente en las actividades de la Cooperativa	Se ajustan las fechas a conveniencia de la mayor presencia de socios

8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

8.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.

1.- Reuniones de trabajo:

1.1.-Reunion con Fia equipo ejecutor, presentación del equipo ,propuesta de trabajo y observaciones al proyecto a subsanar.

1.2.- Jornada de trabajo con el consejo directivo, de presentación del proyecto y acuerdos de ejecución, presentando el programa y la carta Gantt

1.3.-Reunión de trabajo equipo ejecutor, preparación de material y definición de rutas de terreno y construcción del diagnóstico y línea base)

1.4.-Horas de trabajo del equipo en escritorio (Diseño ficha diagnóstica con recolección de datos, informes, tabulación de datos

2.-Visitas diagnosticas al 100% de los socios activos (Horas de trabajo en terreno, aplicación de ficha diagnóstica con recolección de datos a los diferentes actores. Se considera visita a terreno para conocer y geo referenciar los predios.

3.-Horas profesionales de elaboración de informe de análisis y línea base.

4.-Lanzamiento del programa para sociabilizar los objetivos, tiempo y logística que pretende el programa y convocar a los asociados de la cooperativa del proyecto. , el día

15 de Marzo del 2019

5.- 2 Talleres de capacitación con participación de la asamblea (principios cooperativos, trabajo en equipo y asociatividad)

6.- 2 asesorías enfocados en aspectos legales y aspectos que abarcan la tributación y contabilidad (temáticas de interés).

7.- Jornada de trabajo validación plan estratégico de corto y mediano plazo.

8.- Actividad de Cierre,mes de Agosto

8.2 Actividades programadas y no realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.

Todas las actividades fueron realizadas en los plazos comprometidos

8.3

8.4 Analizar las brechas entre las actividades programadas y realizadas durante el período de ejecución del proyecto.

Si bien los resultados programas estuvieron dentro lo esperado, nos encontramos con una cooperativa con un gran potencial en recursos naturales y patrimoniales que nunca fueron considerados para poner en valor. Parte de los recursos además no son de conocimiento de los socios lo que necesariamente disminuye sus posibilidades de participar mas activamente en la toma de decisiones.
Esto nos lleva a levantar propuestas que abarquen desde el quienes somos hasta la apertura a nuevos mercados con diversidad de rubros a ofertar.
Esta situación nos hizo detenernos, establecer nuevos diálogos, invitarlos a conocer lo que tienen y desde allí conozcan las brechas que tienen en relación a temas como la administración y gestión de la cooperativa y que estas son posibles de disminuirlas a partir del conocimiento, la vivencia y el ordenamiento administrativo que favorezca la ejecución de un plan de trabajo, permitirá a la cooperativa, acceder a nuevos mercados y de una manera más competitiva.

9. POTENCIAL IMPACTO

9.1 Resultados intermedios y finales del proyecto.

Descripción y cuantificación de los resultados obtenidos al final del proyecto, y estimación de lograr otros en el futuro, comparación con los esperados, y razones que explican las discrepancias; ventas y/o anuales ($), nivel de empleo anual (JH), número de productores o unidades de negocio que pueden haberse replicado y generación de nuevas ventas y/o servicios; nuevos empleos generados por efecto del proyecto, nuevas capacidades o competencias científicas, técnicas y profesionales generadas.

1.-Descripción y cuantificación de los resultados obtenidos al final del proyecto.

A.-Se obtiene como resultado el levantamiento de una línea base que contiene la información individual de cada asociado, con una visión social, ,económica y asociativa información contable tributaria y datos de la situación económica.

B.-Un informe con información diagnostica de la situación organizacional y económica
Informe de sistematización y análisis de resultados.
C.-67 socios con información actualizada y de estos 40 visitados y gereferenciados.
D.-4 Unidades de negocio visualizadas.
E.-15 Pequeñas empresas y agricultores socios directivos de la cooperativa campesina Viñita con asesorías recibidas y aplicadas, capacitados y saliendo fortalecidos.
f.-2 talleres de trabajo con participación del 60% de los asociados con alta participación de los socios y directorio y con capacidades de entregar sugerencias y opiniones.
g.-Un plan de acción a corto y media plazo con análisis y sugerencias ,de producción y el acceso a nuevos mercados
h.-Un diseño de plan de trabajo a corto y mediano plazo ,el cual fue presentado y aprobado a la asamblea para su conocimiento.
2.- Lograr otros en el futuro, se pretende llegar a abrirse al rubro del turismo patrimonial y de intereses especiales poniendo en valor la zona con piedras con petroglifos,que se encuentran en la hacienda viñita.

