

FORMULARIO DE POSTULACIÓN PROYECTOS DE GESTIÓN DE LA INNOVACION EN COOPERATIVAS

**CÓDIGO
(uso interno)**

--

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

Incorporación de herramientas innovadoras, de gestión agrícola, sustentabilidad ambiental y modelo de negocio para la modernización de la Cooperativa Vitivinícola Loncomilla Ltda.

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Inicio:	Diciembre 2014
Término:	Octubre 2015
Duración (meses):	10

3. LUGAR EN EL QUE SE LLEVARÁ A CABO LA PROPUESTA

Región	Maule
Provincia(s)	Linares
Comuna (s)	San Javier

4. ESTRUCTURA DE COSTOS TOTAL DE LA PROPUESTA

Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo de aportes FIA y contraparte proyectos de gestión de la innovación en cooperativas 2014".

Aporte		Monto (\$)	Porcentaje
FIA			
CONTRAPARTE	Pecuniario		
	No pecuniario		
	Subtotal		
TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)			

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

5. IDENTIFICACION DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Se debe adjuntar:

- Carta de compromiso de la entidad postulante en Anexo 1.
- Ficha de antecedentes legales de la entidad postulante y antecedentes comerciales de la entidad postulante Anexo 2 y 3 respectivamente.
- Antecedentes curriculares de la entidad postulante en Anexo 4.
- Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

5. 1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola Vitivinícola Loncomilla Ltda.

Giro/Actividad: Elaboradora y envasadora de vinos

RUT:

Tipo de Cooperativa: Agrícola Fecha de Fundación 1956

Número de Socios : 95

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

Identificación cuenta corriente bancaria (banco y número):

Dirección

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

5.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Álvaro Esteban Muñoz Yáñez

Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Gerente General

RUT:

Nacionalidad: Chilena

Dirección:

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: Ingeniero Agrónomo

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): N/C

Firma

5.3. Breve reseña de la entidad postulante

Indicar brevemente la historia de la entidad postulante, cuál es su actividad, su vinculación con los ámbitos de la propuesta, sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir el proyecto y vinculación con el territorio donde se implementa.

La Cooperativa Agrícola Vitivinícola Loncomilla Ltda., fue fundada el 14 de enero de 1959, en la ciudad de San Javier de Loncomilla, Región del Maule. La bodega se encuentra ubicada al costado poniente del Río Loncomilla, Comuna de San Javier. Su objetivo es propender al desenvolvimiento económico de las actividades vitivinícolas y promover el progreso de sus socios en el orden social, económico y cultural.

Está conformada por 95 socios - cooperados, que en conjunto suman una superficie plantada de vid vinífera 859,1 hectáreas, estas se encuentran distribuidas principalmente en las comunas de San Javier y Villa Alegre, seguidas por Cauquenes, Yerbases Buenas y Maule, todos pertenecientes al Valle del Maule. Y en cuanto a variedades, la más representativa es la País, que alcanza un 60%, le siguen con alrededor del 10%, Cabernet sauvignon y Sauvignon blanc, y más de lejos, Merlot, Tintorera, Semillón, Chardonnay, Torontel y Carignan.

Las primeras cubas se empezaron a construir durante la década del 60, actualmente cuentan con una capacidad instalada de 20.000.000 de litros distribuidos en cubas desde 15.000 a 500.000 litros, de las cuales 18,5 millones son en cemento epoxicado y 1,5 millones en acero inoxidable. Sus instalaciones permiten recepcionar hasta 1.000.000 kilos diarios de uva, las que se fermentan en cubas auto-vinificadoras de cemento epoxicado o de acero inoxidable Modelo Ganimede de última generación.

La cooperativa está compuesta principalmente por pequeños y medianos productores lo que se refleja en la producción de uvas donde el 70% de los cooperadores producen menos de 150.000 kg, es decir, el promedio de la superficie de viñedos es de 9,34 ha. La gran mayoría de los socios – cooperados vive principalmente de la agricultura.

El sector vitivinícola nacional está pasando por una crisis fuerte dado por una pérdida de competitividad generalizada, por el tipo de cambio, los costos crecientes de mano de obra y energía, las regulaciones medioambientales, la competencia con otros países del nuevo mundo, entre otros. Esta situación ha obligado a los actores de la industria a mejorar dos aspectos fundamentales del negocio: calidad y gestión. Mejorando la calidad de los productos y optimizando la gestión financiera del negocio será posible permanecer en el negocio vinícola y no registrar pérdidas año a año.

En los últimos tres años la Cooperativa Agrícola Vitivinícola Loncomilla Ltda. se ha convertido en un referente importante en la Región, dado el gran volumen de uva que recepciona, ha sabido transmitir los objetivos de la Gerencia y el Directorio a sus cooperados en relación a la importancia de mejorar la calidad del vino a través del trabajo en terreno y en bodega, contando con especialistas de primer nivel en cada uno de éstos ámbitos. Se han apalancado recursos de diversas instituciones gubernamentales con el fin de otorgar una mejora asesoría técnica a sus cooperados, y mejorar los procesos en bodega. Para esto ha sido fundamental la ejecución de diversos programas de fomento productivo y comercial en los últimos cinco años, de INDAP, CORFO y PROCHILE.

Desde el año 2010 se están envasando vinos con las marcas Kimche (vino convencional) y

Rehue (vino Fair Trade), las que complementan el ya existente San Jorge y durante el año 2011 se creó una nueva línea de vinos con la marca PAIS MAGICO. En esta línea tenemos el primer Late Harvest elaborado de uva país, el primer Vino Licoroso elaborado de país y primera Chicha Premium, también elaborado en un 100% de nuestra emblemática uva país del secano la cual es producida por la gran mayoría de los cooperados.

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

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

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

Cofinanciamiento:	Año 2 Programa de Desarrollo de Proveedores
Nombre agencia:	CORFO
Nombre proyecto:	PDP
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	Noviembre 2013
Fecha de término:	Octubre 2016
Principales resultados:	Los objetivos propuestos en este programa tienen relación con tres ámbitos de trabajo: reducción de costos, aumento de rendimientos y gestión ambiental. En el tema reducción de costos se busca implementar la mecanización de algunas labores, además de reducir algunas prácticas. En el tema aumento de rendimientos, se ha propiciado la renovación estructuras y planes de fertilización adecuados. Y en el tema gestión ambiental, se está trabajando con los socios – cooperados en temas de prevención de riesgos, huella de carbono e hídrica.
Cofinanciamiento:	Año 2 Convenio Alianzas Productivas de Continuidad
Nombre agencia:	INDAP
Nombre proyecto:	AAPP
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	Diciembre 2013
Fecha de término:	Noviembre 2015
Principales resultados:	Los objetivos propuestos en este programa tienen relación con tres ámbitos de trabajo: reducción de costos, aumento de rendimientos y gestión ambiental. En el tema reducción de costos se busca implementar la mecanización de algunas labores, además de reducir algunas prácticas. En el tema aumento de rendimientos, se ha propiciado la renovación estructuras y planes de fertilización adecuados. Y en el tema gestión ambiental, se está trabajando con los socios – cooperados en temas de prevención de riesgos, huella de carbono e hídrica.
Cofinanciamiento:	Concurso de Promoción de Exportaciones 2014
Nombre agencia:	PROCHILE
Nombre proyecto:	MISION A EUROPA (HOLANDA, DINAMARCA Y REP. CHECA)
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	

Año adjudicación:	Noviembre 2014
Fecha de término:	Diciembre 2014
Principales resultados:	Realizar una misión comercial de penetración de mercados a Holanda, Dinamarca y Rep. Checa, con el objetivo aumentar la presencia de los productos de la Coop. Loncomilla en estos países, ya sea aumentando el volumen transado con los clientes actuales, como el concretar negocios con nuevos clientes. Para ello, el Gerente se reunirá con tres importadores de vino por país.

6. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)

Si corresponde se debe repetir para cada uno de los asociados

Se debe adjuntar:

- Carta de compromiso de la entidad asociada en Anexo 1.
- Antecedentes curriculares de la entidad asociada en Anexo 4

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación, si corresponde.

