



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

Fortalecimiento de la capacidad de gestión e innovación de la Cooperativa Folil Araucanía

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

Inicio: 1 de enero de 2015

Término: 31 de octubre 2015

Duración (meses): 10 meses

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

Región: La Araucanía

Provincia(s): Cautín

Comuna (s): Nueva Imperial

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 Folil Araucanía

Giro/Actividad: Elaboración, Fabricación Y Venta De Artesanía, Comercializadora, Corretaje De Productos Agro-Elaborados, Consignación Y Capacitación.

RUT:

Tipo de Cooperativa: Cooperativa de Trabajo Fecha de Fundación: 10/06/2010

Número de Socios : 19

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

Identificación cuenta corriente bancaria (banco y número):

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)/Domicilio postal:

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

5.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Elizabeth del Carmen Painemal Rain

Cargo o actividad que desarrolla el representante legal en la entidad: Representante Legal, Orfebre

RUT:

Nacionalidad: Chilena

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: Artesana Platería

Género (Masculino o Femenino): Femenino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):no

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 Folil Artesanías, está dedicado al diseño y confección de productos artesanales en el ámbito de la textilería y la platería. Su trabajo es desarrollado 100% de forma artesanal por mujeres emprendedoras mapuche de la región de la Araucanía, utilizando los conocimientos ancestrales para la elaboración de sus productos, añadiendo altos estándares de calidad que exige el mercado actual.

El Directorio y la parte Administrativa de la cooperativa ha recibido capacitaciones a través de Nodos Corfo, los que se han traducido en una formación básica para el manejo administrativo y de gestión necesarios para el funcionamiento del negocio.

De esta manera se hace necesario complementar e innovar

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		NO	x
-----------	--	-----------	----------

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

Cofinanciamiento:	
Nombre agencia:	
Nombre proyecto:	
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	
Fecha de término:	
Principales resultados:	

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: Unión Nacional de la Agricultura Familiar - UNAF CHILE AG.

Giro/Actividad: Representación gremial - capacitación

RUT:

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

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): no aplica

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: Segundo Juan de Dios Corvalán Huerta

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

RUT:

Nacionalidad: Chileno

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: Técnico Agrícola

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): no

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.

Asociado 1 : UNAF

La Unión Nacional de la Agricultura Familiar – UNAF CHILE AG. Se fundó en el año 2009, con la principal idea de querer ser la entidad representativa de la agricultura familiar en Chile, ya que no existía ninguna entidad que pudiese representar sus ideales.

UNAF dentro de sus actividades principales esta el trabajar con pequeños productores, capacitándolos en diversas áreas, tanto legales, financieras y comerciales, con la idea de poder potenciar la agricultura familiar en todos sus rubros. UNAF actualmente tiene 27 organizaciones adscritas, desde Colchane en la Región del Tarapacá hasta Cochrane en la Región de Aysén.

Dentro de la idea de potencializar y visibilizar a la agricultura familiar, UNAF ha realizado seminarios internacionales, talleres, capacitaciones, participación en ferías gastronómicas, participación a eventos internacionales y la más importante, la creación de la primera escuela de liderazgo cooperativo para dirigentes campesinos y también para funcionarios de INDAP

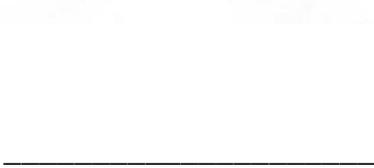
7. IDENTIFICACION DEL CORDINADOR DE LA PROPUESTA

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

Nombre completo: Elizabeth Painemal Rain

RUT:

Profesión: Orfebre

Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):
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.
<p>Elizabeth Painemal Rain Coordinadora: Formación Profesional: Estudios técnico profesional en el liceo comercial Diego Portales. Contabilidad General. Fecha de graduación 1990. Diversas capacitaciones, en marketing, publicidad, contabilidad, administración, autoestima y liderazgo. Platería Mapuche en la Universidad católica. etc.</p> <p>Experiencia Laboral: Artesana Orfebre mas de quince años.</p> <p>Lider en: 2 años como presidenta de la Asociación de Artesanos de Nueva Imperial,</p> <p>_ Secretaria en el periodo 2012- 2013-</p> <p>_ Ahora en el periodo 2014-2015 Presidenta de Cooperativa Folil Araucania.</p>

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.

Esta Propuesta, por tratarse de una cooperativa de 20 socias de origen mapuche, y una línea de producción con cerca de 70 mujeres artesanas, que busca rescatar la cultura ancestral de la Araucanía a través de productos de alta calidad. Entre sus trabajos se encuentran tejidos

tradicionales mapuches y diseños textiles de vestuario y decoración que fusionan tejido a telar con variedad de telas y otros materiales, requiere de la creación y fortalecimiento de una capacidad flexible y dinámica de gestión e innovación que le permita operar exitosamente, sobre la base de un sólido compromiso cooperativo, social y medioambiental, en mercados nacionales y extranjeros de competencia creciente y de permanentes cambios. Compromiso, no solo para con la propia cooperativa, sino que también para con sus asociados, sus familias y el territorio donde ella se ubica.

En este momento se percibe a los menos dos tipos de oportunidades para esta cooperativa: Una relacionada con su giro de negocio en el campo de la artesanía mapuche; cuya demanda ha venido creciendo en los diferentes mercados.

El otro tipo de oportunidad para Folil Araucanía, está dada por la creciente necesidad que tiene la sociedad occidental de contar con empresas que respondan de mejor manera a los cada vez más importantes y cambiantes requerimientos culturales, sociales, económicos y medioambientales.

Por tratarse de una cooperativa en crecimiento requiere de un importante apoyo para enfocar su quehacer de manera estratégica y con una visión de mediano largo plazo. Lo que implica poner en marcha capacidades eficientes, eficaces y efectivas que le permitan identificar y entender apropiadamente sus entorno; establecer modelos de negocios, crear cadenas de valor apropiadas, establecer una estructura organizacional acorde, identificar y aplicar innovaciones tecnológicas (procesos y productos), tanto en la propia cooperativa como entre sus asociados y otros actores territoriales claves para el éxito de esta cooperativa. Así como establecer mecanismos apropiados para lograr relaciones efectivas (de ida y vuelta) con sus entornos.

Con este fin se busca, primero, elaborar con los principales actores de la cooperativa (socios, directivos y personal) un diagnóstico con visión de futuro que conlleva no solo un análisis actual sino que analizar a Folil Araucanía en comparación a lo que debe llegar a ser en el mediano y largo plazo. Con ese fin se diseñará un modelo ideal de cooperativa sobre la base de nuevos modelos organizacionales que se están planteando hoy en día, especialmente en el campo de economía social y solidaria.

En segundo lugar, formular un plan estratégico de acción de corto, mediano y largo plazo que sirva de marco para establecer su posterior funcionamiento de las capacidades de gestión e innovación que esta cooperativa requiere para su pleno éxito. Esta acción se propone llevarla a cabo mediante un proceso participativo estructurado en una base modular de talleres de trabajo conducidos por especialistas en planificación estratégica y en las demás materias pertinentes. Equipo técnico, este último, que irá preparando la documentación necesaria, con información entregada por los propios participantes y otros antecedentes y experiencias, para que sea discutida en cada módulo por los actores de la cooperativa. Con esta forma de proceder no solo se logra a su término contar con el plan estratégico, sino que también con los actores capacitados en planificación estratégica.