2.1.-Tener puntos de ventas en vicuña y/o la serena, mejorando el precio de los productos agrícolas y frutícolas.

2.2.-Considerar a lo menos 3 nuevas especies de frutales en la zona (con características climáticas favorables en la zona ,como es la tuna, el nogal y la producción de higos.

3.-En relación a la ventas anuales ,por efecto de la intervención del proyecto ,estas no sufrieron modificaciones ya que la ejecución duró 8 meses y ya se encontraban con la producción en proceso (UVA)

4.-En cuanto al nivel de empleo anual (JH), la cooperativa cuenta con 14 personas contratadas en diversas actividades , tanto en maquinaria, en aguicultura, en frutales y en labores administrativas. NO tiene en la primera etapa mayores modificaciones sin embargo ,para la segunda etapa se considera la contratación de una auditoria externa y profesionales para los nuevos rubros.

Dentro de los factores necesarios de señalar es

Son los factores limitantes o principales brechas

1. Si bien cuentan con riego instalado, el 90 % es zona de secano lo que dificulta la incorporación de especies nuevas por el desconocimiento del comportamiento en este tipo de suelo.

2. Distribución Geográfica: Tenemos una Alta Dispersión de los asociados y una conectividad Limitada (Caminos y Telecomunicaciones)

3. Gestión: La administración Deficiente , y existe una baja red de Trabajo y contacto o desconocimientos de áreas de fomento de apoyo.

4. Capacitacion deficiente y sis asesorías o asistencia técnica que profesionalicen el rubro.(No conocen los instrumentos de fomento y solo 4 socios reciben asistencia técnica)

10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si existieron cambios en el entorno que afectaron la ejecución del proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros, y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos.

En el transcurso del periodo, se han explicitado algunos cambios que son evidentes y que generan un impacto importante en el entorno del desarrollo de la Cooperativa y que les permite lograr niveles de motivación, para que logren mejores proyecciones de los objetivos establecidos en que el proyecto. Esto dado que es notorio el interés de los asociados, por leer el material entregado y entender los contenidos, aprovechando las capacitaciones.

Es dable destacar que el nivel de participación de los asociados en las actividades formativas y de taller, es altamente activo. Los socios intervienen, opinan, discuten temáticas atingentes a la cooperativa, con altura de mira y con respeto necesario para los que emiten opiniones divergentes.

Según lo observado, se presentan cambios importantes en los intereses de que los socios ajusten algunas condiciones administrativas del la organización, además, están muy interesados en generar los cambios tecnológicos. Toda vez que la zona cuenta con señal telefónica y por ende eso les facilita las comunicaciones y el acceso a información de mercado.

11. DIFUSIÓN

Describa las actividades de difusión realizadas durante la ejecución del proyecto. Considere como anexos el material de difusión preparado y/o distribuido, las charlas, presentaciones y otras actividades similares.

	Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
1	21/11/2018	La Serena	Reunión entrega de Observaciones entre FIA y equipo ejecutor	4	-Registro fotográfico -Acta
2	11 /12/2018	Nueva Talcuna	Presentación equipo y proyecto al Consejo directivo	9	Registro fotográfico Presentación
3	Mes Febrero	Intendencia Region de Coquimbo Seremi de Economia,La Serena Seremi Agricultura,La Serena	Diversas reuniones realizadas por El coordinador genreal Don Filomeno Meriño ,para hacer extensiva la invitación a participar en Acto de Lanzamiento de Proyecto,en Viñita Alta.	2	Entrega de invitaciones.Sin respaldo.
4	23/01/2019	I.Municipalidad Vicuña	Reunion con Sr Alcalde y Serplac	7	Registro fotografico
5	15/03/2017	Sector Viñita ALta	Lanzamiento oficial del Proyecto	80	-Registro fotográfico -Libreto -Invitaciones
n	14/08/2019	Viñita de Marqueza Alta, Comuna de Vicuña	cierre	41	Registro fotográfico Material de apoyo Invitación Libreto Como es una actividad abierta no se lleva registro de asistencia
			Total participantes	**143**	

12. PRODUCTORES PARTICIPANTES

Complete los siguientes cuadros con la información de los productores participantes del proyecto.