6.1. Asociado 1

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):

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

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

6.2. Representante legal del(os) asociado(s)

Nombre completo:

Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad:

RUT:

Nacionalidad:

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

Género (Masculino o Femenino):

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

Firma
6.3. Reseña del(os) asociado(s) Indicar brevemente la historia de cada uno de los asociados, sus respectivas actividades, cuál es su vinculación a las diferentes áreas o ámbitos de la propuesta, el tipo de alianza con la entidad postulante y su vinculación con el territorio. Complete un cuadro para cada asociado.
(Máximo 3.500 caracteres)
7. IDENTIFICACION DEL CORDINADOR DE LA PROPUESTA Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.
Nombre completo: MARCELA LENI FLORES
RUT:
Profesión: INGENIERO AGRONOMO
Dirección:
Teléfono / fax:
Celular:
Correo electrónico:
Firma
7.1 Reseña del coordinador de la propuesta Indicar brevemente la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador de la propuesta.
El profesional seleccionado como coordinador del programa es Marcela Leni, ella posee una formación profesional de Ingeniero Agrónomo, de la PUCV, vinculada por más de 15 años a la actividad vitícola en la Región del Maule, y más específicamente, en el Valle de Loncomilla. Con un manejo adecuado del inglés escrito y hablado. Con estudios de postgrado en Desarrollo Local, Producción Limpia y Negocios Internacionales. Su experiencia profesional

ha estado vinculada al trabajo con pequeños agricultores desde sus inicios laborales, apoyándolos en su relación con los distintos instrumentos de fomento productivo gubernamental, para aumentar su competitividad en mercados tan complejos como el del vino, arándanos y aceite de oliva, principalmente, especializándose en este tipo de productos, funcionales, saludables, llenos de anti-oxidantes. Ese apoyo se ha centrado en la gestión, en el cómo hacer las cosas, tanto a nivel predial-productivo como a nivel de comercialización-exportación. En el primer caso ha participado activamente en la presentación y ejecución de programas como Alianzas Productivas de INDAP, PDPs de CORFO, Capital Semilla de SERCOTEC, entre otros. En el segundo caso, tiene vasta experiencia en la presentación y ejecución de Proyectos de Promoción de las exportaciones de PROCHILE, PROFOs de CORFO, entre otros. Ambos tipos de ámbitos de trabajo han sido con empresas locales, como la Cooperativa Vitivinícola Loncomilla, Aguilera y Barrios Ltda., Tierra Oliva SpA, Consorcio Vinícola de Chile S. A., entre otras. Ha estado involucrada en la presentación y ejecución de proyectos de la más diversa índole, de desarrollo técnico – olivícola, vitivinícola, de desarrollo empresarial, a instancias nacionales e internacionales, coordinación de programas de transferencia tecnológica gubernamentales, elaboración de planes de negocios de comercialización y de marketing de vinos, organización de eventos técnicos, de difusión y promoción vinculados a la vitivinicultura, entre otras. En los últimos años se ha dedicado al diseño y ejecución de estrategias de desarrollo comercial, tanto de mercado nacional como de exportación.

SECCIÓN III: CONFIGURACION TECNICA DE LA PROPUESTA

8. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

Indicar el problema y/u oportunidad, la solución innovadora propuesta, los objetivos y los resultados esperados de la propuesta.

(Máximo 3.500 caracteres)

La Región del Maule es el corazón vitícola de Chile, domina la producción nacional de vino, con 4,2 millones de hl y 170 bodegas, tiene la mayor área plantada de uvas, con una superficie de vides plantadas de 50.574 hectáreas en 5.396 propiedades.

La producción ha crecido más rápidamente en la región que a nivel nacional, pero los precios de los vinos del Maule han disminuido en años recientes. La región exporta solamente un 16% del total. La producción de vino en el Maule genera aproximadamente 67 mil empleos, siendo una importante fuente laboral.

La producción de vino en la región del Maule está presente en todas sus provincias, principalmente en Curicó, Talca y Linares, en esta última un gran volumen es producido en las comunas de San Javier y Villa Alegre. Según el modelo de negocio utilizado, podríamos decir que existen siete grupos de empresas. En un primer grupo se clasifican los Holding empresariales y en el segundo a las cooperativas vitivinícolas, ambos representando dos modelos distintos de asociatividad. Por otro lado, se reconoce a las empresas tradicionales, que en general son grandes compañías familiares de capitales nacionales. En un cuarto y quinto grupo se clasifican las nuevas empresas vitivinícolas, por un lado las grandes y por otro las pequeñas y medianas, ambas de capitales nacionales. En una sexta categoría se agrupa a las viñas de capitales extranjeros que han establecido sus negocios en Chile, a través de filiales. Finalmente, en un séptimo y último grupo, se clasificaron las empresas nacionales que

desarrollan Joint Venture con empresas extranjeras. En todos los casos, la gran mayoría de los capitales de la cadena vitivinícola son de origen nacional.

Aproximadamente el 50% del volumen del total de vino producido en Chile proviene de vendimias de pequeños productores, quienes en gran parte se han agrupado en cooperativas o sociedades para comercializar y exportar su vino, y una menor parte comercializa su uva de forma individual.

Las cooperativas han permitido que sus cooperados y socios puedan adquirir insumos a un menor costo dado a que se negocian en conjunto, volúmenes mayores obteniendo precios más reducidos, sumado a otros beneficios económicos y sociales que reciben de éstas. Sin embargo, siguen existiendo brechas a nivel de predio que caracterizan a éste grupo de pequeños productores. Dentro de estos, están el rango etario de sus actores, que en su gran mayoría son mayores de 65 años, baja incorporación de mujeres en sus sistemas productivos, cargos administrativos y gerenciales, y bajo uso de tecnologías a nivel predial y de gestión. Mayoritariamente la falta de tecnología se explica por la falta de capacidad tecnológica y confianza de los mismos productores. Por esta razón es de suma importancia incentivar a que los grupos etarios más jóvenes se incorporen al sistema productivo, ya que ellos si son atraídos por las nuevas tecnologías y se adecuan muy bien a ella.

Gran parte de la producción de estos pequeños productores, pertenecientes a la Agricultura Familiar Campesina, poseen uva vinífera variedad País. Sin embargo, no se ha reconocido de forma cultural y comercial, el potencial enológico de ésta variedad. Por esta razón, es que se hace imprescindible, rescatar comercialmente esta variedad que nos caracteriza como país, variedad que por lo demás entrega vinos de muy buena calidad y con gran potencial comercial.

La propuesta espera detener la pérdida sostenida de competitividad del negocio vitícola de los socios – cooperados, a través de la incorporación de tecnología, en los ámbitos de la gestión agrícola y la sustentabilidad ambiental de suelos y material vegetal, y de innovación en el modelo de negocios para posicionar a la variedad país.

9. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Los objetivos propuestos deben estar alineados con el problema y/u oportunidad planteado.

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

9.1. Objetivo general¹

Desarrollar una estrategia diferenciadora que permita integrar grupos etarios más jóvenes al circuito productivo, incorporando nuevas e innovadoras tecnologías en sanidad vegetal, gestión agrícola y rescatar en términos culturales, productivos y comerciales a la variedad país.

9.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Incorporar e involucrar a grupos etarios más jóvenes a través de la transferencia de tecnologías virtuales para equipamientos móviles y estacionarios.
2	Mejorar el manejo sanitario de los suelos y huertos por medio de tecnologías innovadoras y sustentables.
3	Rescatar, en términos culturales, productivos y comerciales la variedad país, ampliamente presente en los viñedos de los cooperados.
4	
5	

10. JUSTIFICACIÓN Y POTENCIAL IMPACTO

Identificar y describir claramente el problema y/u oportunidad que da origen a la propuesta, en el marco de los objetivos de la convocatoria, sus impactos potenciales y grado de replicabilidad nivel regional y nacional.

10.1 Problema

(Máximo 1.500 caracteres)

El problema detectado en la estructura productiva de la Cooperativa Loncomilla y sus socios – cooperados es la pérdida sostenida de competitividad de su negocio agrícola, situación dada por una serie de factores que confluyen en este resultado, que deben priorizarse y atacarse en forma escalonada. Priorizando es que se detecta que las brechas urgentes de acortar tienen relación con: mejorar la gestión predial, detener el deterioro de los suelos y las plantas y potenciar el patrimonio cultural y productivo de la variedad país. La Cooperativa se encuentra formada por productores en su gran mayoría, hombres mayores de 65 años, agricultores reacios al cambio, y más aún, a la modernización de su unidad de negocio o la introducción de nuevas tecnologías, ya que el trabajo agrícola no ha sido capaz de encantar a

1

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

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

los jóvenes para quedarse. Producto de esta situación, el grupo presenta un bajo nivel del control y gestión agrícola, muchas veces por la falta de llevar registros productivos y comerciales, no existiendo análisis del negocio, medición de rentabilidad y por ende, escasa capacidad de decidir adecuadamente hacer o no nuevas inversiones. Y el hecho de que su principal variedad de uva sea la País, debe dejar de ser un problema por su escasa demanda, sino que convertirse en la oportunidad de mostrar al país y al mundo un producto lleno de historia y tradiciones.