En tercer lugar, se desarrollarán actividades de capacitación y asesorías, como soporte para el éxito del Plan estratégico de manera paralela. Estas actividades contempladas son:

- 1) Taller de motivación al Cambio y de fortalecimiento del cooperativismo
- 2) Formulación de un proyecto para crear una Capacidad de Gestión de la Innovación al interior
- 3) La formulación del Proyecto: Capacidad de Gestión de la Innovación
- 4) Curso taller de Gestión Estratégica e Innovación y sus principales instrumentos
- 5) Asesoría para la Gestión empresarial y la Innovación

Como resultado con estas actividades de capacitación se logra no solo un muy buen plan estratégico y el establecimiento de una capacidad organizacional para gestionar adecuadamente la innovación que sea necesaria, sino que también se establece el capital básico de conocimientos para proyectar a la cooperativa hacia el mediano y largo plazo.

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

Establecer y fortalecer las capacidades requeridas por la Cooperativa Campesina Folil Araucanía para que ésta logre ser exitosa en cumplimiento de su Misión y se convierta en un actor relevante en el desarrollo de territorio donde ella se inserta

9.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Elaborar el Diagnóstico de Folil Araucanía en relación al Modelo de cooperativa que se quiere alcanzar; mediante el cual se identificarán con precisión las brechas que deben ser resueltas mediante el Plan estratégico de cambio.
2	Establecer las bases para la formulación del Plan estratégico de Acción.
3	Formular un Plan de Cambio Estratégico de Acción de corto, mediano y largo plazo para que la Folil Araucanía pase de su situación actual o situación base a la definida por el Modelo, planteando la resolución de las brechas existente entre la situación base y el modelo a construir .
4	Diseñar una capacidad de gestión de la innovación al interior de la Cooperativa.
5	Generar un capital básico o cimientos de conocimientos que permita el cambio requerido.

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

La problemática a que se enfrentada actualmente Folil Araucanía se resume de la siguiente manera:

- 1) Es una organización en desarrollo, por lo que todavía no adquiere la total madurez

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.

organizacional necesaria para operar exitosamente en mercados variables y de alta competencia, tanto para mercados de productos; como también para el mercado de proveedurías.

- 2) Consecuente con lo anterior es una organización que todavía no ha alineado a la totalidad de sus actores relevantes, directivos, socios y sus familias, como su personal..
- 3) También se encuentra en proceso su encadenamiento efectivo con el sistema de valor en que se inserta.
- 4) Problemas de estabilidad económica y acceso a fuentes de financiamiento para cumplir con sus compromisos.
- 5) Bajo nivel cultural y empresarial de sus socios, la falta de experiencia en el cooperativismo hace que sea difícil el cumplimiento de los roles de la cooperativa.
- 6) En general y conforme al estudio elaborado por AUDICOOP Ltda (*). en el año 2006, el cooperativismo campesino en Chile muestra una alta vulnerabilidad frente a la competencia; siendo que ellas controlan una base significativa de recursos, con un valioso potencial de mejoramiento tecnológico e innovación. Tiende a prevalecer el enfoque productivo por sobre el necesario enfoque estratégico y sistémico en su conducción.
- 7) Un aumento importante de exigencias en los mercados de destino. Que, en algunos casos, se traducen en nuevas barreras de entrada; y, en otros en mayores atributos de calidad.

El diagnóstico que se ejecutará durante la formulación del Plan estratégico de Cambio profundizará estos aspectos. Identificando y analizando cada situación problemático, determinando causas y factores controlables y no controlables; conforme a un análisis lógico y a la aplicación de la Teoría del Comportamiento.

(*) Estudio de identificación y diagnóstico del estado actual y potencialidades de las cooperativas campesinas en Chile. AUDICOOP LTDA.

10.2. Oportunidad

Oportunidades de mercado:

1. Una demanda creciente de parte de los clientes actuales y la suma de nuevos clientes como resultado de en actuar más estratégico por parte de la Cooperativa
2. El acceso al Comercio Justo. Como ejemplo la iniciativa propiciada por World Vision Chile: *Acceso a Mercados de Comercio Justo y Solidario para Artesanas Mapuche.*
3. Por otra parte existen oportunidades de apoyo para mejorar y/o adaptar diseños que permitan obtener mayores ventajas para competir en mercados de mayor exigencia

Oportunidades en el desarrollo de cooperativismo:

4. Por tratarse de una cooperativa en desarrollo al incorporar desde ahora una forma activa de involucrar a sus socios y sus familias (mujeres y jóvenes), una gestión estratégico de acción, una capacidad efectiva de innovación tecnológica y una forma proactiva de inserción en sus sistema de valor y en su territorio, pasa con mayor facilidad a convertirse en un actor clave en el desarrollo cooperativo dentro de sus territorio y ejemplo para otros territorios

Oportunidad en el desarrollo productivo y comercial en su territorio:

1. Esta cooperativa al lograr ser una moderna organización pasa a ser un activo agente para la transferencia de información de mercados y de tecnologías hacia su sistema de Valor y al territorio para que puedan satisfacer de mejor forma a los mercados

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.

Conforme a lo planteado en el punto anterior, Folil Araucanía al fortalecer su enfoque cooperativo y fortalecer sus acciones de participación y competencias de los socios, mujeres y jóvenes, van a lograr ser una organización mucho más comprometida con su propia misión; así como con el desarrollo territorial.

Por su parte, al:

- Adoptar el enfoque estratégico e incorporar la Cadena de Valor como elemento central y su participación en un Sistema de Valor por sobre el solo enfoque productivo tradicional;
- Establecer capacidades acordes de gestión e innovación para satisfacer de manera más efectiva a sus entornos; y
- Formar y capacitar a las personas vinculadas a la cooperativa, así como la integración efectiva en su sistema de valor y a su territorio.

Con todo lo anterior, se contribuirá a aumentar considerablemente sus probabilidades de éxito y sostenibilidad en el tiempo, tanto en referencia a los aspectos económicos, sociales y medioambientales.

La idea es que llegue a convertirse en un actor relevante en el desarrollo integral de su territorio.

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.

La cooperativa Campesina Folil Araucanía, sus socios que se dedican a la producción de artesanía mapuche, se encuentran bastante comprometidos con el éxito.

Sin embargo, es una organización que todavía no ha alineado a la totalidad de sus actores relevantes del Sistema de valor y del territorio, en pro del desarrollo de la cooperativa, de sus asociados y en general del territorio donde se inserta.

Por tanto si la cooperativa adopta una gestión estratégica empresarial y de la innovación, va a lograr efectos considerables en resolver la problemática inicial.

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

Los socios de la cooperativa están vinculados directamente en la cadena productiva del negocio de la cooperativa, así como en las instancias de toma de decisiones internas; para este último caso no son todo lo proactivo que necesita la cooperativa para su desarrollo estratégico.

La vinculación con otros actores en el tema de proveedurías es también directa por lo que no existen problemas en la relación con ellos. En el tema hacia los compradores de artesanía mapuche existen dificultades, ya que la relación con ellos no siempre es lo suficientemente fluida, principalmente en el tema de los precios y sus pagos.

