



**CÓDIGO**  
**(uso interno)**

## **FORMULARIO POSTULACIÓN**

### **PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018**

## Tabla contenidos

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA .....	5
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA .....	5
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA .....	5
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO .....	5
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO .....	5
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO .....	5
SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES .....	6
6. ENTIDAD POSTULANTE .....	6
7. ASOCIADO(S) .....	6
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	7
8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE .....	7
8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante.....	7
8.2. Representante legal de la entidad postulante .....	7
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante .....	8
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias .....	9
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).....	9
9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S).....	10
9.1. Asociado 1 .....	10
9.2. Representante legal del(os) asociado(s) .....	10
9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) .....	10
10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	11
SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA .....	12
11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA.....	12
12. RESUMEN EJECUTIVO .....	12
13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD .....	14
13.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta. ....	14

13.2.	Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado.....	14
14.	SOLUCION PROPUESTA .....	16
14.1.	Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.....	16
14.2.	Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.....	16
15.	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	17
15.1.	Objetivo general .....	17
15.2.	Objetivos específicos .....	17
16.	MÉTODOS.....	18
17.	RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES .....	20
	Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.....	20
18.	CARTA GANTT.....	21
19.	HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA .....	22
20.	ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA .....	23
20.1.	Organización de la propuesta.....	23
20.2.	Equipo técnico .....	23
20.3.	Colaboradores .....	24
20.4.	Servicios a Terceros .....	24
21.	POTENCIAL IMPACTO .....	25
21.1.	Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta. ....	25
21.2.	Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta. ....	26
21.3.	Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.....	27



21.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta..... 27

ANEXOS ..... 28

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
<b>1. NOMBRE DE LA PROPUESTA</b>			
Implementación de Plan de Gestión de la Innovación en la Cooperativa Campesina Folil Mapu Ltda. De Puerto Saavedra.			
<b>2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA</b>			
Ver identificación sector y subsector en <b>Anexo 10</b> .			
Sector	Agrícola		
Subsector	Hortalizas y tubérculos		
<b>3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO</b>			
Inicio	Diciembre de 2018		
Término	Diciembre de 2019		
Duración (meses)	12		
<b>4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO</b>			
Región	Araucanía		
Provincia(s)	Cautín		
Comuna (s)	Puerto Saavedra		
<b>5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO</b>			
Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018".			
	<b>Aporte</b>	<b>Monto (\$)</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>FIA</b>			
<b>CONTRAPARTE</b>	<b>Pecuniario</b>		
	<b>No pecuniario</b>		
	<b>Subtotal</b>		
<b>TOTAL (FIA + CONTRAPARTE)</b>			

## SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

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

### 6. ENTIDAD POSTULANTE

Nombre Representante Legal	Víctor Manuel Neculpán Mansilla
RUT	
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

### 7. ASOCIADO(S)

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

---

**Firma**

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

#### 8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

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

- Certificado de vigencia de la entidad postulante en **Anexo 1**.
- Certificado de iniciación de actividades en **Anexo 2**.
- Documento que acredita ventas en los últimos 12 meses en **Anexo 3**.

#### 8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Campesina Folil Mapu Ltda.

Giro/Actividad: Ventas al por mayor y de materias primas

RUT:

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

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): No hay a la fecha

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

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

Dirección postal (para recepción de documentación):

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no): SI

Número total de integrantes de la cooperativa:	<b>13</b>	N° Mujeres	<b>6</b>	N° Hombres	<b>7</b>
N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años	<b>1</b>				

#### 8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Víctor Manuel Neculpan Mancilla

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Gerente

RUT:

Nacionalidad: Chileno

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

Teléfono:
Celular:
Correo electrónico:
Profesión: Agricultor
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): Mapuche
Género (Masculino o Femenino): Masculino
<b>8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante</b> Indicar brevemente la actividad de la empresa cooperativa, su actividad comercial y estructura organizacional.
<p>La Cooperativa Agrícola Folil Mapu es una organización creada para acopiar, seleccionar y comercializar la producción de sus asociados directos e indirectos que son los integrantes del Lof Ranco de Puerto Saavedra.</p> <p>Los productos con mayor potencial de comercialización son Papas, comercializadas en el mercado nacional como “Papa de Carahue” y arvejas primores en vaina, que, por la ubicación del territorio, fecha de cosecha y la influencia marina que actúa como barrera sanitaria son muy apetecidas en el mercado regional. De todas maneras, el producto de mayor importancia económica para el territorio es la papa y las principales variedades son Desirée y Patagonia, seguida de la variedad Pehuenche.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <p>La Cooperativa se encuentra desarrollando una iniciativa de “Proyectos de Gestión de la Innovación” por medio del apoyo de FIA, empleando la línea 1 de la convocatoria realizada el año 2017, y en este proceso se ha avanzado en la elaboración de un Plan de Gestión que se utiliza en la presente postulación.</p> <p>En el actual proceso de diagnóstico se han analizado las brechas tecnológicas y administrativas existentes en las líneas de producción y de administración de la Cooperativa, junto con realizar un ajuste a los estatutos vigentes de la organización para ponerla en la línea de los desafíos que la organización se plantea para el futuro.</p> <p>Dentro de las líneas de acción que se identifican como relevantes para el fortalecimiento de la Cooperativa y su desempeño como entidad facilitadora del proceso de comercialización de los productos locales, se encuentra el potenciar el proceso de comercialización de la línea de “papa semilla” y “papa de consumo” de la zona de Carahue-Puerto Saavedra, siendo este tema el más relevante para los asociados, por lo que se establece como una acción prioritaria al momento de focalizar los desafíos planteados para la presente postulación en la convocatoria 2018.</p> <p>Cuentan con 13 socios (6 mujeres y 7 hombres), quienes a su vez representan dentro de la cooperativa a diversas comunidades indígenas del territorio de la Lof Ranco-Saavedra. Cuentan con un directorio y un gerente de la Cooperativa.</p>