El problema descrito es común al rubro vitivinícola tradicional, de una zona geográfica que abarca por lo menos tres regiones de nuestro país: O'Higgins, Maule y Biobío, por lo tanto, cualquier programa de acciones es replicable en cada una de las empresas o productores individuales presentes en estas regiones, y también en el resto de las zonas vitivinícolas de nuestro país.

10.2. Oportunidad

(Máximo 1.500 caracteres)

La oportunidad se presenta a partir de las dificultades que ha tenido la Cooperativa por mantener sus sistemas productivos, dada la pérdida de competitividad del negocio, que no es capaz de retener a los jóvenes ni convocar a nuevos actores. Por lo tanto, el llamado es generar instancias motivadoras, para incorporar actores jóvenes a las unidades productivas a través de la participación de parientes directos, facilitando la introducción de sistemas tecnológicos a las unidades productivas dada la familiaridad que estos grupos etarios tienen con los modelos tecnológicos e innovadores, con lo que se podría detener la excesiva migración de jóvenes a las ciudades y el deterioro sostenido que sufren los suelos vitícolas de la zona de acción de la Cooperativa Loncomilla, conociendo en detalle los efectos de los manejos agrícolas acumulados y la calidad actual del material vegetal. Y por otro lado, aprovechar el patrimonio proporcionado por la variedad País, que está experimentando un verdadero renacimiento, del cual la Cooperativa y sus cooperados, verdaderos representantes de su cultura, no están aprovechando en su máximo potencial.

Un pilar fundamental, considerado como una tremenda oportunidad, es la propia Cooperativa, que reúne a todos estos productores agrícolas, y que cuenta con una gran capacidad negociadora, muchas posibilidades de apalancar recursos públicos y privados, como ya lo ha hecho hasta ahora con organismos públicos como, CORFO, INDAP y PROCHILE. Y recursos privados que podría apalancar a través de convenios o asociaciones estratégicas con otras empresas del grupo agrícola. Así mismo la Cooperativa tiene oportunidades comerciales de importancia dado al volumen que genera y a las certificaciones obtenidas en los últimos años, FAIR TRADE, ORGANICO y APL.

10.3. Potencial impacto. A nivel interno de la organización, a nivel de la cadena de valor del negocio cooperativo y a nivel del territorio.

(Máximo 3.000 caracteres)

Se mejorará la sustentabilidad ambiental al incorporar manejos y controles fitosanitarios amigables con el medio ambiente, disminuyendo la emisión de carbono, carga de agroquímicos y contaminación del vino. Lo que redundará en mayor valor del producto final.

Se entregará un valor e identidad a una variedad de uva única en el mundo, que hasta ahora

ha sido postergada comercialmente, como lo es la variedad País, producida por la totalidad de los socios – cooperados. Valor que impactará a nivel de país, ya que se estará relevando un producto lleno de historia y tradiciones, propio del territorio en cuestión.

En la actualidad la gran mayoría de la información generada por los productores respecto a sus cultivos, es llevada de manera manual, en cuadernos y básicas planillas Excel de manera estacionaria, haciendo muy difícil procesar dicha información con el fin de convertirla en datos útiles o de trazabilidad necesaria para conocer el estado real de la producción y sus costos asociados.

El impacto que generaría la incorporación de una plataforma web de gestión agrícola de trazabilidad provista por la empresa Reset Tecnología y Plataformas SpA. , es la de recolectar en forma virtual toda la información generada en el cultivo, permitiendo tanto a la administración central como a los productores contar con datos en tiempo real de lo que está ocurriendo en sus cultivos, así como obtener una serie de informes respecto a los costos de su producción, trazabilidad de la uva y labores de cosecha. Al procesar toda esta información posibilitara a cada productor tener datos para la toma de decisiones, desde la trazabilidad en huerto y bodega y sus productos disponibles, los costos involucrados respecto al presupuesto anual estimado, un eficiente control fitosanitario respecto de los mercados objetivos y sistemas de gestión certificables, estimar la madurez para planificar los tiempos de cosecha, control detallado de las labores de cosecha, etc. En resumen una visión general en cualquier momento de la producción que posibilitaría aumentar la productividad, competitividad y calidad del producto final. Además dicha plataforma facilitaría la interacción con variados usuarios ya que su funcionamiento es utilizando la internet, acercando y actualizando tecnológicamente a los productores de la Cooperativa.

En resumen, los impactos a nivel de la cadena de valor, para una organización como la Coop. Loncomilla le permitirá modernizar a sus socios – cooperados, integrando a la familia, logrando así una mayor cohesión como comunidad. Y en términos de territorio, los aprendizajes logrados podrán ser fácilmente irradiados al entorno productivo, ya sea, a través de charlas de difusión, días de campo, etc., con el apoyo de distintas instituciones, como el mismo FIA, INDAP, la Municipalidad, entre otras.

11. PROPUESTA DE VALORIZACIÓN

Identificar y describir claramente cómo la propuesta genera impactos en la Cooperativa y a nivel territorial, además de indicar los elementos diferenciadores de la propuesta respecto de lo que viene realizando la organización

11.1 Identificación de los participantes y beneficiarios del proyecto, su vinculación con la Cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidades identificadas.

(Máximo 3.000 caracteres)

Los participantes como equipo técnico son profesionales que ya trabajan en la Coop. Loncomilla, conocen a los productores y el territorio, conocen los sistemas productivos imperantes y sus puntos críticos. La Coordinadora es una profesional que ha asesorado en diversos temas y oportunidades a la Cooperativa Loncomilla y sus cooperados, conoce la

realidad de esta viticultura y el territorio. Los beneficiarios directos del proyecto serán la Cooperativa Loncomilla y sus socios – cooperados. Está conformada por 95 socios – cooperados y sus familias, que cuentan con unidades productivas vitícolas de un tamaño promedio de 9,34 ha, siendo los viñedos el principal cultivo agrícola desarrollado. Son una organización que data del año 1959, que han sabido sortear numerosas crisis de la vitivinicultura, y que en conjunto suman una superficie plantada de vid vinífera de 859,1 hectáreas. Sus viñedos se encuentran distribuidos principalmente en las comunas de San Javier y Villa Alegre, donde se concentra el 80% de la superficie, seguida por Cauquenes, Yerbabuenas y Maule, todos pertenecientes al Valle del Maule y del Loncomilla.

En cuanto a variedades, la más representativa es la País, que alcanza un 60% de la superficie plantada y también del volumen de vino elaborado, le siguen con alrededor del 10%, Cabernet sauvignon y Sauvignon blanc, y más de lejos, Merlot, Tintorera, Semillón, Chardonnay, Torontel y Carignan. Por lo anterior, es que se hace imprescindible reconocer el valor de esta variedad, en términos productivos, territoriales, patrimoniales y comerciales.

La Bodega Vinícola de la Coop. Loncomilla cuenta con una capacidad instalada de 20.000.000 de litros distribuidos en cubas desde 15.000 a 500.000 litros, de las cuales 18,5 millones son en cemento epoxicado y 1,5 millones en acero inoxidable. Sus instalaciones permiten recepcionar hasta 1.000.000 kilos diarios de uva, las que se fermentan en cubas auto-vinificadoras de cemento epoxicado o de acero inoxidable Modelo Ganimede de última generación, convirtiéndola en un punto muy importante de recepción de uva, del secano interior (San Javier y Cauquenes) y de parte del valle regado (Villa Alegre)

La Cooperativa Loncomilla está compuesta principalmente por pequeños y medianos productores lo que se refleja en la producción de uvas donde el 70% de los cooperados producen menos de 150.000 kg, coincidente con el promedio de la superficie de viñedos, que es de 9,34 ha. La gran mayoría de los socios – cooperados y sus familias vive principalmente de la agricultura, por lo tanto, todo aquello que vaya en la dirección de lograr una mejor calidad de vida para este segmento de la población es urgente de realizar. Estos productores tienen a una organización detrás de ellos, que los apoya, que ha detectado los puntos críticos, y que tiene diversas ideas y planes de acción que implementar para hacer más lento procesos negativos como: la migración de los jóvenes a las ciudades, el deterioro progresivo de los suelos y de las plantas, entre otros.

11.2. Vinculación de los asociados y otros actores de la cadena de productiva al negocio de la cooperativa.

(Máximo 3.000 caracteres)

Si bien en este proyecto no van asociados como tal, si lo son, todos los socios – cooperados y sus familias, ya ellos como tal son los artífices del cambio, de la adopción de nuevas tecnologías, del potenciamiento de la variedad país, de frenar el deterioro de sus suelos y plantas, etc. Los socios – cooperados están involucrados en cada eslabón de la cadena productiva y precisamente este proyecto busca que participen más activamente aún.

El equipo del proyecto, coordinadora y equipo técnico, tienen un amplio conocimiento de la Cooperativa y sus socios – cooperados, de su realidad productiva y socios – económica.