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

En general, la situación actual de Folil Araucanía se caracteriza por ser una organización en proceso de desarrollo que tiende a basar su operación en un modelo tradicional de organización y a privilegiar el enfoque de carácter productivo. Esto, aun cuando sus directivos muestran poseer una visión más moderna y fuerte compromiso con el cooperativismo y el desarrollo sustentable del territorio; lo que facilita de gran medida los cambios a ser introducidos para el logro de sus objetivos.

Por ello, que la adopción de un modelo de organización social e innovadora, con enfoque estratégico de conducción, la incorporación del concepto de cadena de valor, la creación de capacidades consecuentes, la participación activas de los directivos, socios, mujeres, jóvenes y personal de la cooperativa, entre otros aspectos, establece las bases para alcanzar de mejor manera los éxitos buscados por sus creadores y profundizar de manera significativa de sus efectos en los demás actores del Sistema de Valor y en desarrollo integral del territorio donde se inserta.

Además, el hecho de incluir de manera preferente en la acciones del proyecto propuesto la formación y capacitación de las personas involucrada con la cooperativa, se conforman sólidos cimientos para proyectar hacia el futuro a Folil Araucanía .

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.

1. En primer lugar, el desarrollo del proyecto contribuirá de manera efectiva, entre sus actores, en la comprensión y fortalecimiento del cooperativismo y en su rol en el

desarrollo de una economía más social y solidaria comprometida con el territorio y el medioambiente.

2. El proyecto contempla el diseño de un modelo organizacional para Folil Araucanía sobre la base de un análisis de diferentes propuestas actuales de organización que buscan una mayor contribución a una economía más social y solidaria contrastada con la situación actual de esta cooperativa. Por tanto, el modelo que se diseñe será en si una innovación. De la misma manera es el caso del diseño de la capacidad de gestión de innovación
3. Al elaborar el Plan estratégico de la Cooperativa, en conjunto los directivos, socios, familiares (mujeres y jóvenes) y personal de la entidad con especialistas en el área, bajo la modalidad de un curso taller de carácter modular. Se establecerá una masa crítica inicial de personas con los suficientes conocimientos aplicados para que: por una parte, los socios y familiares comprendan, se culturicen y exijan que la cooperativa planifique de manera estratégica su participación en su sistema de valor; y por otra, los directivos y personal de la cooperativa se encuentren motivados y con la suficiente preparación para continuar con el proceso de planificación estratégica dentro de la organización para que ésta se vaya adecuando exitosamente a sus entornos.
4. Además, con este ejercicio conjunto el grupo completo pasa a comprender la necesidad y la importancia que tiene la Innovación permanente para la existencia y desarrollo de la organización al responder mejor, adecuada y oportunamente a los cambios en sus entornos, especialmente en los mercados de productos y proveedurías de donde obtiene principalmente los recursos para paliar la entropía creciente que se produce siempre y progresivamente en toda organización. **Lo que lleva a una creación natural de una capacidad especializada en innovación al interior de la cooperativa.**
5. Por su parte, los cursos talleres de capacitación contemplados en el desarrollo del proyecto va a permitir que directivos y personal se encuentren con la motivación y conocimientos básicos para gestionar estratégicamente su organización, negociar exitosamente en sus mercados, estructurarla y operarla sobre la base de una cadena de valor concorde con esos mercados y su territorio, establecer una capacidad efectiva de gestión de la innovación y alinear recursos y personal en función de su misión estratégica.
6. En general, la adquisición por parte de los actores de la cooperativa de una visión estratégica y sistémica de su cooperativa inserta en un todo mayor les facilitará enormemente el llevar adelante iniciativas concretas para insertarla en su Sistema de Valor y su Territorio; así como contribuir de manera efectiva (ida y vuelta) al desarrollo de ese sistema de valor y del territorio donde se inserta. Pasa a entender, identificar y gestionar alianzas estratégicas que le permitan resolver aquellos factores que no son controlables por ella.
7. De manera similar, el grupo de la cooperativa pasa a entender y valorar la importancia que tiene el transferir información y tecnologías a los demás miembros no solo de su Sistema de valor sino que también hacia su Territorio.
8. Por último, los buenos resultados que debieran alcanzarse con este proyecto debieran

servir como ejemplo y referencia para el desarrollo de otras cooperativas ubicadas en otros territorios y/o dedicadas a otros rubros.

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).

Los elementos estratégicos del proyecto que potenciarán la innovación que maximice su aporte a la agregación del valor compartido (social, económico y medioambiental) son:

1. La motivación de directivos, socios y su familia por el cooperativismo, el enfoque estratégico y sistémico
2. El diseño organizacional basado en el enfoque estratégico y sistémico, estructurado bajo el concepto de Cadena de Valor compartido, con las respectivas definiciones de cargo y perfiles.
3. La formulación de un Plan estratégico de Cambio que sea el marco del quehacer de la Cooperativa para el corto, mediano y largo plazo
4. La creación y puesta en marcha de una capacidad especializada en Gestión de la Innovación
5. La capacitación de las personas

Todas estas acciones debidamente conducidas generarán un sinergismo positivo para la innovación y el desarrollo empresarial. Lo que redundará en un mayor valor compartido para la Cooperativa.

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.

Restricción legal

- La no existencia de un tratamiento diferenciado para las pequeñas cooperativas en las instituciones vinculadas, para atender sus reales necesidades.

Otras restricciones:

En principio aparecen como posibles factores restrictivos que puedan afectar el éxito del proyecto, los siguientes:

1. La falta de apoyo posterior en materia de transferencia tecnológica por parte de las entidades relacionadas.
2. La falta de apoyo financiero para sostener y continuar con la gestión tecnológica y el proceso de innovación propiamente tal
3. La disponibilidad y apoyo acceso a información de mercados
4. La posible resistencia al desarrollo del proyecto por parte de actores relevantes de la cadena de negocios.

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	Modelo organizacional estratégico	Modelo estratégico	Cualitativo	Modelo tradicional	Modelo estratégico y sistémico	28-02-2015
	2	Situación base	Situación base descrita	cualitativo	Cooperativa en creación	Cooperativa con su modelo establecido y en plena operación en ple	28-02-2015
	3	Diagnóstico Estratégico	Diagnóstico Estratégico	Cualitativo	Prediagnóstico de adentro hacia afuera	Diagnóstico de afuera hacia dentro Brechas identificadas y analizadas	30-03-2015
2	1	Bases para el Plan estratégico	Bases establecidas	cualitativo	No hay	Se cuenta con las bases para iniciar el Plan	15-04-2015

³ Considerar 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.