**8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias**

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

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

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

Nombre agencia:	Fundación para la Innovación Agraria (FIA)
Nombre proyecto:	Elaboración de diagnóstico y plan de gestión para la Cooperativa Agrícola Folil Mapu Ltda.
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	2017
Fecha de término:	Diciembre 2018

**9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)**

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

**9.1. Asociado 1**

Nombre: No hay

Giro/Actividad:

RUT:

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

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

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

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

**9.2. Representante legal del(os) asociado(s)**

Nombre completo:

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad:

RUT:

Nacionalidad:

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

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

Género (Masculino o Femenino):

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

**9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s)**

Indicar brevemente la actividad del (os) asociado (s) y su vinculación con el tema de la propuesta.

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)

**10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA**

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

Nombre completo: Víctor Manuel Neculpan Mansilla

RUT:

Profesión: Agricultor

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): Mapuche

Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).

SI	X	NO	
Indique el cargo en la entidad postulante:	Gerente / Representante Legal	Indique la institución a la que pertenece:	

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

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

## SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

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

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

#### DEBE SELECCIONAR SOLO UNA LINEA DE FINANCIAMIENTO

<b>Línea 1</b> Elaboración de un programa de fortalecimiento (diagnóstico y formulación de plan de acción de corto y mediano plazo).	<input type="checkbox"/>
<b>Línea 2</b> Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas	<input checked="" type="checkbox"/>

### 12. RESUMEN EJECUTIVO

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

**JUSTIFICACION DE LA PROPUESTA:** La Cooperativa se encuentra desarrollando un Plan de Gestión de la Innovación para el fortalecimiento de la organización y su desempeño económico en beneficio de sus asociados, dentro de las áreas prioritarias de gestión que se ha propuesto a la Cooperativa se encuentra el desarrollar la línea de comercialización del producto “papa semilla” y “papa de consumo” de la zona de Carahue – Puerto Saavedra, dado que es el principal producto del territorio y de los asociados a la Cooperativa, ello implica la habilitación de una unidad de procesamiento de la papa en sus instalaciones, así como la elaboración de una marca comercial y un Plan de Marketing que permita orientar los esfuerzos futuros en torno a los desafíos comerciales.

También se han identificado otras áreas prioritarias de intervención, las que serán abordadas con otros instrumentos de apoyo dentro del sistema de financiamiento público. Como, por ejemplo:

- Gira Técnica zona central, conocimiento sobre modelos exitosos de cooperativismo, con participación de pequeños productores.
- Gestión del entorno institucional de la Cooperativa (relacionamiento y alianzas con entidades públicas y privadas del territorio).
- Desarrollar capacidades tecnológicas para la reproducción de material vegetal en papa, para obtener semilla de calidad y libre de enfermedades, por medio de la técnica de microtubérculos.
- Incorporación de tecnología para habilitación de sala de proceso para “para semilla y papa de consumo”.

**OBJETIVO GENERAL:** Implementar las acciones prioritarias del Plan de Acción de corto y mediano plazo de la Cooperativa Campesina Folil Mapu, habilitando la unidad de procesamiento y comercialización del producto “papa semilla y para de consumo”.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Habilitar un espacio y equipamiento para la unidad de procesamiento del producto “papa semilla y papa de consumo”.

- Desarrollar un Plan de Marketing y desarrollo de marca comercial para la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.
- Asesorar la implementación de las acciones prioritarias de gestión de la Cooperativa.

**RESULTADOS ESPERADOS:**

- Unidad de procesamiento de “papa semilla y papa de consumo” habilitado.
- Plan de Marketing elaborado.
- Marca comercial desarrollada.
- Informe de gestión y acompañamiento desarrollado.

**IMPACTOS:**

- Habilitación de una nueva unidad de negocios para la Cooperativa con foco estratégico de mercado.
- Desarrollo de un modelo de negocios con alta rentabilidad.
- Identidad del producto local posicionado en el mercado regional y nacional.
- Acompañamiento a la gestión de la Cooperativa.

### 13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

La Cooperativa Folil Mapu se crea el año 2012 para la comercialización de productos locales, cuya base la proporcionarían un conjunto de comunidades campesinas del territorio de Carahue - Puerto Saavedra, pero esta actividad la han desarrollado con algunas dificultades operativas importantes.

El motivo principal es que la Cooperativa se vio restringida al iniciar actividades ante el SII para obtener facturas para la comercialización de sus productos, dado que la tenencia de sus instalaciones para desarrollar su actividad (galpón) se encuentra en un terreno cedido por la Municipalidad de Puerto Saavedra, y por ello no era reconocido como un espacio desde donde pudieran llevar a cabo una actividad productiva.

Por otro lado, durante este período fue necesario desarrollar infraestructura adecuada para llevar a cabo la actividad para la cual la organización fue creada, pudiendo implementar hace un par de años un proyecto que les permitió construir un galpón básico que permite el almacenamiento de la producción de sus asociados y maquinaria agrícola. Un último aspecto que limitaba la actividad de la Cooperativa fue que la organización debía ir madurando en cuanto a su funcionamiento como empresa, lo que requería construir poco a poco el Capital Social entre los socios, basados en la construcción de confianzas y cooperación.