En cuanto a las empresas servicios a la Coop. Loncomilla, en el contexto de la ejecución de

este proyecto, se espera que en el corto plazo se vinculen profundamente en el quehacer de la cooperativa, sus socios y su entorno.

En el caso puntual de la empresa Reset Tecnología y Plataformas SpA, será la encargada de poner en funcionamiento la plataforma web de gestión agrícola en cada uno de los veinte productores de la Cooperativa Loncomilla, a través de la creación de cuentas de usuarios, capacitación del personal necesario y seguimiento en el registro y funcionamiento, tanto virtual como en terreno en el procesamiento de los datos generados, con el fin de que cada productor obtenga información relevante para la toma de decisiones en el aumento de la productividad, reducción de costos y calidad del producto obtenido.

En el caso puntual de FITONOVA S. A., al desarrollar los análisis de sustentabilidad de suelos y de enfermedades de la madera, se permitirá obtener una evaluación del estado en que se encuentran los predios y los viñedos. Esta información y diagnóstico fitopatológico permitirá tomar decisiones más certeras respecto de las medidas a tomar para un buen manejo fitosanitario, haciendo un programa más eficiente y sustentable, evitando el uso excesivo de pesticidas disminuyendo los costos productivos, con lo que permitirá recibir un mayor retorno a nivel de cooperado y obtener un producto de mejor calidad a nivel de la Cooperativa. Por otro lado, el desarrollo del modelo de negocio enfocado en rescatar la variedad país, permitirá potenciar las líneas de negocio como la Línea País Mágico, mejorando su marketing, sistemas de venta on-line, aumentando los ingresos de la Cooperativa. Al desarrollar los análisis de sustentabilidad de suelos y de enfermedades de la madera, se permitirá obtener una evaluación del estado en que se encuentran los predios y los viñedos. Esta información y diagnóstico fitopatológico permitirá tomar decisiones más certeras respecto de las medidas a tomar para un buen manejo fitosanitario, haciendo un programa más eficiente y sustentable, evitando el uso excesivo de pesticidas disminuyendo los costos productivos, con lo que permitirá recibir un mayor retorno a nivel de cooperado y obtener un producto de mejor calidad a nivel de la Cooperativa.

Finalmente, el desarrollo del modelo de negocio enfocado en rescatar la variedad país, permitirá potenciar las líneas de negocio como la Línea País Mágico, mejorando su marketing, sistemas de venta on-line, aumentando los ingresos de la Cooperativa.

11.3. Elementos diferenciadores de la propuesta que influyen o agregan valor a la estrategia de fortalecimiento de la gestión de la cooperativa.

(Máximo 3.000 caracteres)

La incorporación de una plataforma de gestión agrícola, que procesa y unifica información referente a los costos productivos, control de la trazabilidad de la uva y control y monitoreo de cosecha, permite el fortalecimiento de cada productor, ya que en cualquier periodo tendrán una visión global y detallada del estado de cultivo, sea esto de los productos en bodega, los gastos por centros de costos, manejo de los programas fitosanitarios, estimación de la producción y periodos de cosecha, facilidad en el cumplimiento de normas de calidad, etc. y como resultado la trazabilidad de toda esta información, permitirá aumentar la eficiencia ya sea en la compra, optimización de los recursos, mejor control en las aplicaciones fitosanitarias para el cumplimiento de normas, control de las labores de cosecha y personal asociado; en resumen tener una visión detallada permitirá planificar de mejor forma, reducir los costos de

producción, mejorar la eficiencia de cada área involucrada y la calidad del producto final obtenido, aumentando la competitividad en los mercados objetivos.

Se incorporará tecnología de punta e innovadora, la que permitirá por un lado, llevar una gestión agrícola más eficiente y sustentable con la cual se podrá llevar un estudio de costos e ingresos de forma remota y rápida, y por otro lado tecnologías que permitirán llevar un control fitosanitario más sustentable con el medio ambiente, más preciso y eficiente por medio de los servicios de análisis y seguimientos. Estas tecnologías permitirán acercar e incorporar al rango etario más joven al quehacer productivo de los predios, dado a que son sistemas más atractivos y que se adecua más para ese segmento.

Se rescatará culturalmente y comercialmente la variedad país, la variedad más presente dentro de los cooperados. Esto a través del desarrollo de un innovador plan de negocio que permita obtener nuevos productos en base a esta variedad y también potenciar comercialmente la línea País Mágico que desarrollo la Cooperativa.

12. GRADO DE INNOVACIÓN

12.1. Contribución del proyecto a la gestión de la innovación y a la generación de procesos de innovación, que permitan abordar las brechas existentes en gestión interna de la cooperativa y en su relación con otros actores de la cadena productiva.

(Máximo 3.000 caracteres)

Este proyecto permitirá a la Cooperativa poder contar con los servicios tecnológicos de Fitonova, servicios que permitirán tener un diagnóstico certero de la biodiversidad de los suelos donde se encuentran establecidos los huertos y también tener un diagnóstico de la sanidad de las plantas a través del análisis de enfermedades de la madera. Estos parámetros y diagnósticos son de gran relevancia para los resultados productivos de los cooperados, ya que permitirán realizar los manejos adecuados de las parras. Estos son servicios de alta tecnología e innovadores desarrollados por Fitonova y que en la actualidad no los desarrolla otra empresa del rubro.

Por otra parte este proyecto contribuirá con el rescate cultural y comercial de la variedad país, la cual es la que mayormente producen los socios - cooperados de la Cooperativa Loncomilla, a través de la elaboración de un modelo de negocio que permitirá crear nuevos productos rescatando la identidad de la variedad país, con esto se asignará un valor agregado tanto al producto como a la identidad de la variedad país entregándole un sitio de mayor importancia.

La implementación en los productores de la tecnología asociada a un Sistema de Gestión Agrícola basado en una plataforma web interconectada vía internet, y accesible a través de variados dispositivos electrónicos (Tablet, Smartphone, PC de escritorios, etc), permite actualizar con herramientas de última generación la administración interna de cada productor, haciéndola más competitiva por la información que dispondrá a través de su uso, y optimizando una serie de áreas desde el inicio hasta el final de los procesos productivos en base a la interconexión entre usuarios, productor, cooperativa y mercados objetivos.

Los tres ámbitos descritos anteriormente abordan las brechas detectadas en la Cooperativa Loncomilla, tienen directa relación con el problema que se enuncia al inicio de este formulario y dice relación con la pérdida de competitividad generalizada del negocio vitícola de los socios – cooperados y por ende, de la Cooperativa.

12.2 Elementos o ejes que puedan potenciar la innovación (social, tecnológica) en los agentes que participan en la cadena productiva del negocio de la cooperativa (socios y no socios).

(Máximo 3.000 caracteres)

Los ejes que se espera potenciar con la ejecución de este proyecto implican innovación tecnológica, principalmente, presente en dos de los tres ejes de acción planteados en este proyecto y comercial – social, al abordar el eje Modelo de negocio.

Respecto a la innovación tecnológica propuesta, actualmente las empresas agrícolas con mayor nivel de inversión mantienen en sus plantas de producción robustos sistemas informáticos de gestión, pero tanto las empresas medianas como las pequeñas tienen un problema en común y es que no cuentan con base tecnológica instalada en las zonas rurales donde se realizan las labores de campo, esto se debe a las condiciones propias de los terrenos y a las restricciones técnicas y tecnológicas que allí se presentan optando por el registro de información de manera manual. La falta de información oportuna y confiable que generan los sistemas manuales con controles inadecuados en las labores de campo, afecta directamente en la producción y la baja calidad de la materia prima.

Bajo este concepto, el presente proyecto incorpora una plataforma informática flexible y adaptable, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los distintos tipos de productores mediante una plataforma de gestión agrícola llamada “SOFIA” que permite el ingreso de la información generada en las labores agrícolas en terreno. Este concepto se desarrolla mediante la utilización de una WebApp (Web Application) para todo tipo de dispositivo que navegue por internet que los datos recolectados de las distintas etapas de producción. Lo que permite al agricultor mantener los registros actualizados sin necesidad de realizar traspaso de la información lo en su mayoría conlleva el riesgo de cometer errores de transcripción, que en su siguiente análisis generan fallas en la toma de decisiones de manejo, así como en la posterior necesidad de realizar trazabilidad de la producción.

En el caso de FITONOVA y la sustentabilidad ambiental, la innovación será tecnológica, de punta, con avances importantes en lograr una gestión agrícola más eficiente y sustentable con información fidedigna y rápida, permitirá además llevar un programa de fertilización más sustentable con el medio ambiente, más preciso y eficiente por medio de los servicios de análisis y seguimientos. Estas tecnologías permitirán acercar e incorporar al rango etario más joven al quehacer productivo de los predios, dado a que son sistemas más atractivos y que se adecua más para ese segmento.