3	1	Plan estratégico de corto, mediano y largo plazo	Plan formulado	Cualitativo	No cuenta con un Plan estratégico	Cuenta con un Plan estratégico de corto, mediano y largo plazo	31-07-2015
4	1	Proyecto: Capacidad de gestión de la Innovación	Proyecto: Capacidad organizacional Formulado	Cualitativo	No cuenta con una capacidad especializada en gestión de la Innovación	Cuenta con una capacidad diseñada para ser implementada	30-09-2015
5	1	Motivación de Personas por el cambio dentro del cooperativismo	Cantidad de Personas motivadas Qpm	$Qpm = \text{SUM} (Q \text{ talleres} \times Q \text{ alumnos por taller})$	No cuenta con personas motivadas por el cambio estratégico	Cuenta con suficientes personas motivadas por el cambio que aseguren el logro del Plan Estratégico	31-06-2015
	2	Capacitación de Personas para el cambio	Cantidad de Personas capacitadas Qpc	$Qpc = \text{SUM} (Q \text{ talleres} \times Q \text{ alumnos por taller})$	No cuenta con las suficientes personas capacitadas	Cuenta con suficientes personas capacitadas para el logro del PE	30-10-2015
	3	Asesorías prestadas en gestión estratégica e innovación	Cantidad de horas de asesorías prestadas Qhrs	$Qhrs = \text{SUM} (Qhrs \text{ por tipo de asesoría})$	No cuenta con instrumentos y procesos para una adecuada gestión estratégica e innovación	Cuenta con los suficientes instrumentos y procesos para iniciar el Cambio requerido	30-10-2015

14. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA

Hitos críticos¹⁰	Resultado Esperado¹¹ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Diagnóstico estratégico	Diagnóstico terminado	Marzo de 2015
Plan Estratégico	PE formulado	Julio de 2015
Proyecto: Capacidad gestión de la Innovación	Proyecto: Capacidad de gestión de la Innovación Formulado	Septiembre de 2015
Cooperativa con instrumentos suficientes para el Cambio y personal motivado y capacitado	Personal motivado Instrumentos básicos disponibles Personas capacitadas	Octubre de 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: ELABORAR EL DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

1. La situación actual del cooperativismo en Chile:
2. La identificación del futuro del cooperativismo en Chile. Hipótesis de trabajo: El cooperativismo se moderniza para cumplir de mejor forma su misión social en un entorno donde prima el mercado. Para establecerlo se procederá a utilizar un enfoque de tipo prospectivo.
3. Análisis de la situación actual de la Cooperativa. Para ello:
 - a. Descripción de la Cooperativa. En cuanto a tipo, ámbitos de atención, tamaño económico, número de socios, Cadena de valor interna y Cadena de valor externa, etc. Para este fin se procederá a entrevistar a los diferentes actores internos de la cooperativa, los socios y sus familias, y actores relevantes del Sistema de Valor y del territorio donde se inserta la Cooperativa. Además se recopilará información existente.
 - b. Análisis de los recursos disponibles. El objetivo específico de esta actividad es establecer y conocer la cantidad y calidad del inventario de recursos actualmente disponibles. Se contemplan tanto los recursos tangibles como los intangibles o capital intelectual.
 - c. Análisis organizacional y sistémico: visión, misión, estructura funciones, Cadena de valor interna, modelo de negocio, etc. Se considera a la Cooperativa como un sistema inserto en un Entorno directo y en un entorno indirecto.
 - d. Análisis estratégico: Posicionamiento, FODA y Competitividad
 - e. Análisis relacional con su cadena de valor externa: mercados de sus productos, proveedores, fuentes tecnológicas, fuentes financieras, fuentes de cooperación. Así como con su territorio y/comunidad, etc.
 - f. La problemática actual de la Cooperativa
4. El Modelo de organización para la Cooperativa:
 - a. Análisis descriptivo de los tipos de empresas; tales como la empresa solidaria, empresa social, empresa sustentable, empresas B y B1, capitalismo consciente, enfoque de valor compartido y RSE. Para este fin se recopilarán antecedentes de los diferentes formas de empresas y del movimiento cooperativo.
 - b. Análisis de compatibilidad de estos nuevos tipos de empresa y la esencia del cooperativismo agro forestal en la Agricultura familiar campesina (AFC).
 - c. Análisis de la viabilidad para operar en mercados de competencia
 - d. Análisis específico de compatibilidad con la Cooperativa y su mercado
 - e. Análisis de viabilidad de participación de socios y sus familias; así como de los demás agentes de la cadena o sistema de valor donde se inserta la Cooperativa.
 - f. Análisis de contribución al desarrollo de la Cooperativa, del sistema de valor y del territorio donde esta se inserta.
 - g. Diseño del modelo de empresa ideal para la Cooperativa: Este diseño debe contemplar a los menos los siguientes aspectos:
 - i. Previsión, visión y Misión estratégicas
 - ii. Cadena de valor externa o sistema de valor, que considere a los diferentes agentes que participen de la cadena productiva; así

como los agentes que participan en las diferentes actividades de soporte, socios y sus familias, y *facilitadores* (incluye otros actores territoriales y de agregados territoriales superiores)

- iii. Aplicación de un enfoque medioambiental
- iv. Modelo de negocio de acorde
- v. Cadena de valor interna de la Cooperativa , consecuente con el Sistema de Valor y el modelo de negocio
- vi. Estructura organizacional sistémica que responda a la CdeV interna
- vii. Proceso de Gestión estratégica e innovación interna
- viii. Procesos de interrelación interno
- ix. Procesos de interrelación con los demás actores del Sistema de Valor
- x. Procesos de transferencia de información de mercado a los eslabones hacia atrás en el sistema de valor
- xi. Procesos de transferencia tecnológica eslabones hacia atrás del Sistema de Valor donde se inserta la Cooperativa Folil Araucanía
- xii. Requerimientos de recursos con las debidas especificaciones de calidad, cantidad y oportunidad de uso.

Nota: En caso que el modelo o situación deseada considere una o más variables diferentes contempladas en la situación actual de la Cooperativa Folil Araucanía , éstas deberán incorporarse al análisis de su situación base

5. Identificación de la Brecha entre la situación base y la situación deseada. Esta brecha es la diferencia y su magnitud entre la situación actual de la Cooperativa Folil Araucanía y la establecida por el Modelo a adoptar por la Cooperativa. Así es como diferencias entre:

- a. El entorno futuro y el actual en: clientes, proveedores, competidores, oportunidades y amenazas
- b. Los recursos actuales y los requeridos por la adopción del Modelo. Tanto en cantidad como en calidad
- c. La Visión y la Misión actual de la Cooperativa Folil Araucanía y la resultante de la adopción del Modelo
- d. La organización actual y la futura. Cadena de valor, estructura, funciones, cargos, etc.
- e. Preocupación por el medioambiente actual y futuro
- f. Posicionamiento actual y futuro: Matriz BCG.
- g. Cadena de valor externa actual y futura
- h. FODA actual o pasado, y FODA futuro
- i. Competencia actual y futura
- j. Procesos de gestión actuales y gestión estratégica futura
- k. Procesos de interrelación internos actuales y futuros
- l. Procesos de interrelación externos actuales y futuros
- m. Procesos de transferencia de información y de tecnologías