En la actualidad han solucionado el problema ante el SII y se encuentran habilitados con factura electrónica, cuentan con una infraestructura básica y un importante nivel de capital social, por lo que desde ahora pueden poner en práctica el modelo de negocios para el cual la Cooperativa fue creada. Lo anterior involucra la puesta en marcha del proceso de acopio del principal producto del territorio (papa semilla y papa de consumo), para su posterior calibrado, envasado y venta conjunta.

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

Los beneficiarios directos de la iniciativa son los socios de la Cooperativa Folil Mapu, además de las organizaciones campesinas mapuches del territorio de Carahue – Puerto Saavedra, quienes requieren que esta organización se fortalezca para mejorar las condiciones de gestión y desarrollo comercial de los productos que se producen en el territorio.

La Cooperativa está compuesta por 13 socios (as), que tienen un promedio de edad de 50 años, y a la fecha han comercializado bajos volúmenes de producto por medio de su organización. Son residentes de la comuna de Puerto Saavedra, provincia de Cautín, Región de la Araucanía.

Estos socios y socias pertenecen a la vez a comunidades indígenas del territorio, por lo que detrás de cada integrante de la Cooperativa existe un número importante de productores campesinos

mapuches de la comuna de Puerto Saavedra que eventualmente podrían emplear la estructura comercial de la organización como soporte a la comercialización de productos locales.

Los beneficiarios potenciales de la iniciativa son el conjunto de agricultores de la zona, principalmente de Carahue - Puerto Saavedra, que pueden formar parte de la cooperativa como nuevos socios, o bien, pueden establecerse como aliados estratégicos permanentes a nivel local para el desarrollo del modelo de negocios de la Cooperativa, que buscará la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.



Área de influencia.



## 14. SOLUCION PROPUESTA

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

La habilitación de una unidad de procesamiento, selección, envasado y comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo” de la zona de Carahue – Puerto Saavedra, surge como una interesante alternativa de incorporación de un modelo de negocios asociativo para los productores del territorio. Ello significa que desde ahora podrán efectivamente comercializar su producción local, focalizando su esfuerzo en la papa semilla y en la papa de consumo, que son los principales productos de la zona.

La papa semilla y papa de consumo es reconocida en el entorno regional y también nacional como un producto fácilmente identificable del territorio de *Carahue – Puerto Saavedra*, siendo además formatos que pueden ser desarrollados para diferentes públicos objetivos (semilla y consumo) de manera de alcanzar un mayor valor al momento de la comercialización, siendo además un producto que aprovecha la especialización técnica y productiva de los actores del territorio.

El Plan de Gestión de corto y mediano plazo establece como un área de prioridad el desarrollar esta línea comercial en la Cooperativa, complementando además con otras líneas de acción para fortalecer el producto local, como el desarrollo de una Estrategia de Marketing, el registro en INAPI de una Marca Comercial de la Papa de Carahue – Puerto Saavedra, entre otras acciones.

Para dar inicio a estas acciones, se habilitará un espacio de procesamiento de la papa en el terreno disponible por la Cooperativa en el sector de Rancho, además de la elaboración de un Plan de Marketing y desarrollo de una Marca Comercial que permita posicionar el producto de manera diferenciada en el mercado.

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

En la actualidad la Cooperativa Folil Mapu se encuentra desarrollando su actividad comercial a media máquina, puesto que recientemente se ha solucionado un problema que existía con el SII y a partir de este año será posible hacer ventas de productos con uso de factura electrónica, puesto que durante la temporada anterior sólo comercializaron productos con uso de boletas de venta.

La solución propuesta viene a fortalecer el modelo de negocios que a partir de ahora la Cooperativa realizará con mayor fuerza, que es la comercialización de los productos “papa semilla y papa de consumo”, generando de este modo beneficios comerciales a sus asociados y ante otros actores productivos del territorio que se vinculen a la cooperativa.

La elaboración de un Plan de Marketing y el desarrollo de una Marca Comercial permitirá enfocar los esfuerzos de comercialización, además de distinguir el principal producto de la Cooperativa para el (los) segmento (s) de mercado al cual se centrará su modelo de negocios, estableciendo en este plan las orientaciones que permitan llevar adelante un producto más diferenciado en el mercado, lo que significa implementar una práctica de innovación sobre el modelo de negocios y el método de comercialización del producto local, generando mayor valor a la producción local.

### 15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

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

Los postulantes a la línea 1 deberán considerar como objetivo específico el “Elaborar un diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado”.

#### 15.1. Objetivo general<sup>1</sup>

Implementar las acciones prioritarias del Plan de Acción de corto y mediano plazo de la Cooperativa Campesina Folil Mapu, habilitando la unidad de procesamiento y comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.

#### 15.2. Objetivos específicos<sup>2</sup>

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Habilitar un espacio y equipamiento para la unidad de procesamiento del producto “papa semilla y papa de consumo”.
2	Desarrollar una estrategia de marketing y desarrollo de marca comercial para la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.
3	Asesorar la implementación de las acciones prioritarias de gestión de la Cooperativa.
4	
5	

<sup>1</sup> El objetivo general debe dar respuesta a lo que se quiere lograr con la propuesta. Se expresa con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

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

## 16. MÉTODOS

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

### **Método objetivo 1: Habilitar un espacio y equipamiento para la unidad de procesamiento del producto “papa semilla y papa de consumo”.**

Adosado al galpón de guarda de maquinarias y productos que cuenta la Cooperativa en el sector de Ranco, Puerto Saavedra, se construirá una infraestructura habilitada con espacios para el procesamiento de los productos “papa semilla y papa de consumo”, además de instalaciones de servicios sanitarios requeridos para la obtención de permisos de operación correspondientes.