En cuanto a la elaboración del Modelo de Negocio, este rescate cultural y comercial de la variedad país generara innovación social, toda vez que se logre posicionar a esta variedad y sus productos, donde además de un producto de alta calidad, se venda historia, tradición y magia.

12.3. Identificación de elementos restrictivos que puedan afectar la gestión de la innovación y el desarrollo de procesos de innovación al interior de la cooperativa, sus socios, y otros actores de la cadena del negocio.

(Máximo 1.500 caracteres)

En los tres ejes a desarrollar en el proyecto, no se visualizan elementos restrictivos. En el

caso de la implementación de las herramientas tecnológicas de control de gestión agrícola, se espera evitar los contratiempos haciendo dos capacitaciones grupales y un seguimiento individual de la correcta adopción de tecnologías. En el caso de FITONOVA, no hay restricciones para el correcto desarrollo del proyecto.

13. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴				
			Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (situación final)	Fecha alcance meta ⁹
1	1	Entregar conocimiento de las herramientas necesarias para la gestión agrícola, incorporando la plataforma SOFIA como tecnología a la gestión de los predios de los socios de la Cooperativa	Implementación de Plataforma Web de Gestión Agrícola	(Nº de cuentas de Acceso a plataforma creadas / N° de productores capacitados en uso de plataforma web)*100	0%	100%	1 Mes
1	2	Seguimiento de la utilización de la plataforma de Gestión Agrícola en los productores de la cooperativa.	Seguimiento de uso de Plataforma Web	(N° de productores capacitados / N° productores visitados) *100	0%	100%	1 Mes

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

⁴ Los indicadores son una medida de control y demuestran que efectivamente se obtuvieron los resultados. Pueden ser tangibles o intangibles. Siempre deben ser: cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo.

⁵ Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

⁶ Expresar el indicador con una fórmula matemática.

⁷ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio de la propuesta.

⁸ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar en la propuesta.

⁹ Indicar la fecha en la cual se alcanzará la meta del indicador de resultado.

2	1	Análisis de resultados de primera etapa de muestreo para análisis de sustentabilidad de suelos y enfermedades de la madera.	Agricultores con análisis	Agricultores con análisis/total de agricultores	0	20	Febrero 2015
	2	Mejoramiento del plan de manejo fitosanitario de acuerdo a resultados analíticos de los muestreos.	Visitas de seguimiento	Agricultores visitados/total de agricultores	0	20	Abril 2015
	3	Análisis final del seguimiento de la sustentabilidad de suelos y enfermedades de la madera.	Agricultores con análisis	Agricultores con análisis/total de agricultores	0	20	Septiembre 2015
3	1	Elaboración de un modelo de negocio para productos de la vinificación de la UVA PAIS	Plan de Negocio	Plan de negocio terminado	0	1	Octubre 2015

14. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA (MARCELA)		
Hitos críticos ¹⁰	Resultado Esperado ¹¹ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Capacitación de productores de la cooperativa en la Plataforma de Gestión Agrícola SOFÍA.	Capacitación en el uso de la plataforma web de gestión agrícola en el personal y usuarios de cada productos en los modulo de control de costos, trazabilidad de la uva y labores de cosecha	Febrero 2015
Seguimiento de la utilización de la Plataforma de gestión agrícola SOFÍA	Seguimiento del funcionamiento y utilización de la plataforma SOFÍA a lo menos 2 veces después de la capacitación	Abril 2015
Avance parcial en el uso de la plataforma	10 cooperados se encuentren usando la plataforma	Junio 2015
Avance parcial en los resultados del primer análisis de biodiversidad	Resultado del primer muestreo de biodiversidad	Marzo 2015
Avance parcial en los resultados del primer análisis de análisis de la madera	Resultado del primer muestreo de análisis de la madera	Agosto 2015
Modelo de negocio	Re-lanzar la línea País Magico	Octubre 2015

¹⁰

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.

¹¹

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

15. METODOLOGÍA

Identificar y describir la metodología, instrumentos metodológicos y procedimientos que se van a utilizar para alcanzar cada uno de los objetivos específicos definidos en la propuesta.

Método objetivo 1:

Paso N°1: Para la implementación tecnológica de la plataforma web de gestión agrícola Sofia, se contempla la activación y configuración de las cuentas de acceso a él usuario destinado por el productor, y que tendrá la responsabilidad de registrar los datos generados en la administración y manejo de cultivos, en los distintos módulos de control de costos, trazabilidad de la uva y cosecha.

Paso N°2: La implementación individual de plataforma de gestión agrícola, será de forma grupal, dividida en dos actividades destinadas a la capacitación teórica / práctica del grupo de productores en el buen uso y manejo eficiente de plataforma web de gestión agrícola y tecnología asociada.

Paso N°3: Seguimiento individual de implementación de plataforma de gestión agrícola, será una actividad en terreno o en el lugar geográfico que utiliza el productor como administración para revisar o aclarar dudas respecto al uso de la plataforma y asegurar el éxito de la implementación junto a la obtención de informes relevantes para cada productor referente a la trazabilidad y estado de su cultivo y los costos asociados.

Método objetivo 2:

Para lograr este objetivo se desarrollarán dos estudios, uno es un análisis de sustentabilidad de suelos y un análisis de enfermedad de la madera, metodología que se detalla a continuación:

Análisis de sustentabilidad de suelos (Biodiversidad)

Corresponde a un estudio en base a nemátodos, ya que como son la cúspide de la cadena trófica en el suelo y son bioindicadores de las funciones ecológicas y de la actividad del suelo, permiten entregar como resultado distintos indicadores cualitativos y cuantitativos del suelo. Entre estos están:

- El indicador de Biodiversidad (mide si sube o baja el nivel de biodiversidad).
- El nivel de perturbación del suelo (mide si mejora o empeora el suelo con la intervención que se realice).
- Proporción de fitoparásitos (mide si el suelo está propenso al ataque de fitopatógenos).
- Nivel de independencia biológica del suelo (mide el nivel de influencia de la materia orgánica del suelo).
- Canal de reciclaje de nutrientes (mide la capacidad de mineralizar la materia orgánica del suelo).
- La relación carbono nitrógeno del suelo

Este estudio permite evaluar el uso de enmiendas en el suelo, monitorear la evolución de la biodiversidad de un área geográfica y medir de forma objetiva el impacto ambiental que puede tener el suelo luego de una intervención (sello de calidad).

La metodología de análisis, consta en realizar un análisis antes y otro después de alguna intervención, tomando la muestra siempre en el mismo punto a evaluar.

Obtenidos los resultados se entrega un informe detallado y las recomendaciones de manejo a seguir.

Análisis y seguimiento de enfermedades de la madera

Corresponde a un estudio en el que se identifican distintos hongos que pueden estar afectando a la madera. El análisis se realiza usando dos tipos de muestras; sintomáticas y asintomáticas, con las que se lleva a cabo un análisis fitopatológico para la detección de hongos de la madera y también para muestras asintomáticas, mediante lo cual se puede cuantificar y proyectar la población de plantas enfermas que existirán en un par de años más. Esta información permite censar enfermedades en el huerto, tomar decisiones de replante y validar el plan de manejo fitosanitario realizado. Este análisis permite obtener un censo de los patógenos que se encuentran afectando a la madera de la planta, pudiendo medir plantas asintomáticas, determinar la proyección de supervivencia del huerto, validar el plan de manejo fitosanitario y permite tomar decisiones como la de realizar una poda más severa o replanta definitivo de la planta. La metodología a utilizar es tomar muestra de 14 plantas por unidad productiva, sacando sub-muestras de madera del tronco por medio de saca bocados, muestras de cargadores y de brazos.

Método objetivo 3

Se desarrollará un modelo de negocio para potenciar los productos derivados de la producción de uva variedad País. Para esto se desarrollará una estrategia comercial destinada a fortalecer la identidad del vino producto de la uva País. La metodología será la siguiente:

- Desarrollo de un diagnóstico productivo y comercial de los productos de la vinificación de la UVA País.
- Desarrollo de estrategias para la elaboración de nuevos productos.
- Desarrollo de un estudio de mercado y de competencias.
- Elaboración de un análisis FODA
- Análisis de Posicionamiento, estudio de precios, plan de comunicación y marketing, elaboración de imagen de marca y difusión del producto.
- Desarrollo de expectativas financiera para planificar las necesidades de liquidez y evitar el riesgo de insolvencia.
- Estudio de las posibles fuentes de financiamiento, desde ahorros, hasta préstamos bancarios.