Método objetivo 2: ESTABLECER LAS BASES PARA LA FORMULACIÓN DEL PE

1. Análisis de Brecha o Problemática que debe resolver el Plan de acción a formular
 - a. Método de análisis: aplicación de la Teoría del comportamiento
Dónde: Comportamiento o Resultado = $f(\text{Actitud, Medios, Experiencia})$
 - b. El Árbol de Problemas de la Brecha o Problemática a resolver:
 - i. Efectos o consecuencias
 - ii. Fenómeno o problema específico
 - iii. Causas; y
 - iv. Factores: controlables y no controlables
 - c. Análisis y priorización de factores relevantes en función de grado de incidencia en la problemática de corto y mediano plazo. Para ello se utilizará el resultado del análisis del comportamiento efectuado.
 - d. Definición de criterios de aplicación en función de los resultados del análisis del comportamiento efectuado.
2. Soluciones de la Brecha o Problemática a Resolver
 - a. El Árbol de Soluciones:
 - i. Finalidad u objetivo general
 - ii. Objetivo específico
 - iii. Objetivos intermedios
 - b. La Matriz o Marco Lógico
3. La Estrategia general:
 - a. Definición y priorización de ejes de acción en concordancia con los objetivos intermedios y los resultados del análisis del comportamiento realizado. Agrupados, en principio, en:
 - i. Integración al Sistema de Valor donde se inserta e insertará la Cooperativa
 - ii. Participación de asociados y su familia. Así como la incorporación de mujeres y jóvenes al quehacer de la Cooperativa.
 - iii. Desarrollo de la Gestión Estratégica en la conducción de la Cooperativa
 - iv. Desarrollo de la Innovación, capacidad y procesos, en el ámbito económico como social, a nivel de la organización y de sus asociados. Así como en la contribución al desarrollo de la innovación en los demás eslabones de Sistema de Valor
 - v. Contribución a la protección del medio ambiente
 - vi. Alianzas estratégicas con facilitadores del territorio y/o agregados territoriales superiores
 - b. Estrategias de carácter interno o de integración entre ejes de acción
 - c. Estrategias de carácter externo o de posicionamiento en el Sistema de Valor, e interrelación con los actores territoriales, otros facilitadores y con el medio ambiente

Método objetivo 3: FORMULAR EL PE

1. Definición de actividades directas para el logro de cada uno de los ejes definidos. Estas actividades deberán establecer:
 - a. A qué objetivo intermedio o eje contribuye, en principio:

- i. Integración al Sistema de Valor
 - ii. Participación de actores relevantes
 - iii. Desarrollo de la Gestión Estratégica
 - iv. Desarrollo de la Innovación
 - v. Contribución a la protección del medio ambiente
 - b. En cuál o cuáles factores controlables interviene
 - c. Tipo duración. Corto, mediano o largo plazo
 - d. Inicio: en el corto plazo, en el mediano plazo, o en el largo plazo
 - e. Determinar los indicadores de ejecución
 - f. Identificar la(s) fuente(s) de verificación
 - g. Factores condicionantes externos
2. Definición de las actividades indirectas o alianzas estratégicas para cada eje. Estas están relacionadas con los factores no controlables.
Desarrollar los mismos puntos que para las actividades directas; salvo en materia de tipo de factor que se interviene
 3. Programación de corto y mediano plazo con las actividades, por tipo y eje en la que se inserta
 4. Determinación de los recursos necesarios para la operación destinada a la ejecución en el corto y mediano plazo de cada actividad
 5. Establecimiento de los indicadores de avance y cumplimiento para cada una de ellas.
 6. Recomendaciones para la sostenibilidad de la intervención en el largo plazo de modo que la Cooperativa Folil Araucanía alcance el modelo diseñado para ella.
 7. La formulación del Plan estratégico se hará mediante un proceso participativo estructurado en una base modular de talleres de trabajo conducidos por especialistas en planificación estratégica y en las demás materias pertinentes. Equipo técnico, este último, que irá preparando la documentación necesaria, con información entregada por los propios participantes y otros antecedentes y experiencias, para que sea discutida en cada módulo por los actores de la Cooperativa, de manera general y grupal. Con esta forma de proceder no solo se logra a su término contar con el plan estratégico, sino que también con los actores capacitados en planificación estratégica.

Método objetivo 4: DISEÑAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

1. Para diseñar esta capacidad se hará en función del Plan estratégico formulado
2. Se utilizará enfoque de sistemas. Entendiendo que la capacidad a diseñar es un subsistema de la Cooperativa en su globalidad
3. Se utilizará para tal fin la técnica de proyectos
4. Se establecerá la cadena de valor específica de esta capacidad especializada
5. Se definirán las unidades estructurales requeridas , así como sus funciones , cargos y perfiles

6. En general, se utilizará un procedimiento basado en Las Pautas Metodológicas en Gestión de la Tecnología y de la Innovación para empresas (TEMAGUIDE CONTEC), además de otros antecedentes y de la situación actual en esta materia de la cooperativa.

Método objetivo 5: GENERAR CAPITAL BÁSICO

1. Los cursos talleres de capacitación propuestos han sido definidos con la información preliminar de la Cooperativa. Estos cursos se desarrollarán con la modalidad de talleres de trabajo
2. Estos talleres estarán conformados por una parte expositiva y una segunda de aplicación de los conceptos transmitidos en la primera etapa a la realidad de la Cooperativa. En estos talleres, además, se trabajará de manera grupal de modo de lograr un mayor sinergismo en favor de los logros a alcanzar
3. La duración de cada curso taller está dada por la necesidad de cada uno de ellos para alcanzar los mínimos aceptables por el este objetivo.
4. Por su parte, las asesorías han sido definidos por la temática central de la convocatoria y que es la gestión estratégica y la innovación. En las que la Cooperativa no tiene, en este momento, el "know how" necesario.
5. La prestación de la asesoría se hará mediante la participación de especialistas en ambas temáticas específicas: la gestión empresarial y la gestión de la innovación. Estos especialistas serán profesionales con experiencia, que sepan hacer y no solo que sepan, en ambas temáticas específicas

16. ACTIVIDADES

Indicar las actividades que se llevaran 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.

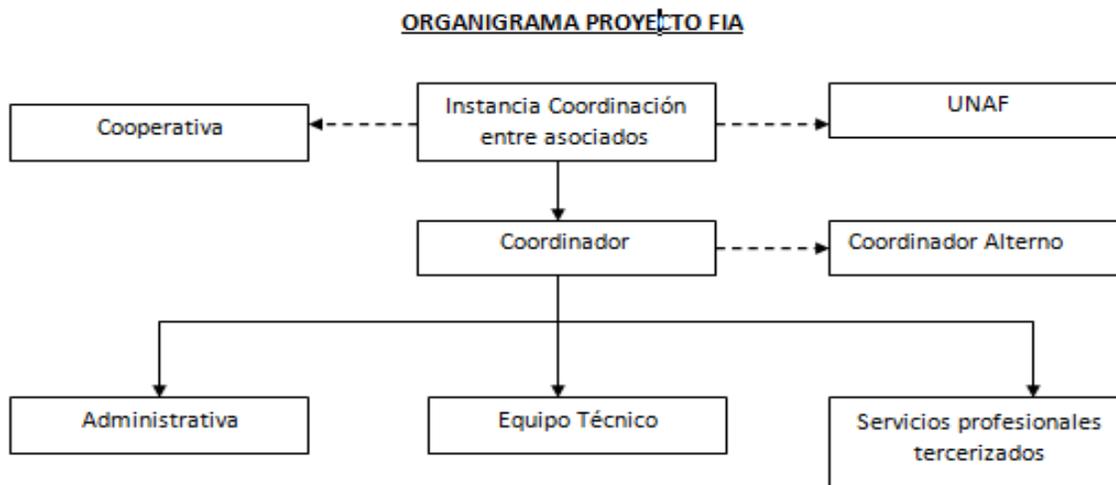
Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1	Modelo organizacional diseñado	Diseño de un nuevo modelo organizacional
	2	Situación base establecida	Identificación de la Situación base de la Cooperativa
	3	Diagnóstico estratégico elaborado	Realización de diagnóstico estratégico de la Cooperativa
2	1	Bases para la elaboración de Plan	Establecimiento de las bases para la elaboración del Plan
3	1	Plan elaborado	Formulación del Plan Estratégico
4	1	Proyecto: Capacidad de gestión de la innovación formulado	Formulación del Proyecto: Capacidad de Gestión de la Innovación

5	1	Personas motivadas por el Cambio	1) Taller de motivación al Cambio y de fortalecimiento del cooperativismo
	2	Personas capacitadas	1) Curso taller de Gestión Estratégica e Innovación y sus principales instrumentos :
	3	Asesorías prestadas en gestión estratégica e innovación	Asesorías en gestión estratégica e innovación

18. ORGANIZACIÓN

18.1 Organigrama de la propuesta

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



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.