Para ello se procederá a la adquisición de materiales de construcción y se contratará mano de obra local que permita llevar adelante esta construcción. El diseño específico de la sala de proceso consistirá en la distribución de una sala de proceso, almacenamiento de productos envasados, recepción de productos y baños, distribuidos en aproximadamente 120 metros cuadrados de superficie construida.

Los socios de la Cooperativa aportarán con mano de obra que también se pondrá a disposición para la construcción de la sala de proceso, de manera de abaratar costos de construcción.

El tiempo estimado de construcción de la sala de proceso es de 2 meses.

La Cooperativa se encargará de gestionar por medio de recursos propios, o por medio de la gestión de proyectos, el equipamiento adecuado para habilitar la sala de procesos, dado que en la actualidad cuenta con un equipamiento mínimo que permite desarrollar estas labores, pero de manera más artesanal, y la idea es contar con un equipamiento más moderno que permita mejorar el proceso productivo de la selección y envasado de papas.

### **Método objetivo 2: Desarrollar una estrategia de marketing y desarrollo de marca comercial para la comercialización del producto “papa semilla y papa de consumo”.**

Para este objetivo se contratará los servicios de una empresa que ha desarrollado proyectos de Innovación en Marketing Agroalimentario (IMA), instrumento que dispone el FIA en regiones en convenio con Gobiernos Regionales.

La empresa contactada para este propósito es Innovación Chile, que ha desarrollado algunos de estos proyectos en la Región de Tarapacá durante el último año.

Se proveerá el servicio de elaboración de un Plan de Marketing y se desarrollará el servicio de construcción de una marca para la comercialización de los productos de la Cooperativa Folil Mapu en el mercado nacional.

La marca será registrada en INAPI al finalizar su diseño, de manera de proteger su uso y restringirlo legalmente para ser utilizado sólo por la Cooperativa.

Al finalizar se proporcionarán algunos accesorios para el posicionamiento de la marca a nivel regional, como la entrega de 2 pendones, 1 minipendón, tarjetas de presentación de la Cooperativa,

diseño de etiquetas y muestra de etiquetado para el envasado seleccionado para los productos de la empresa.

**Método objetivo 3: Asesorar la implementación de las acciones prioritarias de gestión de la Cooperativa.**

Para este objetivo se contará con el apoyo de un profesional idóneo que acompañe el cumplimiento de los hitos críticos de gestión del proyecto, contratando en este caso al Ingeniero Agrónomo, señor Miguel González, de Temuco.

El profesional dará el acompañamiento y seguimiento necesario para que se cumplan con las actividades consideradas en este proyecto de fortalecimiento de Cooperativas mediante la implementación de su plan de gestión de la Innovación.

Se financiará la participación de este profesional para que pueda acompañar a la Cooperativa durante el tiempo de ejecución del proyecto, asistiendo a terreno al menos en 6 oportunidades.

## 17. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

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

Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>3</sup> (RE)	Indicador <sup>4</sup>	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1.1	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica	1 = realizado	No existe sala de proceso	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica realizado	Mes 2
1	1.2	Construcción de sala de proceso	1 = realizado	No existe sala de proceso	Sala de proceso construida	Mes 5
2	2.1	Elaboración de Plan de marketing	1 = realizado	No existe claridad de mercado objetivo de mayor valor	Plan de marketing realizado	Mes 6
2	2.2	Elaboración de Marca comercial	1 = realizado	No cuentan con una marca de producto	Marca comercial elaborada	Mes 8
3	3.1	Seguimiento de actividades	% de avance	Se requiere apoyo al seguimiento de actividades	100% de actividades realizadas	Mes 11
3	3.2	Informe final	1 = realizado	Se requiere apoyo en elaboración de informe	Informe final realizado	Mes 12

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

<sup>4</sup> Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

### 18. CARTA GANTT

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

Dentro de las actividades a desarrollar para las iniciativas postulantes a la Línea 1, deberán considerarse al menos las siguientes:

- Encuestas o entrevistas a los asociados de la cooperativa;
- Entrevistas a actores relevantes del territorio, de la institucionalidad de apoyo, actores vinculados a la cadena del negocio desarrollado por la cooperativa, entre otros;
- Talleres o grupos de trabajo con actores internos a la cooperativa (socios, apoyos técnicos, otros).

Considerar adicionalmente en este cuadro, aquellas actividades que permitirán la difusión de los resultados de la propuesta.