16. ACTIVIDADES

Indicar las actividades que se llevarán a cabo en la propuesta, asociándolas a los objetivos específicos y resultados esperados. Considerar adicionalmente en este cuadro, aquellas actividades que permitirán la difusión de los resultados de la propuesta.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1	Entregar conocimiento de las herramientas necesarias para la gestión agrícola, incorporando la plataforma SOFIA como tecnología a la gestión de los predios de los socios de la Cooperativa	- Selección de Productores que usaran la Plataforma - Activación y Capacitación de Usuarios o productores beneficiarios.
1	2	Seguimiento de la utilización de la plataforma de Gestión Agrícola en los productores de la Cooperativa.	Actividad de seguimiento individual en terreno, enfocada en lograr el correcto funcionamiento del uso por parte de los beneficiarios
2	1	Análisis de resultados de primera etapa de muestreo para análisis de sustentabilidad de suelos y enfermedades de la madera.	- Toma de muestras. - Análisis en laboratorio. - Análisis de resultados y recomendaciones a seguir.
	2	Mejoramiento del plan de manejo fitosanitario de acuerdo a resultados analíticos de los muestreos.	Seguimiento de recomendaciones resultado del desarrollo analítico de las muestras procesadas en laboratorio.
	3	Análisis final del seguimiento de la sustentabilidad de suelos y enfermedades de la madera.	- Toma de muestras - Análisis en laboratorio. - Desarrollo de resultados y recomendaciones a seguir. - Análisis comparativos.
3	1	Elaboración de un modelo de negocio para productos de la vinificación de la UVA PAIS	- Desarrollo de un diagnóstico productivo y comercial de los productos de la vinificación de la UVA País. - Desarrollo de estrategias para la elaboración de nuevos productos. - Desarrollo de un estudio de mercado y de competencias. - Elaboración de un análisis FODA - Análisis de Posicionamiento, estudio de precios, plan de comunicación y marketing, elaboración de imagen de marca y difusión del producto. - Desarrollo de expectativas financiera para planificar las necesidades de liquidez y evitar el riesgo de insolvencia. - Estudio de las posibles fuentes de financiación, desde ahorros, hasta préstamos bancarios.

17. CARTA GANTT

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

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2014-2015											
			Semestre											
			D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N
1	1	Selección de Productores que usarán la Plataforma	x											
1	1	Activación y Capacitación de Usuarios o productores beneficiarios.	x	x										
1	2	Actividad de seguimiento individual en terreno, enfocada en lograr el correcto funcionamiento del uso por parte de los beneficiarios		x	x	x	x							
2	1	Toma de muestras.	x											
2	1	Análisis en laboratorio	x											
2	1	Análisis de resultados y recomendaciones a seguir.		x										
2	2	Seguimiento de recomendaciones resultado del desarrollo analítico de las muestras procesadas en laboratorio			x	x	x	x	x	x	x			
2	3	Toma de muestras										x		
2	3	Análisis en laboratorio.										x		

2	3	Desarrollo de resultados y recomendaciones a seguir.												x	
2	3	Análisis comparativos													x
3	1	Desarrollo de un diagnóstico productivo y comercial de los productos de la vinificación de la UVA País.	x												

18. ORGANIZACIÓN

18.1 Organigrama de la propuesta

Describa funciones y tiempo de dedicación de cada uno de los integrantes del equipo técnico y su forma de organización.

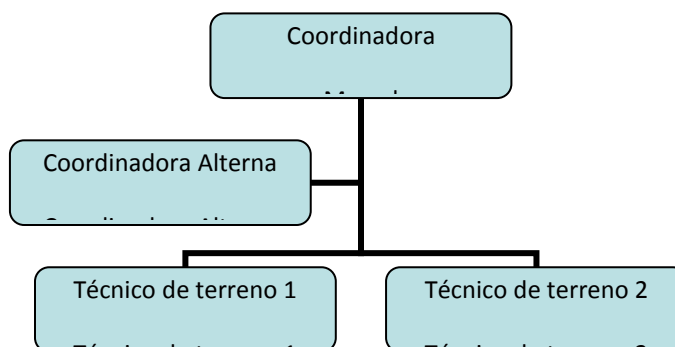
Coordinadora del programa, Marcela Leni, dedicara 60 horas mensuales. Su rol será el de coordinar y ejecutar las actividades descritas en el programa, debiendo ejecutarlas según la programación establecida en el plan de trabajo. Se vinculara con el equipo técnico de la Cooperativa Loncomilla, con la secretaria que apoyara las labores administrativas del programa, con los asesores externos que prestaran servicios al programa, FITONOVA y RESET, y finalmente será la que establecerá la comunicación con el FIA.

Coordinadora Alterna del programa, Carolina Bustamante, dedicara 25 horas mensuales. Su rol será el de apoyar a la coordinadora, y en su rol de Enóloga de la Cooperativa Loncomilla aportar en la construcción del Modelo de Negocio de la línea País Mágico, de la cual es una de las creadoras.

Técnico en terreno, Emilio Fuentes, dedicara 70 horas mensuales. Su rol de técnico en terreno será el hacer de puente entre los productores involucrados en el proyecto y las empresas que prestarán los servicios externos, además de apoyarlos en las convocatorias y motivar la participación de los productores en cada una de las actividades programadas.

Técnico en terreno, Alexis Ramírez, dedicara 70 horas mensuales. Su rol de técnico en terreno será el hacer de puente entre los productores involucrados en el proyecto y las empresas que prestarán los servicios externos, además de apoyarlos en las convocatorias y motivar la participación de los productores en cada una de las actividades programadas.

Para monitorear el correcto desarrollo y avances del proyecto se establecerá un consejo de administración, que convocará cada dos meses al equipo del proyecto, Gerente General, un representante de cada empresa externa y dos productores, con el fin de evaluar los avances, proponer cambios, retroalimentar experiencias, etc.



18.2. Describa las competencias del equipo técnico para abordar los requerimientos de la propuesta.

Considere conocimientos y experiencia.

Se debe adjuntar:

- Carta de compromiso de cada integrante del equipo técnico Anexo 5.
- Currículum vitae (CV) de los integrantes del equipo técnico Anexo 6.

(Máximo 2.000 caracteres)

Coordinadora, Marcela Leni, Ingeniero Agrónomo de la PUCV. Cuenta con 16 años de experiencia laboral, quince de los cuales se han concentrado en esta zona. Con experiencia en formulación y ejecución de proyectos de fomento productivo e innovación, para instituciones gubernamentales. Posee alto grado de conocimiento de la zona geográfica donde se ejecutará el proyecto, del perfil de productores agrícolas involucrados. Con estudios de post-gradó en desarrollo local, producción limpia y negocios internacionales. Además de vasta experiencia en organizaciones de la Agricultura Familiar Campesina y experiencia de trabajo con organismos gubernamentales como PROCHILE, CORFO e INDAP.

Coordinadora Alterna, Carolina Bustamante, Ingeniero Agrónomo Enólogo de la Universidad de Talca. Cuenta con 16 años de experiencia, la mayoría de los cuales ha sido en los departamentos enológicos de Bodegas Vinícolas de la Región.

Técnico de terreno, Emilio Fuentes, Técnico Agrícola. Cuenta con 6 años de experiencia laboral, principalmente en viñas de la Región del Maule. Hace un año integra el equipo de la Coop. Loncomilla, relacionándose con los todos los cooperados, por lo que conoce la zona, además de los instrumentos de fomento en los que participa la empresa.

Técnico de terreno, Alexis Ramírez, Técnico Agrícola. Cuenta con 13 años de experiencia laboral, todos trabajos desarrollados en la Región del Maule, y mayoritariamente en el área vitícola. Es parte del equipo de la Cooperativa Loncomilla desde hace 3 años, posee alto conocimiento de los socios – cooperados, de la zona y de los instrumentos gubernamentales con los cuales trabaja la Coop. Loncomilla.

18.3. Describir las responsabilidades del equipo técnico en la ejecución de la propuesta, utilizar el siguiente cuadro como referencia.

1	Coordinador principal	4	Técnico de terreno
2	Coordinador alterno		
3	Técnico de Terreno		
Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función en la propuesta
1	Marcela Leni	Ingeniero Agrónomo	Coordinación del equipo técnico de la propuesta y de los asesores externos. Organización de las actividades, implementación de acuerdos. Planificar, organizar, coordinar y ejecutar las actividades técnicas, administrativas y financieras. Elaboración de informes y rendiciones. Supervisión y monitoreo del desarrollo del proyecto.
2	Carolina Bustamante	Ingeniero Agrónomo Enólogo	Apoyo a las labores de la Coordinadora. Colaboración en la ejecución de las actividades relacionadas con la determinación de cosecha y los parámetros de calidad de la uva.
3	Emilio Fuentes	Técnico Agrícola	Apoyo en la ejecución de cada una de las actividades programadas en el proyecto. Formación y motivación del grupo de cooperados con los cuales se trabajara.