12.1 Antecedentes globales de participación de productores

Debe indicar el número de productores para cada Región de ejecución del proyecto.

Región	Tipo productor	N° de mujeres	N° de hombres	Etnia (Si corresponde, indicar el N° de productores por etnia)	Totales
Coquimbo	Productores pequeños	18	49	2	67
	Productores medianos-grandes				
	Productores pequeños				
	Productores medianos-grandes				
	Totales	**18**	**49**	**2**	

12.2 Antecedentes específicos de participación de productores

Nombre	Ubicación Predio			Superficie Há.	Fecha ingreso al proyecto
	Región	Comuna	Dirección Postal		
SUSANA MACARENA TAPIA PORTILLA	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
HECTOR BERNARDO CLAVERÍA MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
ALICIA DEL CARMEN MONARDEZ MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
REINALDO SILVANO MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
GLADYS MARGARITA ROJAS CASTILLO	Coquimbo	Vicuña		¼	20/12/2018
IVAN DEL CARMEN MERIÑO ACEVEDO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
ROSALIA DEL CARMEN CANGANA JORQUERA	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
JESUS ELIAZAR TAPIA PIZARRO	Coquimbo	Vicuña		0,5	20/12/2018
JUAN FERNANDO CLAVERIA	Coquimbo	Vicuña		1,5	20/12/2018
CARLOS ALBERTO ROJO	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
MARIA QUINTINA RODRIGUEZ ALVAREZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA,	20/12/2018
FILOMENO DEL ROSARIO MERIÑO ACEVEDO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
ARNOLDO DEL TRANSITO MERIÑO ACEVEDO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
OLGA DEL CARMEN MONARDEZ HERRERA	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
MARGARITA DEL CARMEN CUELLAR MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
TANYA ELIZABETH WESTERMEIER CUELLAR	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
SUSANA ALEJANDRA HERRERA GALLEGUILLOS	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
DARIO ROJAS CARRASCO	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
ISAURA IRIS ROJAS CARRASCO	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
JULIO HERNAN CASTILLO TAPIA	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018

PABLO JOBEL ORTIZ ARANIBAR	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
SERGIO DEL CARMEN MARIN MARIN	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
EUGENIO DEL ROSARIO CANGANA JORQUERA	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
MANUEL ALBERTO TELLO MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		MAJDA	20/12/2018
LUIS MARIO VARGAS FLORES	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
DARIO DEL CARMEN VARGAS FLORES	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
RUBEN ANTONIO ORTIZ ROJAS	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
BERNARDO DEL CARMEN CORTES MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		2	20/12/2018
LUCILDA BEATRIZ TAPIA CASTILLO	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
HERIBERTO ANTONIO MERIÑO TELLO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
GUILLERMINA DEL CARMEN MARIN MONARDES	Coquimbo	Vicuña		2	20/12/2018
SERGIO ALIRO TELLO FIGUEROA	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
MARIA PATRICIA GERALDO PEREZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
EMILIO ORLANDO MARIN MONARDES	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
FLAVIA MILLA CASTRO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
JESUS LEONARDO MARIN PIZARRO	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
MARIO HUMBERTO MONARDEZ MERIÑO	Coquimbo	Vicuña		1 1,5	20/12/2018
MARCOS MANUEL MARIN MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
JUAN RAFAEL CORTES MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		1 HA	20/12/2018
ELISEO ULISES CORTES MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		0,5	20/12/2018
MANUEL RODIMIRTO CORTES RODRIGUEZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
PABLO TAPIA ROJAS	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
ISNELDA DEL CARMEN CASTRO OLIVARES	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
OSCAR GALLEGUILLOS GALLEGUILLOS	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
JOSE VARGAS FLORES	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018