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año											
			Trimestre											
			1°			2°			3°			4°		
1	1.1	Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica	X	X										
1	1.2	Construcción sala de proceso			X	X	X							
2	2.1	Elaboración de Plan de Marketing				X	X	X						
2	2.2	Elaboración de Marca Comercial						X	X	X				
3	3.1	Seguimiento de actividades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
3	3.2	Informe Final												X

<b>19. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA</b>		
<b>Hitos críticos<sup>5</sup></b>	<b>Resultado Esperado<sup>6</sup> (RE)</b>	<b>Fecha de cumplimiento (mes y año)</b>
Construcción de sala de proceso	1.1 Diseño de sala de proceso y factibilidad técnico-económica. 1.2 Construcción de sala de proceso	Febrero de 2019
Elaboración de Marca Comercial	2.2 Elaboración de Marca Comercial	Agosto de 2019

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA					
<b>20.1. Organización de la propuesta</b>					
Describe la función del ejecutor y asociados (si corresponde) en la propuesta.					
	Función en la propuesta				
Ejecutor	<b>Cooperativa Campesina Folil Mapu Ltda:</b> Facilitar el desarrollo de las actividades contempladas en el programa de fortalecimiento, disponiendo de los tiempos y recursos de la organización para llevar a cabo los resultados esperados del programa.				
Asociado 1					
Asociado (n)					
<b>20.2. Equipo técnico</b>					
Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar:					
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (<b>Anexo 4</b>)</li> <li>- Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (<b>Anexo 5</b>)</li> <li>- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (<b>Anexo 6</b>)</li> </ul>					
La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro:					
1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo técnico		
2	Coordinador alterno	5	Profesional de apoyo administrativo		
3	Equipo Técnico	6	Mano de obra		
Se debe considerar:					
1. La contratación de un <b>profesional administrativo contable</b> (considerar en número 4) para el registro de gastos, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros.					
2. <b>La inclusión de un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico</b>					
Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función	Horas de dedicación totales	Incremental /no incremental
1	Victor Neculpan	Agricultor	Gerente de la Cooperativa, facilitador de las actividades internas para el desarrollo de la propuesta.	300	Incremental (aporte propio)
4	Miguel Gonzalez	Agrónomo	Profesional de apoyo de la propuesta, encargado de desarrollar las actividades que requieran los especialistas que se contratarán en la ejecución de la	264	No incremental

			iniciativa, seguimiento y registro de los gastos en sistema de rendición del FIA.		
<p><b>20.3. Colaboradores</b></p> <p>Si la entidad postulante tiene previsto la participación de colaboradores, en una o varias actividades técnicas de la propuesta, identifique: ¿cuál será la persona o entidad que colaborará en la propuesta?, ¿cuál será el objetivo de su participación?, ¿cómo ésta se materializará? y ¿en qué términos registrará su vinculación con la entidad postulante?</p> <p>Adicionalmente, se debe adjuntar Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, <b>Anexo 7</b>.</p>					
<p>- <b>No hay</b></p>					
<p><b>20.4. Servicios a Terceros<sup>7</sup></b></p> <p>Si la entidad postulante tiene previsto la contratación de servicios a terceros para abordar los requerimientos de la propuesta describa a lo menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades que serán realizadas por terceros</li> <li>- Nombre de la persona o empresa a contratar</li> <li>- Las competencias del servicio</li> </ul>					
<p>Actividades Por Desarrollar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo de Plan de Marketing para los productos “papa semilla y papa de consumo”.</li> <li>- Desarrollo de Marca Comercial para los productos priorizados en el Plan de Marketing.</li> <li>- Registro de marca en INAPI.</li> </ul> <p>Empresa a Contratar:</p> <p><b>Innovación Chile.</b></p> <p>Innovación Chile es una empresa que nace en enero de 2014, cuyo propósito se orienta al desarrollo de iniciativas de Interés Público, con alto impacto Local y Regional, traduciendo su enfoque de trabajo en la creación de oportunidades para la captura de valor a nivel territorial y de manera compartida entre los diferentes agentes de desarrollo local, sean éstos correspondientes al sector público, privado y académico, reconociendo en cada caso la pertinencia de su enfoque de acuerdo al entorno ambiental y social.</p>					

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

**Innovación Chile** basa su acción institucional en un modelo de “**Trabajo en Red**” entre profesionales y técnicos con gran talento para la gestión de la innovación y el desarrollo local y regional, cada uno de los cuales comparte conceptos como: el valor compartido, el desarrollo sustentable y el desarrollo humano.

En **Innovación Chile** pensamos que un mejor futuro para todos y todas está en nuestras manos, y depende de nosotros su materialización, por eso *Innovamos y nos ponemos en Acción.*

En la actualidad, **Innovación Chile** se encuentra en la etapa final para el desarrollo de 3 proyectos de Innovación en Marketing Agroalimentario (IMA), financiado por el FIA para empresas de la Región de Tarapacá. Por otro lado, la empresa ha desarrollado servicios para la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) en el proceso de Actualización de la Agenda de Innovación Agraria de la Región de la Araucanía, proceso concluido el año 2017.

## 21. POTENCIAL IMPACTO <sup>8</sup>

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

**21.1. Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.**

Los indicadores de impacto productivos, económicos y comerciales pueden ser: ingreso bruto, costo del producto/servicio, precio de venta del producto/servicio, rendimientos productivos, venta de royalty, redes o nuevos canales de comercialización, entre otros.

**Económico:** Utilizar adecuadamente la Cooperativa Folil Mapu como plataforma de comercialización de productos locales de comunidades indígenas del territorio Rancho-Saavedra.

**Comercial:** Dar garantías de gestión comercial de los productos que se comercializarán por medio de la Cooperativa, alcanzando un mayor volumen de venta de productos de manera asociativa.

**Productivo:** Fortalecimiento de la gestión productiva de los socios y no socios de la Cooperativa Folil Mapu, al fortalecer la comercialización de los productos locales mediante una estrategia de diferenciación de los productos en el mercado nacional.