4	Alexis Ramírez	Técnico Agrícola	Apoyo en la ejecución de cada una de las actividades programadas en el proyecto. Formación y motivación del grupo de cooperados con los cuales se trabajara.
18.4. Describa las competencias de servicio de terceros¹², (si los hubiere), para abordar los requerimientos de la propuesta.			
(Máximo 2.000 caracteres)			
Fitonova SpA., es una Empresa que desarrolla y distribuye una Plataforma de Servicios Tecnológicos, ubicada en la Comuna de Maule en la Séptima Región del Maule, con el objetivo de contribuir con la sustentabilidad ambiental y la innovación de nuestros clientes, de manera que mejoren sus negocios. Fitonova SpA. Es una Empresa que cuenta con un recurso humano altamente calificado para las labores que desempeñan, el cual se compone de un Gerente Ingeniero Agrónomo, que está a cargo de los aspectos financieros y comerciales de Fitonova, un profesional Ingeniero Agrónomo Fitopatólogo y Nematólogo, Jefe de Ensayos que apoya en los aspectos técnicos, un Jefe de Laboratorio, profesional Ingeniera en Biotecnología Vegetal, un contador y un administrativo. Entre sus servicios de SANIDAD VEGETAL se cuentan: • Análisis Nematológicos y Fitopatológicos. • Análisis de Suelos, Foliares, de Fruto y de Agua. SERVICIOS ESPECIALES DE MONITOREO • Análisis y Prospección de enfermedades de la Madera. • Análisis y Seguimiento de la Sustentabilidad de Suelo. RESET, Tecnología y Plataformas SPA, será quien proveerá de la plataforma web de gestión agrícola Sofia, bajo la modalidad de arriendo anual por su uso. Contamos con un equipo de personas que en base a sus habilidades tienen la certificación técnica y profesional. El equipo se desempeña en base al logro de objetivos y a su vez cada uno de los integrantes está constantemente buscando e inventando nuevas tecnologías para la fabricación de dispositivos en el área de electrónica aplicada a soluciones corporativas. Especialidades : • Servicio Plataformas Web de Gestión Agrícola y Educacional. • Servicio de DataCenter (nube) a nuestros clientes. ACTIVIDADES DESARROLLADAS 2014: Diseño, confección y fabricación de Trampa con feromonas para el control de Plagas; polilla Lobesia Botrana, Mosca de la fruta, etc. en cultivos de viñas, manzanos, arándanos, etc. Este dispositivo es instalado en el campo y monitoreado a través de una plataforma por internet. http://plagas.reset.cl 2013: Se termina el desarrollo de la Versión 1.0 de la Plataforma de Gestión Agrícola, la cual permite llevar de forma Estandar la gestión administrativa de un campo, junto a todos los registros de las buenas prácticas agrícolas (BAP/GAP) y la gestión en labores de cosecha. Esta plataforma está en funcionamiento desde fines del 2012 bajo a la modalidad de arriendo por acceso. Ver: http://sofia.reset.cl			

12

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

2012: La empresa es ganadora del Capital Semilla Empresas bajo el proyecto de Data-Center Sustentable con Paneles Solares. El DataCenter construido con estos fondos esta actualmente funcionando y dando servicio a nuestros clientes contratados.

18.5. Si corresponde, indique las actividades de la propuesta que serán realizadas por terceros.

Actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar
Análisis y Seguimiento de la sustentabilidad de los suelos	FITONOVA
Análisis y Seguimiento de enfermedades de la madera	FITONOVA
Elaboración de Modelo de negocios	FITONOVA
Creación de cuentas de acceso por campo a la plataforma de gestión agrícola SOFIA, modalidad de arriendo anual.	RESET Tecnologías y plataformas SpA
Implementación individual de la plataforma de gestión agrícola	RESET Tecnologías y plataformas SpA
Seguimiento individual de implementación de plataforma de gestión agrícola a 20 productores	RESET Tecnologías y plataformas SpA
Difusión del programa en redes sociales	RESET Tecnologías y plataformas SpA

20. INDICADORES DE IMPACTO

Selección de indicador ¹³	Indicador (Especificar)	Descripción del indicador ¹⁴	Fórmula del indicador (Especificar)	Línea base del indicador ¹⁵	Meta del indicador al término de la propuesta ¹⁶	17
X	Uso de plataforma Web de Gestión Agrícola	Comprobar que los productores utilizan y están agregando datos de cultivos en plataforma de gestión agrícola	(N° de productores que han agregado datos / N° de productores capacitados) * 100	0%	90%	
X	Uso plataforma de gestión en la obtención de trazabilidad	Comprobar que los productores obtienen trazabilidad relevante para su gestión	(N° de prod. que han agregado datos / N° de productores capacitados) * 100	0%	90%	
X	Seguimiento en terreno de uso de la plataforma de gestión agrícola	Comprobar en terreno el uso de la plataforma por parte de cada productor	(N° productores visitados / N° de productores capacitados)* 1000	0%	90%	
X	Análisis de Sustentabilidad de suelos	Desarrollo de un muestreo para análisis de la biodiversidad del suelo	Huertos analizados/ total de huertos	0	20	
X	Análisis de Enfermedades de la madera	Desarrollo de muestreo para el análisis de la madera en los huertos	Huertos analizados/ total de huertos	0	20	
X	Modelo de Negocio	Elaboración de M. de negocio	M. de negocio elaborado	0	1	

¹³ Marque con una X, el o los indicadores a medir en la propuesta.

¹⁴ Señale para el indicador seleccionado, lo que específicamente se medirá en la propuesta.

¹⁵ Completar con el valor que tiene el indicador al inicio de la propuesta.

¹⁶ Completar con el valor del indicador, al cual se espera llegar, al final de la propuesta.

¹⁷ .

ANEXOS

Anexo 1. Carta de compromiso aportes entidad postulante y asociados

La carta debe indicar que la entidad postulante y asociados se compromete a:

- Hacerse responsable de la ejecución de la propuesta.
- Entregar los aportes de contraparte comprometidos.

La carta debe ser firmada por el representante legal de la entidad postulante.

Presentar una carta de compromiso del postulante ejecutor y de cada uno de los asociados, según el siguiente modelo:

Lugar,

Fecha (día, mes, año)

Yo **Nombre Representante Legal**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, vengo a manifestar el compromiso de la entidad **Nombre Entidad Postulante/Asociado**, RUT: **XX.XXX.XXX-X**, a la cual represento, para realizar un aporte total de **monto en pesos** al proyecto denominado "**Nombre de la propuesta**", presentado a la **Convocatoria "Proyectos de Gestión de la Innovación en Cooperativas"**, valor que se desglosa en **monto en pesos** como aportes pecuniarios y **monto en pesos** como aportes no pecuniarios.

Firma del Representante Legal

Nombre del Representante Legal

Cargo Representante legal

Entidad Postulante

RUT Representante Legal

Anexo 2. Ficha de antecedentes legales de la entidad postulante

1. Identificación

Nombre o razón social	Cooperativa Agrícola Vitivinícola Loncomilla Ltda.
Nombre fantasía	Cooperativa Loncomilla
RUT	
Objeto	Comercializar y procesar la uva que le suministren sus socios sus socios o terceros, transformarla en vino u otro derivado y comercializarlos; proporcionar a sus socios los bienes y servicios que estos requieran para el desempeño de sus actividades agrícolas, y propender al desarrollo económico, técnico cultural, social y de bienestar general de sus socios.
Domicilio social	Ribera poniente río Loncomilla s/n San javier
Duración	Indefinida
Capital (\$)	

2. Administración (composición de directorios, consejos, juntas de administración, socios, etc.)

Nombre	Cargo	RUT
Inés Hernández Ruiz	Consejero	
Hugo Poblete Hernández	Vicepresidente	
Julio Pinochet Bernal	Consejero	
Víctor Suazo Gomolan	Consejero	
Jaime Francisco Yáñez Lara	Consejero	
Jose I. Villalobos García-Huidobro	Consejero	
Tomás Amado Laurié Luengo	Consejero	
Pablo Tartari Villagran	Secretario	
Lumie Zúñiga García-Huidobro	Presidente	

3. Apoderados o representantes con facultades de administración (incluye suscripción de contratos y suscripción de pagarés)