ADOLFO DEL TRANSITO ROJAS CARRASCO	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
MARIA DEL CARMEN SALINAS SUAREZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
GUILLERMO EDUARDO GONZALEZ MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
MARCOS DEL ROSARIO GODOY VILLALOBOS	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
ANTONIO SENON ARANCIBIA ARANIBAR	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
JAVIER ANTONIO MONARDEZ ARANIBAL	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
JOSÉ ALEJANDRO TRUJILLO CORTES	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
HECTOR OCTAVIO VEGA VILLALOBOS	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
ROSA DINA CASTRO CASTILLO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
LUIS SALINAS SUAREZ	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
EDUARDO HERNAN PEÑA CUELLAR	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
ENRIQUE DEL TRANSITO TAPIA VELAZCO	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
ERIKA ISABEL GARCÍA VARGAS	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
FELIX RUBEN MERIÑO ACEVEDO	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
FREDY ALONSO GONZALEZ MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
GABRIEL ALBERTO CASTILLO TAPIA	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
HERMAN CORTES MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
LEONCIO IVAN MARIN MONARDEZ	Coquimbo	Vicuña		MAJADA	20/12/2018
LUIS FERNANDO RAMOS ALVAREZ	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018
MODESTO SECUNDINO PIZARRO AGUIRRE	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
PEDRO JULIO MARIN	Coquimbo	Vicuña		0	20/12/2018
GLADYS INES MARIN TAPIA	Coquimbo	Vicuña		1	20/12/2018

13. CONSIDERACIONES GENERALES

13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos permitieron alcanzar el objetivo general del proyecto?

SI. Esto debido a que el programa ha generado un buen nivel de motivación y participación. Asisten y participan activamente en las capacitaciones y jornadas de trabajo o talleres. Ello permite proyectar que la cooperativa lograra los objetivos establecidos en el proyecto

13.2 ¿Cómo fue el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?

De acuerdo a la evaluación realizada por los propios socios de la cooperativa en la actividad de cierre de proyecto, ellos valoraron positivamente al equipo técnico , la cercanía y profesionalismo a la hora de realizar las entrevistas y el buen afiatamiento.
La distribución de las funciones están bien delimitadas y existe colaboración interna. Respecto de la relación con los asociados esta es óptima, ya que existe una buena empatía con los asociados y sus objetivos son comunes

13.3 A su juicio, ¿Cuál fue la innovación más importante alcanzada por el proyecto?

En esta etapa no se visualizo si se presento algún grado de innovación ya que el proceso de ejecución estuvo enfocado en el fortalecimiento de la gestión organizacional.

Se puede indicar eso si que los asociados valoraron el hecho de ser visitado y considerado con sus opiniones, situación que ellos reconocen era la primera vez en 50 años que sucede.

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

i) Retardo del inicio del proyecto.
Este retardo correspondió a la fecha de inicio de proyecto en el Mes de Diciembre y el inicio de la etapa de visitas que coincidió con la época de pastoreo de las cabras y los socios trashumantes estaban en sus majadas , lejanas y con dificultad de acceso.(esta situación se mantuvo hasta fines de Abril del 2019).UN segundo factor que incide en el retardo de las actividades iniciales fue el terremoto ocurrido en la región de Coquimbo, que debilita viviendas, deteriora caminos y mantiene a una población inestable por las constante replicas, esto dificulta la llegada a los asociados, provoca algunos desfases en los tiempos de la realización de las entrevistas a los asociados, incidiendo fuertemente en el retraso del momento de realizar la entrega de insumos recopilados en terreno.
La medida tomada para corregir este problema a futuro fue la de programar estas actividades ajustándose a momentos más adecuados para realizar las entrevistas ,con aplicación en horarios de tarde y fines de semana, hasta finales de abril.

ii) En el ámbito productivo, la época inicial coincidió con todas las labores agrícolas y de cosecha.
Esto dificulto obtener mayor información y disponibilidad del consejo directivo. Sumado además el fracaso en la siembra de hortalizas y plantaciones realizadas ,por problemas en la semilla y la destrucción de la producción de melones (por animales).

iii) Expresión de eventos climáticos adversos

La zona vive un fuerte problema de sequía que podrían afectar cualquier proyecto productivo que se pretenda realizar en el predio. Para paliar este problema, se considera relevante priorizar un terreno que tenga acceso a agua , la perdida de especies que se considera incorporar en el territorio para abrir un nuevo rubro.

Se requiere de mayor tiempo de apoyo para:

- La incorporación de un programa de capacitación a los asociados desde computación básicas, ingles básico, administración entre otros, que les permita mejorar la competitividad , mejorar la calidad de los productos y la apertura a nuevos productos y acceso a otros mercados.
- Falta financiamiento para la implementación de un programa agroecológico integral que permitan minimizar los efectos de la transición hacia una agricultura más limpia, mas sustentable y que se encuentra con una alta demanda en el mercado internacional.
- Mercados de productos limpios poco desarrollados.