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

N°	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador <sup>9</sup>	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta <sup>10</sup>
1	Económico	Los últimos años la Cooperativa ha comercializado del orden de \$17.000.000 de pesos por año.	Se espera aumentar a más del doble las ventas de la Cooperativa de los productos locales con pleno uso de su capacidad de proceso.
2	Comercial	La comercialización de productos no ha sido estable durante los últimos años y ha beneficiado a un reducido número de productores.	Mayor capacidad instalada para una comercialización asociativa que beneficie a más del doble de los productores que en la actualidad utilizan la Cooperativa como entidad de comercialización.
3	Productivo	El estímulo para la producción local de papa semilla y de consumo está dado principalmente por la expectativa de comercializar a un buen precio.	Productores locales vinculados a un programa de ventas de productos locales altamente diferenciados en el mercado destinados a papa semilla y de consumo.

**21.2. Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.**

Los indicadores de impacto social pueden ser: número de trabajadores, salario de los trabajadores, nivel de educación, integración de etnias, entre otros.

Mejoramiento de las gestiones y las redes locales de la Cooperativa para establecer nuevas formas de vinculación con su entorno, maximizando los beneficios del trabajo en red, la colaboración y visibilización del trabajo desarrollado por la Cooperativa.

Se espera un aumento en la rentabilidad de la actividad económica desarrollada por la cooperativa. También resulta claro en este marco que los beneficios socio-comerciales para este conjunto de agricultores no asociados en un principio podrían no ser los mismos que los beneficios socios de la cooperativa, pero el Lof Rancho en su conjunto verían mejorado su actividad comercial al diferenciar sus productos de manera importante en el mercado.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador <sup>11</sup>	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta <sup>12</sup>
1	Mejoramiento de la gestión y de las redes locales de la cooperativa.	La vinculación con el entorno no es conocida ni está sistematizada por parte de la Cooperativa.	La cooperativa ha integrado como una puesta en valor de la administración el trabajo en red y la colaboración con entidades del entorno local y regional.
2			

<sup>9</sup> Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

<sup>10</sup> Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

<sup>11</sup> Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

<sup>12</sup> Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

n			
<p><b>21.3. Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.</b> Los indicadores de impacto medio ambientales pueden ser: volumen de agua utilizado, consumo de energía, uso de plaguicidas, manejo integral de plagas, entre otros.</p>			
<p>Con la implementación de un mecanismo asociativo de comercialización de productos locales se establece una mayor eficiencia en el uso de la energía dentro del sistema productivo local, producto que se reducen los costos de traslados internos al contar con un punto dentro del territorio donde procesar la producción local.</p>			
N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador <sup>13</sup>	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta <sup>14</sup>
1	Reducción de costos de energía por menor distancia de traslados de productos locales.	En la actualidad gran parte de los productores locales emplean mucha energía por concepto de traslado de productos para su comercialización fuera del sistema territorial (hidrocarburos).	Los costos por traslado de productos dentro del sistema territorial se reducen al procesar la producción local en un punto disponible para ello.
2			
n			
<p><b>21.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.</b> Otros indicadores de impacto pueden ser: derechos de propiedad intelectual, nuevas publicaciones científicas, acuerdos de transferencia de resultados, entre otros.</p>			
<p>(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)</p>			
N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador <sup>15</sup>	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta <sup>16</sup>
1			
2			
n			

<sup>13</sup> Indique los datos referentes a los últimos dos años (anterior al inicio de la propuesta).

<sup>14</sup> Indique los cambios esperados de los indicadores a los dos años después del término de la propuesta.

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

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

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

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

### **CV MIGUEL IGNACIO GONZALEZ SILVA**

TELÉFONO:

Profesional de las Ciencias Agropecuarias, con capacidades para desempeñarse laboralmente en el ámbito de sistemas integrados de Producción, Gestión Agropecuaria y Agroalimentaria, en la utilización de los Recursos Naturales Renovables y de Transferencia Tecnológica.

Poseedor de conocimientos en ciencias básicas y aplicadas, con integración del método científico, lo que le permite diagnosticar, planificar y optimizar de manera eficiente y eficaz procesos productivos en el ámbito de la producción de cultivos, fruticultura, horticultura y ganadería. Capaz de interrelacionar la productividad agropecuaria con los factores bióticos y abióticos que favorezcan la conservación de la naturaleza y su biodiversidad y liderar e integrar equipos de trabajo multidisciplinario y desarrollar actividades de transferencia tecnológica, Tiene la capacidad de comunicarse en lenguaje técnico profesional de manera efectiva, utilizando adecuadamente, para tales efectos, la tecnología de la información en un contexto de responsabilidad social, cultural y ambiental. Concurren también en su formación aspectos éticos, actitud proactiva y de perfeccionamiento constante.

### **FORMACIÓN ACADÉMICA**

- 2005 UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA DE TEMUCO, Ingeniería de Ejecución Agrícola.
- 2011 UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA DE TEMUCO, Diplomado Facilitadores Interculturales.
- 2012 UNIVERSIDAD CATOLICA DE TEMUCO, Licenciatura en Ciencias Agropecuarias, Título Ingeniero Agrónomo.

### **ESTUDIOS**

Técnicas para Mejorar la Microempresa, Pontificia Universidad Católica, 120 horas pedagógicas.  
Administración y Contabilidad en la Microempresa, Pontificia Universidad Católica, 120 horas pedagógicas.

Estrategias de Comercialización en la Microempresa, Pontificia Universidad Católica, 120 horas pedagógicas.

Corretaje y Tasación de Bienes Raíces Agrícolas, Urbanos y Forestales” Centro de Capacitación estudios y Asesorías Proyección Ltda. Puerto Montt X Región, Chile.