Elizabeth del Carmen Painemal Rain : Coordinadora de Proyecto

Formación Profesional: Estudios técnico profesional en el liceo comercial Diego Portales. Contabilidad General. Fecha de graduación 1990. Diversas capacitaciones, en marketing, publicidad, contabilidad, administración, autoestima y liderazgo. Platería Mapuche en la Universidad católica. etc. Experiencia Laboral: Artesana Orfebre mas de quince años. Lider en: 2 años como presidenta de la Asociación de Artesanos de Nueva Imperial,

Secretaria en el periodo 2012- 2013-

Ahora en el periodo 2014-2015 Presidenta de Cooperativa Folil Araucania.

Patricia Ximena Raín Huentemilla, Coordinador Alterno: Activa participación en la orfebrería Mapuche participando como panelista EN “*Joyas Mapuche*” en el seminario realizado por la agrupación de profesores Mapuche KIMELTUCHEFE , en el mes de Octubre del 2001. Participo como “*Embajada Cultural Mapuche*” en Canadá, con el propósito de diversas presentaciones en distintos puntos de este país. Del 2011 a la fecha Monitora en el curso de platería Mapuche para internos en la cárcel de hombres de Temuco.

Teresa Clorinda Catril Coña, Administrativa: Cumple con las prácticas de gestión de calidad para microempresas, certificado por FOSIS, desde el 2011. Monitora curso textilera mapuche, grupo de mujeres misión Boroa. Artesana proveedora en tienda de artesanía textil Folil Araucanía, Mall Portal Temuco.

Scarlet lasalvatore Berna, Profesional de apoyo y técnico: Ingeniero en Agronegocios.

Coordinadora de proyectos en la Unión Nacional de la Agricultura Familiar. El 2014 ejerce como Jefa de Proyecto: Convenio de cooperación entre FIDAMERCOSUR e INDAP. Destacando su trabajo en el desarrollo metodológico de la Escuela de formación de líderes cooperativos. En la actualidad trabaja con 72 cooperativas a lo largo de todo Chile, ejecutando talleres de coordinación cooperación e intercambio regional, potenciando la asociatividad en los pequeños productores y el modelo cooperativo como una alternativa interesante para estos.

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

1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo y técnico
2	Coordinador alterno	5	Consultor Experto en Planificación Estratégica
3	Profesional		
Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función en la propuesta
1	Elizabeth del Carmen Painemal Rain	Contadora/ Orfebre	Coordinador general del proyecto, responsable de la organización del equipo técnico, del desarrollo del Plan, del cumplimiento cabal del proyecto. Interlocutor valido ante FIA y otros organismos vinculados.
2	Patricia Ximena Raín Huentemilla	Orfebre	Apoyar las labores del Coordinar y representarlo en su ausencia.
3	Teresa Clorinda Catril Coña	Orfebre	Apoyo administrativo, en las distintas actividades del proyecto.
4	Scarlet	Ingeniero en	Profesional Integrante del equipo para la

	lasalvatore Berna	Agronegocios	formulación del Plan Estratégico.
5	Jaime Harris Jorquera	Ingeniero Agronomo, experto en planificación estratégica	Profesional Integrante del equipo para la formulación del Plan Estratégico.

18.4. Describa las competencias de servicio de terceros¹², (si los hubiere), para abordar los requerimientos de la propuesta.

Los profesionales que se contratarán en el área de psicología será un experto en el ámbito motivacional de la cooperativa y sus socios elaborando planes de cambio para su posterior desarrollo, en el ámbito del cooperativismo se necesitará un profesional experto en el área para trabajar el tema de la filosofía y sus principios, y en el ámbito de consultoría se contará con un ingeniero experto en planificación estratégica para el desarrollo de todo el proyecto

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

Actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar
Diseño del Modelo	Consultor experto en planificación estratégica
Situación base	Consultor experto en planificación estratégica
Diagnóstico	Consultor experto en planificación estratégica
Bases para la formulación del PE	Consultor experto en planificación estratégica
Formulación del PE	Consultor experto en planificación estratégica
Formulación Proyecto: Capacidad de Gestión de la Innovación, que incluye actividades iniciales de transferencia tecnológica hacia sus asociados	Consultor experto en planificación estratégica
Motivación al Cambio	Consultor experto en planificación estratégica Sicólogo Ingeniero Comercial Ingeniero en Recursos Humanos
Capacitación en gestión estratégica e Innovación	Consultor experto en planificación estratégica
Asesoría en gestión estratégica e innovación	Consultor experto en planificación estratégica

¹² Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico de la propuesta.

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
Adopción del enfoque estratégico	Decisiones tomadas en función del Entorno	Se tienen claro los entornos Aplica instrumentos de anticipación e investigación de esos entornos	Cualitativo	Enfoque productivo en la cooperativa	La cooperativa se gestiona estratégicamente	
Modelo organizacional	Modelo empresa social e innovadora	Comportamiento empresarial social, solidario e innovativo	Cualitativo	Modelo tradicional	La cooperativa es una organización social, solidaria e innovativa	
Se transfiere a los asociados en Enfoque estratégico	Los asociados incorporan el enfoque estratégico	La Cooperativa aplica instrumentos para transferir el enfoque Los asociados conocen sus entornos y aplican instrumentos de anticipación e investigación	Cualitativo	Enfoque productivo en los asociados Pasivos frente al mercado No comprometidos con el cooperativismo	Los asociados gestionan su empresa de manera estratégica Proactivos Comprometidos con el cooperativismo	
En la organización empresarial	Organización moderna	Los asociados adoptan un modelo	Cualitativo	Modelo tradicional basado en la	Los asociados logran	

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.

de los asociados		empresarial social, solidario e innovador		producción	establecer modelos de empresa social, solidaria e innovativa	
En el territorio	Modelo empresarial social e innovador	Otras empresas del territorio adoptan un modelo empresarial social, solidario e innovador	Cualitativo	Modelo empresarial tradicional basado en la producción	Operan en base a modelos de empresa social, solidaria e innovativa	

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:

Anexo 2. Ficha de antecedentes legales de la entidad postulante

1. Identificación

Nombre o razón social	Cooperativa Folil Araucanía
Nombre fantasía	Folil
RUT	
Objeto	Cooperativa de Trabajo
Domicilio social	
Duración	2 años (directorio)
Capital (\$)	

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

Nombre	Cargo	RUT
Elizabeth Painemal Rain	Presidenta	
María Millaqueo Castillo	Vicepresidenta	
Gloria Peralta Queupucura	Secretaria	
RosaFlor Vidal Huiriqueo	Gerente	
Monica Casanova	Titular junta de vigilancia	
Berta Añío Calfin	Titular junta de vigilancia	
Gloria Peralta Queupucura	Titular junta de vigilancia	