Nombre	RUT
Álvaro Muñoz Yáñez	
Lumié Zúñiga García-Huidobro	

4. Socios de la Cooperativa

Nombre	Porcentaje de participación
AGRIC. Y COM. COIBUNGO	
AGURTO ARMANDO	
BARRIOCANAL JUAN CARLOS	
BRUNELL CACERES JOSE	
BUSTAMANTE CAROLINA	
CAMUS MANZANO MIGUEL	
CANALES ROJAS CLOROBERTO	
CANALES VALLADARES CLOROBERTO	
CIFUENTES GONZALEZ NELY	
CIFUENTES GONZALEZ HERNAN	
COFRE MEZA MANUEL	
DEL CAMPO RODRIGUEZ GUILLERMO	
DEL CAMPO RODRIGUEZ SYRA	
FIGUEROA FUGUEROA LEOPOLDO	
FUENTES AVILA JOSE	
GARCIA ESPINOZA GABRIEL	
GARCIA GONZALEZ ROBERTO	
GARRIDO REBOLLEDO HERNAN	
GONZALEZ JUAN IGNACIO	
GONZALEZ REVECO CRELIA	
GONZALEZ REVECO PEDRO	
GONZALEZ REVECO LUIS	
GONZALEZ ORELLANA BERNABE DEL C	
GONZALEZ SALAZAR ORLANDO	
GONZALEZ SOTO NELIS	
GUTIERREZ ISABEL DEL CARMEN	
HERNADEZ RUIZ INES	
HORMAZABAL SALINAS SERGIO	
JIMENEZ COFRE BERNARDA DEL C	
LARA GARRIDO FERNANDO	
LARA GONZALEZ JOSE	
LARA HERNANDEZ CARLOS	
LARA MUÑOZ LUCILA	
LARA ORTEGA MARTA	
LARRAIN DEL SOLAR GUILLERMO	

LETIELIER CANCINO OLGA	
LETIELIER YAÑEZ MONICA	
LOPEZ HERRERA SIXTO	
MANZANO FUENZALIDA EMILIA	
MANZANO MARIA ANGELICA	
MATTA MANZANO HERNAN	
MENDEZ Y. NICANOR ENRIQUE	
MENDEZ YAÑEZ MIGUEL	
MEZA MEZA VICTORIANO	
MONSALVES MONSALVES HONORINDA	
MORA ELGUETA JUAN ELADIO	
MORAGA CONTRERAS RAUL	
MOYA MORENO LUIS	
MUÑOZ CAMPOS DEMETRIO H	
NORAMBUENA GONZALEZ ARMANDO	
OPAZO GUTIERREZ MARIANO	
PEREIRA OPAZO EULOGIA	
ORTEGA MORALES ZAIDA DEL CARMEN	
ORTEGA RIQUELME EMILIANO	
OPAZO GUTIERREZ ELIANA	
PALMA FLORES JOSE	
PEÑA SALAS JOSE	
PINOCHET BERNAL ALFREDO	
PINOCHET BERNAL JULIO	
PINOCHET RAMON	
PINOCHET BERNAL TATIANA	
POBLETE HERNANDEZ HUGO	
PRIETO VERGARAY FRANCISCO	
QUIROZ VERGARA JUANA	
RECABAL ELCIRA	
ROJAS ALBORNOZ RAMON	
ROJAS ROJAS IGNACIO	
SUC. EUSEBRIO RUIZ CANALES	
S.A. AGRO E INVERSIONES MARIA LUZ	
SALGADO JOSE MIGUEL	
SANCHEZ MOYA ALBA ROSA	
SANCHEZ MOYA RUPERTA	
SEPULVEDA BRAVO JERONIMO	
SOC. AGRICOLA ANTOMAR	

SOC. AGRIC. CHACRA CHILA Y CIA LTDA	
SOC. AGRIC. FORESTAL CALIBORO	
SOC. AGRIC. SANTA ANA DE QUERI	
SOC. ESTANSAN Y BRAVO	
SUAZO GOMOLAN VICTOR FLORENCIO	
SUC ALBERTO NORAMBUENA	
SUC. GABRIEL PALMA MUÑOZ	
SUC. GLADYS GARRIDO	
SUC. JOSE GARRIDO ARELLANO	
SUC. JOSE SEPULVEDA OÑATE	
SOC. AGRIC. VILLALOBOS Y VILLALOBOS LTDA.	
SUC. MANUEL ARRIAGADA	
SUC. MANUEL CERPA	
SUC. OCTAVIO CANCINO GARRIDO	
SUC. SEPULVEDA BRAVO	
SUC. URIBE GONZALEZ	
TAPIA ALSIDEZ	
TURRI AMANDA	
URRUTIA QUINTANA JULIO CESAR	
URIBE LAGOS ANGEL	
VALENCIA CACERES MARCO	
VASQUEZ ARELLANO OSVALDO	
VERGARA AHUMADA HERNAN	
VERGARA CARRASCO PEDRO	
VILLALOBOS JOSE ISIDORO	
VILLALOBOS LETELIER MARIA	
VIÑA CHOCOA S.A.	
YAÑEZ CONTRERAS CECILIA	
YAÑEZ LARA JAIME FRANCISCO	
YAÑEZ VERGARA BLANCA E	
ZUÑIGA GARCIA-HUIDOBRO LUMIE	

5. Personería del (los) representante(s) legal(es) constan en

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	Escritura Pública Sesión Constitutiva Consejo de Administración
Fecha	25-07-2014
Notaría	Carlo Demetrio Hormazábal

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	27-07-2004
Notaría	Gerardo Navarro Escala
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	11-09-2004
Inscripción:	2956
Fojas	31
Nº	37
Año	2004
Conservador de Comercio de la ciudad de	San Javier

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

Fecha escritura pública	
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	
Inscripción Registro de Comercio	
Fojas	
Nº	
Año	
Conservador de Comercio de la ciudad de	

c) Decreto que otorga personería jurídica

Nº	913
Fecha	10-12-1959
Publicado en el Diario Oficial de fecha	16-02-1960
Decretos modificatorios	
Nº	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

d) Otros (caso de asociaciones gremiales, cooperativas, organizaciones comunitarias, etc.)

Inscripción Nº	Rol 790
Registro de	Cooperativas, Ministerio de Economía
Año	1959

e) Esta declaración debe suscribirse por el representante legal de la entidad correspondiente (ejecutor o asociado), quien certifica que son fidedignos.

Nombre	Álvaro Muñoz Yáñez
RUT	
Firma	

--	--

Anexo 3. Antecedentes comerciales de la entidad postulante LISTA

Entrega informe DICOM (Platinum).

Anexo 4. Antecedentes curriculares de la entidad postulante y asociados.

Anexo 5. Carta compromiso de cada integrante del equipo técnico

Presentar una carta de compromiso de cada uno de los integrantes identificados en el equipo técnico, según el siguiente modelo:

Lugar, Fecha (día, mes, año) Yo Nombre del profesional, RUT: XX.XXX.XXX-X, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como Cargo en la propuesta en el proyecto denominado "Nombre de la propuesta", presentado a la Convocatoria Proyectos de Gestión de la Innovación en Cooperativas. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando número de horas por mes durante un total de número de meses meses, servicio que tendrá un costo total de monto en pesos, valor que se desglosa en monto en pesos como aporte FIA, monto en pesos como aportes pecuniarios de la Contraparte y monto en pesos como aportes no pecuniarios. Firma Nombre Cargo RUT

Anexo 6. Currículum Vitae (CV) de los integrantes del Equipo Técnico

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 10 años.

Anexo 8. Ficha identificación coordinador y equipo técnico. Esta ficha debe ser llenada por el coordinador y por cada uno de los profesionales del equipo técnico.

Nombre completo	MARCELA LENI FLORES
RUT	
Profesión	INGENIERO AGRONOMO
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	ASESORIAS PRIVADAS/ EXPORTADORA TIERRA OLIVA SpA
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	FEMENINO
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	N/C
Si corresponde contestar lo siguiente:	N/C
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

Nombre completo	EMILIO FUENTES MENDEZ
RUT	
Profesión	TECNICO AGRICOLA
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	COOPERATIVA VITIVINICOLA LONCOMILLA LTDA.

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	MASCULINO
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	N/C
Si corresponde contestar lo siguiente:	N/C
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

Nombre completo	ALEXIS RAMIREZ MORALES
RUT	
Profesión	TECNICO AGRICOLA
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	COOPERATIVA VITIVINICOLA LONCOMMILLA LTDA.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	MASCULINO

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	N/C
Si corresponde contestar lo siguiente:	N/C
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

Nombre completo	CAROLINA BUSTAMANTE
RUT	
Profesión	INGENIERO AGRONOMO ENOLOGO
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	COOPERATIVA VITIVINICOLA LONCOMILLA LTDA.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	FEMENINO
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	N/C
Si corresponde contestar lo siguiente:	N/C
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	