Técnicas en Manejo Integrado de Plagas, Universidad Católica de Temuco.

Curso de Arc-Gis Intermedio, Universidad Católica de Temuco.

### **CONOCIMIENTOS INFORMÁTICOS**

Formulario de postulación

Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018



- Windows, Word, Excel, Power Point, Arc Gis, Internet

### **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

- Dos años de experiencia en elaboración y ejecución de proyectos agropecuarios.
- Cuatro años de experiencia en formulación y ejecución de proyectos de desarrollo social, productivo agrícola, pecuario y silvícola, insertos en el Programa Orígenes- BID, Región de la Araucanía.
- Dos años de experiencia en la coordinación y ejecución del convenio Conadi y Ministerio de Medio Ambiente, para la ejecución del Fondo de Protección Ambiental Indígena.
- Un año de experiencia en el Fondo de Desarrollo Indígena de Conadi para *la realización y ejecución financiera de iniciativas que permitan la expansión de activos y habilitación productiva para la gestión de predios adquiridos a través del art. 20 letras a) y b) de la Ley Indígena N°19.253. Lo anterior vía el financiamiento de mecanismos de capacitación, asistencia técnica, alianzas productivas, fondos rotatorios, fondos de implementación productiva y habitabilidad de predios.*
- *Un año de experiencia en la ejecución del Subsidio de Adquisición de Tierras para Indígenas de la Unidad de Tierras y Aguas de la Subdirección Nacional Sur de Conadi.*

### **RRHH:**

- Responsable de la selección de empleados, para ocupar diversos cargos en proyectos de desarrollo productivo y social.
- Diseño de planes de actividades.
- Responsable de las relaciones personales de agricultores Mapuche y el Programa de Forestación Mapuche.

### **DIRECCIÓN:**

- Responsable de un equipo de trabajo multidisciplinario.
- Diseño de un plan de cohesión del equipo con la finalidad de cumplir con los productos exigidos.
- Experiencia en el diseño e implementación de un plan estratégico y cumplimiento de metas.
- Responsable de la elaboración de reportes mensuales de estados de pago a subcontratistas.
- Experiencia en la elaboración de Presupuesto anual de gastos.

### **TRAYECTORIA PROFESIONAL**

**2017 a la fecha. Gerente de la Cooperativa Agrícola Los Avellanos de Tromen. Apoyo técnico del proyecto PYT-2017-0760, Cooperativa Folil Mapu Ltda.**

**2016. Profesional de apoyo local para el proceso de Actualización de la Agenda de Innovación Agraria de la Región de la Araucanía, Innovación Chile.**

**2015. Profesional de Apoyo Encargado de Zonas 1 Costa y 2 Malleco de la Ejecución del Concurso de Subsidio para la Adquisición de Tierras por Indígenas de la Unidad de Tierras y Aguas de la Subdirección Nacional Sur de Conadi.**

**2013-2014, Encargado de Generar y proponer las directrices, anuales, para la correcta ejecución del Componente de Habilitación de Predios Adquiridos a la Jefatura del Departamento Nacional de Desarrollo de Conadi, además de propiciar la realización y ejecución financiera de iniciativas que permitan la expansión de activos y habilitación productiva para la gestión de predios adquiridos a través del art. 20 letras a) y b) de la Ley Indígena N°19.253. Lo anterior vía el financiamiento de mecanismos de capacitación, asistencia técnica, alianzas productivas, fondos rotatorios, fondos de implementación productiva y habitabilidad de predios.**

**2012-2013 Coordinador Intersectorial encargado de** supervisar el avance e implementación del plan de habitabilidad y atención integral de familias de Comunidades Indígenas con predios adquiridos por la Corporación Indígena. Coordinar el traspaso y ejecución del convenio con el Ministerio de Medio Ambiente, para la ejecución del Fondo de Protección Ambiental Indígena. Coordinar y supervisar la implementación del plan de turismo que desarrolle las potencialidades que presentan las relaciones interculturales en un marco de desarrollo de opciones alternativas de ingreso, que involucre el turismo indígena y turismo cultural.

**2010-2011** Coordinador Provincial Cautín Costa, Programa Orígenes- BID-CONADI.

Profesional responsable de Administrar, coordinar, supervisar y orientar la ejecución del Programa en la provincia en el marco de la segunda fase, velando por el cumplimiento del Contrato de préstamo, del documento Propuesta de Reglamento Operativo segunda fase y del Marco Lógico; Representar a la coordinación nacional y regional ante las autoridades regionales provinciales y locales. Realizar acciones de información, promoción y difusión de los alcances del Programa a las comunidades indígenas de su territorio provincial. Apoyar y recomendar a la UER en la designación de los Coordinadores Técnicos Locales. Ejecutar las acciones necesarias para cumplir con los objetivos y atribuciones de la unidad.

**2009-2010** Jefe de Área Sur, Cargo que reporta a Subgerencia de Patrimonio, Empresa Forestal Bosques Cautín S.A.

**2008-2009** Jefe Administrativo de Oficina Chol Chol- Nueva Imperial, Programa de Forestación Mapuche. Empresa Forestal Bosques Cautín S.A

**2006-2007** Asistente de jefe zonal para la supervisión de BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) y control de calidad en PDP-Corfo (Programa de Desarrollo a Productores) en huertos de Arándanos para la Exportadora de Berries Driscoll's de Chile S.A. atendiendo a aproximadamente 32 agricultores durante la temporada de cosecha.