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

Nombre	RUT
Elizabeth Painemal Rain	12.183.136-8

4. Socios de la Cooperativa

Nombre	Porcentaje de participación
Maria Dominga Millaqueo Castillo	5.3 %
Gloria Peralta Queupucura	5.3 %
Berta Añío Calfin	5.3 %
Herminda Millao Huentemil	5.3 %
Monica Casanova Rivas	5.3 %
Teresa CAtiril Coña	5.3 %
Ana Montupil Acupil	5.3 %
Fresia Huencuñir Huincache	5.3 %
Elisa Millao Huentemil	5.3 %
Lucinda Painevalo Huentemil	5.3 %
Rosa Vidal Huiriqueo	5.3 %
Juana Cortez Rañileo	5.3 %
Sandra Martin Reuque	5.3 %
Yasna Martin Reuque	5.3 %
Luz Pascuala Vidal	5.3 %
Patricia Rain Huentemilla	5.3 %
Maria Antiqueo Quintriqueo	5.3 %
Beatriz España Curihuil	5.3 %
Elizabeth Painemal Rain	5.3 %

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

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	
Fecha	
Notaría	

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	13-04-2010
Notaría	
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	10-06-2010 edición 39.682
Inscripción:	
Fojas	
Nº	623
Año	2010
Conservador de Comercio de la ciudad de	Temuco

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

Fecha escritura pública	08/07/2014
Notaría	Carlos Alarcón Ramírez
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	
Fecha	
Publicado en el Diario Oficial de fecha	
Decretos modificatorios	
Nº	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

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

Inscripción Nº	
Registro de	

Año	
-----	--

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

Nombre	Elizabeth Painemal Rain
RUT	
Firma	

Anexo 3. Antecedentes comerciales de la entidad postulante

Entrega informe DICOM (Platinum).

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

ANTECEDENTES CURRICULARES

COOPERATIVA FOLII ARAUCANIA

Folil Artesanías, está dedicado al diseño y confección de productos artesanales en el ámbito de la textilería y la platería. Su trabajo es desarrollado 100% de forma artesanal por mujeres emprendedoras mapuche de la región de la Araucanía, utilizando los conocimientos ancestrales para la elaboración de sus productos, añadiendo altos estándares de calidad que exige el mercado actual.

El Directorio y la parte Administrativa de la cooperativa ha recibido capacitaciones a través de Nodos Corfo, los que se han traducido en una formación básica para el manejo administrativo y de gestión necesarios para el funcionamiento del negocio.

De esta manera se hace necesario complementar e innovar

Proyectos:

IDM.2010. Sercotec. Proyecto Enfocado exclusivamente a la habilitación del local. Primer proyecto obtenido como Cooperativa.

IDM:2011. Sercotec: Proyecto que vino a complementar la habilitación del local, obtención de un pequeño capital de trabajo, habilitación de pagina web, compra de algún tipo de equipamiento tales como computador, muebles.

Fortalecimiento de Asociaciones Gremiales y Empresariales 2012: Proyecto enfocado a diseñar e implementar una buena estructura organizacional para las socias de la Cooperativa. Era para el fortalecimiento organizacional de la Cooperativa.

Nodo Corfo 2013-2014: Diseñar un modelo de gestión financiera, implementar un programa de diseño para generar colecciones y nuevos productos, vinculación con la industria de l diseño, articulación de redes, e implementar un modelo de negocio que permita mejorar la competitividad de las artesanas a través del fortalecimiento organizacional

ANTECEDENTES CURRICULARES DE ASOCIADO 1

UNAF

La Unión Nacional de la Agricultura Familiar – UNAF CHILE AG. Se fundó en el año 2009, con la principal idea de querer ser la entidad representativa de la agricultura familiar en Chile, ya que no existía ninguna entidad que pudiese representar sus ideales.

La UNAF tiene como Visión ser reconocida y valorada a nivel nacional e internacional como una organización líder e interlocutor válido en el ámbito de la representación de los intereses de los productores (as) de la Agricultura Familiar chilena.

En tanto la Misión de la UNAF ha sido representar los intereses de los productores/as de la

Agricultura Familiar, de sus organizaciones gremiales, económicas y comerciales; a través de una gestión basada en los principios del cooperativismo y la valoración del capital social chileno.

Además UNAF busca garantizar la sustentabilidad económica, social y ambiental, que permita un mayor bienestar de productores/as de la Agricultura Familiar de los sectores rurales de Chile.

Dentro de sus actividades principales esta el trabajar con pequeños productores, capacitándolos en diversas áreas, tanto legales, financieras y comerciales, con la idea de poder potenciar la agricultura familiar en todos sus rubros. UNAF actualmente tiene 27 organizaciones adscritas, desde Colchane en la Región del Tarapacá hasta Cochrane en la Región de Aysén. Entre algunas de ellas se puede mencionar:

- Cooperativa Agrícola Camarones Ltda.(COOPEFRUT)
- Agrupación de pajareteros de Alto del Carmen
- Asociación gremial de mujeres rurales de Talagante (AGREMUR)
- Cooperativa campesina intercomunal Peumo Ltda (COOPEUMO)
- Asociación gremial comunal de la agricultura familiar de San Fernando (ACAF)
- Cooperativa Folil Araucanía Ltda.
- Coop. Silvoagropecuaria y de servicios de Loncoche Ltda (LONCOFRUT)

- Cooperativa trabajo de productores agroecológicos de Chiloé Ltda.

Dentro de la idea de potencializar y visibilizar a la agricultura familiar, UNAF ha realizado seminarios internacionales, talleres, capacitaciones, participación en ferias gastronómicas, participación a eventos internacionales y la más importante, la creación de la primera escuela de liderazgo cooperativo para dirigentes campesinos y también para funcionarios de INDAP. Entre algunas de las actividades puede mencionar:

- Días de campo para agricultores en alianza con diversas empresas e instituciones
- Módulos de la escuela para líderes cooperativos
- Sistemas de información territorial para comunas rurales (SIT RURAL): Herramientas de

apoyo a la toma de decisiones de las cooperativas campesinas

Para mayor información visitar <http://www.unafchile.cl/>

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.

SCARLET ELIZABETH IASALVATORE BERNA

Ingeniero en Agronegocios . Universidad de Santiago de Chile	
Perfil profesional	Mi formación académica me ha otorgado las herramientas profesionales para responder eficazmente a los desafíos de la creciente competencia e intercambio comercial de productos e insumos silvoagropecuarios: identificar mercados, creando nuevos negocios y operaciones comerciales nacionales e internacionales del agronegocio; evaluar crecimiento empresarial; generar oferta de productos maduros e innovadores ; gestionar estratégicamente el agronegocio.
EXPERIENCIA PROFESIONAL	
Julio - Actualidad 2013	Unión Nacional de la Agricultura Familiar. (UNAF) Coordinadora de Proyecto y Asistente Financiera. Proyectos: <ul style="list-style-type: none">• Coordinadora <i>Segundo Programa de Cooperación entre El Instituto De Desarrollo Agropecuario - INDAP Y El Programa Regional FIDAMERCOSUR Clah.</i>• Participación en la coordinación del Mercado Ñam, en el 4to Festival Gastronómico ÑAM.• Coordinadora Seminario Internacional “Las Cooperativas como Organización Económica de la AFC: Liderazgos y Estrategias de Inserción en los Mercados y Necesidades de Inversión”• Coordinadora de Seminario Internacional " Fortalecimiento de Organizaciones Gremiales de la Agricultura Familiar "

