



OFICINA DE PARTES 2 FIA
RECEPCIONADO

Fecha 13 OCT 2016

Hora 14:45

Nº Ingreso 33256

FORMULARIO POSTULACIÓN

FORMULARIO POSTULACIÓN PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2016

CÓDIGO
(uso interno)

747-2016-0834

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

Desarrollo de un modelo de negocio competitivo para la Cooperativa Newen Berries, sustentado en capacidades de innovación y cooperativismo.

2. SECTOR, SUBSECTOR, RUBRO EN QUE SE ENMARCA

Ver identificación sector, subsector y rubro en Anexo 9.

Sector	Agrícola	Rubro	Berries
Subsector	Frutales menores	Especie (si aplica)	

3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO

Inicio	01 de diciembre de 2016
Término	30 de noviembre de 2018
Duración (meses)	24 meses

4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO

Región	IX de la Araucanía
Provincia(s)	Cautín
Comuna (s)	Pitrufulquén

5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2016".

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

SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES

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

6. ENTIDAD POSTULANTE

Nombre Representante Legal	Elio Paillalef Bascur
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> Firma	

6. ASOCIADO(S)

Nombre Representante Legal	
RUT	
Aporte total en pesos:	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> Firma	

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

7. 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.

7.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola Newen Berries Pitrufquen

Giro/Actividad: Comercialización de insumos y productos agrícolas

RUT:

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

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

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

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no):

7.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Elio Paillalef Bascur

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidente

RUT:

Nacionalidad:

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: agricultor

Género (Masculino o Femenino): masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

7.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante

Indicar brevemente la actividad de la entidad postulante, su vinculación con la temática de la propuesta y sus fortalezas en cuanto a la capacidad de gestionar y conducir la propuesta.

La Cooperativa Newen Berries, se encuentra iniciando su operación formal como empresa constituida esta temporada en mayo del 2016, sin embargo el grupo de productores vienen comercializando en forma conjunta desde el año 2012. Sus socios se unieron a partir de una clara necesidad de responder a compradores de fruta sustentando los requerimientos de volumen, entrega, calidad, homogeneización de la fruta, entre otros requerimientos que su mismo mercado exige. Es decir, este modelo de cooperativa responde su constitución a una necesidad de su propia cadena de valor.

El año 2014 se construyó un centro de acopio para realizar las entregas mejorando las condiciones de compra frente a la empresa exportadora y aumentando la cantidad de socios que se fueron entusiasmando al saber que este rubro se veía muy rentable para el pequeño agricultor ya que se acomoda por el hecho de contar principalmente con la mano de obra que es familiar.

La cooperativa en estos momentos se encuentra conformada por 36 socios productores de frambuesas de la variedad Meeker, con una superficie total de 13,55 hács con niveles variables de producción de acuerdo a los años de establecimiento, ya que existen un gran porcentaje de huertos nuevos pero con un buen futuro en producción. Esta temporada de cosecha se proyecta tener una producción de alrededor de los 70 mil kilos de fruta, comercializada a la empresa DUKRAFT, a través de la modalidad de comercio Justo Fair Trade.

Las proyecciones de la Cooperativa para dos años más es contar con 50 socios con una superficie total de 20 hács productivas y con una producción total sobre los 120 mil kilos. Por otro lado los agricultores cuentan con asesoría técnica en sus huertos permanentemente a través de programas PRODESAL Y PDTI de INDAP en convenios con la Municipalidad de Pitrufrquén para mejorar paulatinamente los niveles de producción y la calidad de la fruta así como también el establecimiento de nuevos huertos.

7.4. 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	NO	X
----	----	---

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:	
Nombre proyecto:	
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	

Año adjudicación:	
Fecha de término:	

8. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)

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

8.1. Asociado 1

Nombre:

Giro/Actividad:

RUT:

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

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

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

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

8.2. 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):

<p>8.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) Indicar brevemente la actividad del(os) asociado(s) y su vinculación con el tema de la propuesta.</p> <p>(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)</p>
--

9. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA			
Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.			
Nombre completo: Elio Paillalef Bascur			
RUT:			
Profesión: Agricultor			
Pertenece a la entidad postulante (Marque con una X).			
SI	X	NO	
Indique el cargo en la entidad postulante:	Presidente	Indique la institución a la que pertenece:	
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región):			
Teléfono:			
Celular:			
Correo electrónico:			

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

10. IDENTIFICACIÓN DE LA ETAPA A LA CUAL POSTULA

Marque con una X la Etapa a la cual postula, en el caso que sea sólo a la etapa 2, recuerde que en dicho caso sólo pueden postular empresas cooperativas que tengan ejecutada la etapa 1 por medio del apoyo de FIA.