**2006** Consultor para Asesorías Técnicas Programa Orígenes MIDEPLAN- BID para 3 Comunidades de la Comuna de Lonche y 2 de la Comuna de Teodoro Schmidt. (Adjudicado a través de Chilecompra.)

**2006** Consultor para Asesorías Técnicas Programa Orígenes MIDEPLAN- BID para 8 Comunidades de la Comuna de Padre las Casas.

**2006** Consultor para Asesorías Técnicas Programa Orígenes MIDEPLAN-BID, en 5 comunidades de la Comuna de Galvarino.

**2005** Encargado de área Galvarino, Consultora de Asesoría Técnica, Cesar Burgos Fuentes, Programa Orígenes MIDEPLAN-BID

**2004** Encargado de Área Toltén, Consultora de Asesoría Técnica, Cesar Burgos Fuentes, Programa Orígenes MIDEPLAN-BID

**2003** Encargado Formulación de Proyectos, para la Consultora Cesar Burgos F. Programa Orígenes Cunco, IX Región.

**2001-2002** Asesor Técnico Cooperativa Agrícola Chol Chol. Cooperativa Agrícola de Desarrollo Campesino, Chol Chol, Región de la Araucanía.

## EXPOSICIONES

Expositor y panelista del tema "Técnicas de Conservación y Recuperación de Suelos Degradados", representando a la Facultad de Ciencias Agropecuarias y Forestales, Universidad de la Frontera, en Segunda Muestra Científica Comunal de la Ciudad de Villarrica, Ilustre Municipalidad de Villarrica IX. Región, Chile.

Expositor en Primera Muestra Entomológica de la Ciudad de Los Lagos, X Región Chile



Expositor en Día de Campo, Tema: Manejo De Praderas. Estación Experimental Maquehue, cátedra Transferencia Tecnológica –Facultad de Ciencias. Agropecuarias y Forestales, Universidad de la Frontera, Temuco, IX Región.

### **RELATORIAS y ASESORIAS TÉCNICAS**

Relator Curso de Apicultura Básica impartido a la Comunidad Pedro Peñaipil sector Cuel Nielol de Galvarino.

Relator en Curso de Sanidad y Manejo Apícola Básico para la Asociación de Apicultores API Los Sauces.

Relator en Curso Manejo y Establecimiento de Praderas para usuarios del Programa de Desarrollo Local de la Comuna de Freire.

Relator en Curso Manejo de Poda en Frutales para beneficiarios de Programa Más Capaz de SENCE.

Relator en Curso de Cultivos Bajo Plásticos, para el Programa Más Capaz de SENCE.

### **COORDINADOR DEL PROYECTO**

#### **CV VICTOR MANUEL NECULPAN MANSILLA**

#### **Teléfono:**

2012-2018.- Gerente y representante legal de la Cooperativa Campesina Folil Mapu de Ranco. Coordinador Técnico del Proyecto PYT-2017-0760 del FIA

2016 Lideró la ejecución del proyecto adjudicado en la convocatoria Impulsando Pymes de la Araucanía de la CARDP.

Víctor Neculpan, es agricultor y productor mapuche por herencia y elección, por lo que se ha dedicado gran parte de su vida a este rubro. Es reconocido como antiguo dirigente social de su Lof y de su comunidad Indígena y actualmente desde el año 2012 se desempeña como Gerente y Representante Legal de la Cooperativa Campesina Folil Mapu de Ranco. En el desempeño de este puesto a trabajado por establecer una actividad productiva que permita mejorar las economías familiares de cada socio y se transforme en un ente dinamizador de la actividad económica local. Dada la vocación productiva de la zona costera (papera), las capacidades para generar redes de trabajo y acceder a información del entorno, y dado que el cultivo de papa es propio de la cultura mapuche, ha visualizado una oportunidad de negocio en la demanda insatisfecha de papa semilla. En este sentido el objetivo de la cooperativa es establecer una actividad intensiva a través de la producción de semilla, transformándose en proveedores de este tubérculo para los cooperados en primera instancia, y luego a productores de la comuna y la región en general, contribuyendo directamente a la mayor rentabilidad del cultivo de papa consumo, gracias a la oferta de semilla de alto rendimiento, joven y libre de virus y plagas, e indirectamente contribuir al mejoramiento de la economía familiar campesina mapuche. Líder con experiencia en la dirección de organizaciones y ejecución de proyectos, siendo el gestor principal en la conformación de un PDTI de INDAP que beneficia a más de 60 socios. También es dirigente de la Asociación de Comunidades RANCO que

Formulario de postulación

Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018

reúne a 13 comunidades mapuche del territorio Saavedra Norte. Fue gestor y líder en la ejecución del proyecto PAM de CORFO para avanzar en la materialización del negocio asociativo en producción de papa semilla.

Poseedor de liderazgo y capacidad de gestión que le permiten ser un aporte en la materialización exitosa de este proyecto.

#### **ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.**

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

Nombre completo	Victor Manuel Neculpan Mansilla
RUT	
Profesión	Agricultor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Cooperativa Folil Mapu,
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-----
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	Mapuche
<b>Si corresponde contestar lo siguiente:</b>	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	Pequeño Agricultor
Rubros a los que se dedica:	Papas, arvejas, hortalizas en general.

#### **EQUIPO TECNICO:**



Fundación para la  
Innovación Agraria  
MINISTERIO DE AGRICULTURA

Nombre completo	Miguel González Silva
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa /organización donde trabaja	Independiente, Freelance.
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	-----
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	--
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	