Marzo - Actualidad 2012	Observatorio del Estudio para la Agricultura Familiar Campesina. Jefatura del departamento de Comercialización y Marketing.
Enero - Marzo 2012	Multibisa S.A., Santiago de Chile. Investigadora ayudante en el plan de negocio de la empresa.
Julio - Diciembre 2010	Departamento de Gestión Agraria, Facultad Tecnológica, Universidad de Santiago de Chile, Santiago. Ayudante Comercio Exterior, Profesor José Llanos Asencio.
Enero - Febrero 2010	Fundo Santa Isabel , Viña Concha y Toro , Pirque , Santiago de Chile. Monitoreo de plagas y enfermedades en la vid.
Julio - Diciembre 2009	Departamento de Gestión Agraria, Facultad Tecnológica, Universidad de Santiago de Chile, Santiago. Ayudante Agroindustria, Profesor Hector Flores.
Marzo - Diciembre 2009	Departamento de Gestión Agraria, Facultad Tecnológica, Universidad de Santiago de Chile, Santiago. Ayudante Marketing, Profesor Luis Sáez Tonacca .

ESTUDIOS	
Cursando	Magister en Economía Financiera Universidad de Santiago de Chile.

2006-2012	Ingeniería en Agronegocios: Universidad de Santiago de Chile.
2001-2004	Educación Media. Colegio Sebastian Elcano
1993-2000	Educación Básica: Colegio Santa Cecilia, Purranque. Colegio Nuevo Hispano Chileno.
INFORMACION COMPLEMENTARIA	
Cursos de Formación mas Destacados	Comercialización Marketing Administración y Economía. Auditoria Investigación de Mercados.
Manejo de Software	Internet y manejo de aplicaciones Microsoft Office Excel Avanzado.

CURRICULUM VITAE

ELIZABETH DEL CARMEN PAINEMAL RAIN

Antecedentes Personales.

Dirección:

Comuna: *Nueva Imperial*

Antecedentes Académicos:

Liceo Comercial Diego Portales

Contador General con Mención en

Capacitaciones:

2003-2004:

- Capacitación en herramientas de Gestión y Marketing.
- Curso de Recuperación de la Vestimenta Mapuche y su Historia. Curso de Mapudungun. (Organización Intercultural de la Mujer campesina) Proyecto Fundación Avina.
- Capacitación en Computación Nivel Básico. Colegio Juan XXIII.

- Curso de Mapudungun Avanzado. Centro de Educación Leftxaru

2006:

- Participación y Talleres En Equidad según Género y Pueblo Mapuche. Organización Panamericana de La Salud.
- Capacitación en Platería Mapuche Nivel 3 y 4. Municipalidad de Nueva Imperial- Sence.

2010:

- Capacitación en Gestión De Marketing, Administración , Contabilidad, ventas y Publicidad. Incubatec (universidad de La Frontera).
- Curso de Platería Mapuche. Escuela de Arte y Diseño. Universidad Católica de Temuco.
- Capacitación en Emprendimiento Digital. Sercotec.

Trabajos Realizados:

2010: Curso de Platería Mapuche Nivel Básico. Mujeres Jefas de Hogar. Nueva Imperial.

2011: Curso de Platería Mapuche Nivel Básico. Mujeres Cooperativa de Artesanos Folil Del Valle.

2012: Capacitación a doce mujeres de la Escuela de Orfebrería “Joyas de Atacama” Diego de Almagro

CURRICULUM VITAE

PATRICIA XIMENA RAÍN HUENTEMILLA

Antecedentes Generales

Fecha De Nacimiento : 6 de marzo de 1967
Nacionalidad : Chilena
Estado Civil : Casada

Estudios, Capacitaciones y Cursos

: Realiza Curso de Orfebrería dictado por el Departamento de Arte de la Universidad Católica de Temuco. Agosto-Diciembre.

: Ingresa a la Universidad de la Frontera. Carrera de Ingeniería de ejecución Mecánica.

Realiza curso de “Lengua y Cultura Mapuche” dictado por la Agrupación de estudiantes Mapuche de la Universidad de la Frontera. Septiembre a Diciembre.

Participa en diversas jornadas sobre Medio Ambiente y descontaminación realizadas por CONAMA IX Región.

Información Laboral y Profesional

2001:

Realiza Práctica Profesional en “Metalúrgica Huntz – Quepe”.

Futuro en la Universidad de la Frontera, con motivo de la conmemoración del 12 de Octubre.

Participa como panelista con el tema “**Joyas Mapuche**” en el seminario realizado por la agrupación de profesores Mapuche KIMELTUCHEFE , en el mes de Octubre.

2002:

Realiza estudio y Desarrolla prototipo de cocina ecológica denominada “**Calefactor eficiente de uso doméstico**”. Trabajo presentado además como tesis para la obtención de Título de Ingeniero de Ejecución en Mecánica

2003:

Viaja como integrante de la “**Embajada Cultural Mapuche**” a Canadá, con el propósito de diversas presentaciones en distintos puntos de este país.

2011-2013:

Monitora en el curso de platería Mapuche para internos en la cárcel de hombres de Temuco.

: Monitora en taller “Recuperación de artes ancestrales mapuche” para niños del sector Manzanar – Niagara, Padre Las Casas.

: Participa en el “Festival de Artesanías de América” con delegación de Chile exponiendo Platería Mapuche.

CURRICULUM VITAE

TERESA CLORINDA CATRIL COÑA

Cursos de Oficio

- 2005: Artesanía Textil Mapuche , Municipalidad de Nueva Imperial
- 2008: Planes de Negocio. Alquimia Capacitaciones.
- 2010:

Programa de Transferencia Tecnológica Ovina para mejorar la producción textilera artesanal mapuche de exportación. Emerge Capacitaciones.

Elaboración de diseño textiles inspirados en iconografía mapuche. U católica de Temuco.

Programa de Profesionalización modular en gestión empresarial para artesanos. Afodegama – SENCE.

Curso calidad e innovación en el diseño para artesanas. Afodegama – SENCE.

Competencias personales:

Cumple con las prácticas de gestión de calidad para microempresas, certificado por FOSIS, desde el 2011.

Experiencia Laboral:

2012 :

Monitora curso textileria mapuche, grupo de mujeres misión Boroa.
Artesana proveedora en tienda de artesanía textil Folil Araucania, Mall Portal Temuco.

2011 a la fecha:

Artesana en textileria mapuche, participando de ferias a nivel nacional e internacional

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	Scarlet Elizabeth lasalvatore Berna
RUT	
Profesión	Ingeniero en Agronegocios
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Unión Nacional de la Agricultura Familiar - UNAF CHILE AG
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	No
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No
Si corresponde contestar lo siguiente:	No
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	No
Rubros a los que se dedica:	No

Nombre completo	Elizabeth Del Carmen Painemal Rain
RUT	
Profesión	Orfebre
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Folil Araucanía
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	No
Fax	No
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Mapuche
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

Nombre completo	Patricia Ximena Raín Huentemilla
RUT	
Profesión	Orfebre
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Folil Araucania
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	No
Teléfono celular	
Email	No
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Mapuche
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

Nombre completo	Teresa Clorinda Catril Coña
RUT	
Profesión	Orfebre
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Folil Araucania
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	No
Fax	No
Teléfono celular	
Email	No
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Mapuche
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	