Etapa 1 Elaboración de un programa de fortalecimiento (diagnóstico y formulación de plan de acción de corto y mediano plazo).	X
Etapa 2 Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas	X

11. RESUMEN EJECUTIVO

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

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos).

La iniciativa denominada, “Desarrollo de un modelo de negocio competitivo para la Cooperativa Newen Berries, sustentado en capacidades de innovación y cooperativismo” fue diseñada para favorecer el desarrollo de capacidades en una organización recién constituida, pero que carece de elementos de base como capacidades de gestión, gobernanza, habilidades dirigenciales y empresariales que requiere operacionalmente este tipo de negocios (gestión de acopio de fruta, control de egresos, sistema de liquidaciones, distribución de excedentes, entre muchos otros). Al mismo tiempo y desde una perspectiva estratégica, la cooperativa no dispone de competencias que sustenten el desarrollo de innovaciones que puedan promover la creación de valor en los volúmenes de descarte, o baja calidad de la fruta (desarrollo de pulpas, salsas, etc), que permitan aumentar la rentabilidad del rubro y soportar de mejor manera la variabilidad de los precios de cada temporada, es decir, carece de un componente estratégico.

La propuesta se plantea como Objetivo General *“Diseñar e implementar un modelo de gestión organizacional que facilite la innovación en la organización en todos los ámbitos del modelo de negocios para que la Cooperativa Newen Berries se oriente hacia su misión y visión, y se convierta en un actor territorial relevante”*, ejecutando las actividades en dos etapas:

Etapa 1: Diagnostico, detección de brechas de competitividad en los diferentes ámbitos del modelo de negocios, diseño de Plan Estratégico de fortalecimiento para el largo plazo, rediseño del modelo de negocios y diseño de unidad de innovación.

Etapa 2: Implementación del Plan Estratégico diseñado.

Para ambas etapas se proponen metodologías de alta participación que sustenten el traspaso de capacidades en los socios y los integre en el proceso de diseño de su propio negocio. En la etapa de implementación existen actividades realizadas por profesionales, pero otras a cargo de la administración de la propia cooperativa, aunque al tratarse de una etapa de implementación, también dispondrán del acompañamiento y facilitación profesional.

La propuesta contempla una inversión de _____ y un horizonte de ejecución de 24 meses.

La cooperativa fortalecida generará un gran impacto en diferentes sentidos (comercial, social, económico) y al mismo tiempo será un gran motor de desarrollo local, dado su permanente visión de aumentar en cada temporada la mayor cantidad de nuevos socios.

12. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

Las cooperativas dado su naturaleza y características de quienes la conforman, por lo general, carecen de capacidades empresariales que les permitan alcanzar y mantener el nivel de competitividad que exige el entorno competitivo que las rodea, siendo una de las más importantes, la capacidad de facilitar y gestionar la innovación en sus modelos de negocios, la gobernanza cooperativa, y gestión de una estrategia alienada a las necesidades del mercado (oportunidades).

La Cooperativa Newen Berries, se encuentra iniciando su operación formal como empresa constituida esta temporada en mayo del 2016. Sus socios se unieron a partir de una clara necesidad de responder a compradores de fruta sustentando los requerimientos de volumen, entrega, calidad, homogeneización de la fruta, entre otros requerimientos que su mismo mercado exige. Es decir, este modelo de cooperativa responde su constitución a una necesidad de su propia cadena de valor.

Sin embargo, y a pesar de que su inicio se sustenta en una necesidad concreta, a una visión de sus propios socios de unirse territorialmente para superar barreras de entrada a su industria con una amplia estrategia inclusiva, entre otros elementos claramente alineados a los principios cooperativos, la Cooperativa no dispone de capacidades de gestión, gobernanza, habilidades dirigenciales y empresariales que requiere operacionalmente este tipo de negocios (gestión de acopio de fruta, control de egresos, sistema de liquidaciones, distribución de excedentes, entre muchos otros). Al mismo tiempo y desde una perspectiva estratégica, la cooperativa no dispone de competencias que sustenten el desarrollo de innovaciones que puedan promover la creación de valor en los volúmenes de descarte, o baja calidad de la fruta (desarrollo de pulpas, salsas, etc), que permitan aumentar la rentabilidad del rubro y soportar de mejor manera la variabilidad de los precios de cada temporada, es decir, carece de un componente estratégico.

El problema que pretende resolver esta iniciativa, es precisamente revertir la situación actual base (ex – ante), definir las brechas existentes, y co – diseñar un modelo de gestión organizacional que permita a la Cooperativa contar con una estrategia clara y planes de corto y mediano plazo, para su fortalecimiento a través de la mejora de la competitividad en los ámbitos necesarios del modelo de negocios.