Si bien la cooperativa cuenta con una alta participación de los asociados , esta se basa en el alto potencial económico con que cuenta la Cooperativa, con un atractivo patrimonio por asociado, sin embargo se visualiza un bajo nivel de asociatividad a la hora de realizar actividades, dejando todo el quehacer y responsabilidad en el consejo directivo.

14. CONCLUSIONES

Realice un análisis global de las principales conclusiones obtenidas luego de la ejecución del proyecto.

Respecto a los resultados obtenidos se destaca el proyecto como primer fondo estatal adjudicado como cooperativa campesina , que permitirá logra una nueva inserción productiva en el mercado, con ellos la generación de nuevas estrategias de comercialización.
Se cuenta con un listado de socios activos actualizado, con conocimiento de cada uno de sus predios , la superficie en producción, la tenencia de las tierras, vías de comercialización , sistema de comunicación interna, entre otros antecedentes ya recopilados.
El diseño de la estructura organizativa, es la mas común de cooperativas y esta conformada de acuerdo a los estatutos, sin embargo se requiere realizar una nueva revisión de estatutos y dejar estipúlados las definición de roles y funciones de todos los comités que se encuentran funcionando y con esto fortalecer la relación interna; con las autoridades locales; regionales y otros aliados estratégicos.

Se considera relevante para el trabajo cooperativo la ejecución de una serie de actividades tendientes a buscar el fomentar la asociatividad, la vinculación y el acceso a redes de apoyo sumado al desarrollo de areas de desarrollo y capacitación para avanzar en la apertura a nuevos mercados.

Se considera dentro de las unidades de negocio la implementación de un pequeño huerto de Tuna y Cítricos, Carozos, Frutales de Nuez, como un programa piloto, que permita conocer el manejo del huerto, la mantención y la reproducción en todos los predios que lo requieran, se concluye que el incorporar en nuevos rubros reactivara a los asociados, permitirá el ingreso de jóvenes que pueden desarrollar labores productivas y reactivar el area de nuevos negocios, sumado a la contratación de nueva mano de obra.

15. RECOMENDACIONES

Señale si tiene sugerencias en relación a lo trabajado durante el proyecto (considere aspectos técnicos, financieros, administrativos u otro).

Es necesario considerar como fecha de desarrollo de actividades con los asociados en los meses de Marzo hasta Octubre, para contar con un mayor número de participantes en cada actividad. Existe un número importante de socios que no conoce la hacienda Viñita de Marqueza de la cual son propietarios ,ni el alto potencial en los recursos naturales con que cuentan, por lo cual se hace necesario empoderar a los socios y que estos tengan la posibilidad de recorrer la hacienda en una gira interna de reconocimiento.

16. ANEXOS

ANEXO 1.-Lista de asistencia Asesoría N°1

ANEXO 1.-Presentación expositores material de apoyo. Asesoría N°1

ANEXO 1.-Registro fotográfico Asesoría N°1

ANEXO 2.-Lista de asistencia Taller N°1

ANEXO 2.-Presentación expositores material de apoyo. Taller N°1

ANEXO 2.-Registro fotográfico Taller N°1

ANEXO 3.-Lista de asistencia Asesoría N°2

ANEXO 3.-Presentación expositores material de apoyo. Asesoría N°2

ANEXO 3.-Registro fotográfico Asesoría N°2

ANEXO 4.-Lista de asistencia Taller N°2

ANEXO 4.-Presentación expositores material de apoyo. Taller N°2

ANEXO 4.-Registro fotográfico Taller N°2

ANEXO 5.-Documento Plan de trabajo

ANEXO 6.- Invitación

ANEXO 6.- Registro audiovisual

17. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

REGISTRO FOTOGRAFICO LANZAMIENTO

REGISTRO FOTOGRAFICO

ASESORIA N° 2

TRIBUTACION APLICABLE A COOPERATIVAS Y SOCIOS

REGISTRO FOTOGRAFICO REUNIONES

REGISTRO FOTOGRAFICO

TALLER N° 1

REGISTRO FOTOGRAFICO

TALLER N° 2