Dado lo anterior, la Cooperativa podrá disponer de un modelo asociativo más alineado a las oportunidades que presenta en materia comercial, organizacional, innovación, productiva y tecnológica.

13. SOLUCION PROPUESTA

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

La Cooperativa Newen Berries, se encuentra inmersa en un mercado nacional en permanente expansión dado la alta demanda internacional de berries. Los socios de la Cooperativa se dedican a la producción de frambuesas de exportación, por cuanto, el modelo de negocios que intentan sustentar es precisamente para negociar y abastecer a los poderes de compra locales, que dado su orientación internacional exige condiciones de acopio, calidad, variedades, homogeneización de manejo en huertos, control en despacho, sistemas de seguimiento de calidad, sistemas de liquidaciones, trazabilidad, gestión productiva alineada y articulada para el seguimiento, entre otros aspectos.

Adicional a lo anterior, la cooperativa necesita re-definir el modelo de negocios para generar nuevas opciones a sus socios actuales y potenciales (número de socios se proyecta siga aumentando permanentemente, dado a que este elemento es considerado altamente estratégico) en cuanto a valor

agregado para su fruta calidad país.

La solución que propone este proyecto de fortalecimiento, es facilitar ambas estrategias que requiere la Cooperativa, la estrategia tanto para sustentar el modelo actual de entrega e integración con el comprador de fruta internacional; como la estrategia para el desarrollo de productos a partir de fruta de descarte del proceso anterior, por lo que se requiere diseñar un modelo de negocios integral junto al correspondiente plan estratégico, que coordine recursos y acciones tendientes al cumplimiento de metas.

El éxito de este tipo de negocios favorece la comercialización y el aumento de sus ventas formales en cualquiera de los mercados, mejorando su posición económica, financiera y comercial, lo que a su vez predispone de mejor manera a la organización frente a instituciones, clientes, y frente a opciones de financiamiento en la banca tradicional (gran limitante del mundo cooperativismo).

13.2. Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la Gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.

Un modelo de negocios eficiente y competitivo, debe estar sustentado por un modelo organizacional que lo respalde funcional, estratégica y activamente, que cuente con la participación de todos sus miembros, que potencie las vinculaciones y alianzas necesarias en el territorio, y que opere con mecanismos de gestión de la innovación que se requiere hoy en día por ser competitivos.

Metodológicamente, se propone la identificación de brechas, y posteriormente el desarrollo de un plan estratégico que sustente un nuevo modelo de negocios re definido para NEWEN BERRIES. Todo esto soportado bajo una metodología que favorezca por una parte el fortalecimiento de los principios cooperativos, rediseñe un modelo de negocios que aproveche las oportunidades del entorno, y por otra, la alineación de los tres ejes fundamentales de operación: modelo estatutario, modelo tributario, y modelo de negocios.

Todos estos elementos a su vez deben ser estables bajo una cultura de largo plazo, esa es la oportunidad que brinda para la Cooperativa el desarrollo de esta iniciativa de fortalecimiento.

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

La Cooperativa Newen Berries, cuenta con 36 socios, los cuales se espera que aumenten en un 50% más para la próxima temporada. Esta estrategia de inclusión permanente de nuevos socios está estipulada desde sus bases, ya que es de manifiesto conocimiento el aumento proporcional de la capacidad de negociación en el rubro frutícola.

Los beneficiarios de la presente propuesta son entonces tanto los socios actuales como los potenciales productores de frambuesas de la comuna de Pitufquen, los cuales a su vez, y según antecedentes de la oficina municipal de desarrollo, está en constante aumento.

Un modelo de negocios robusto, fortalecido y operando bajo los “verdaderos principios del cooperativismo”, que es lo que busca este fortalecimiento, se transforma en un polo de desarrollo en su territorio y entorno a través de la vinculación permanente con diferentes actores de su cadena de valor. La Cooperativa Newen Berries, y su intención de crecer en otras líneas de productos, requiere la vinculación del entorno (desarrollo de proveedores), y la participación activa de sus miembros cooperados, además de los servicios vinculados a las cadenas logísticas, gestión del conocimiento, entre otros elementos estratégicos de su entorno, y que esta iniciativa de fortalecimiento puede identificar, planificar y coordinar en el desarrollo de sus planes estratégicos.

En definitiva, la vinculación actual con el entorno es uno de los elementos claves de éxito para este tipo de modelos, y esta propuesta de fortalecimiento recoge este elemento estratégico lo que

permite otorgar a sus miembros una gran oportunidad de desarrollo de largo plazo en el territorio, mejorando la calidad de vida de una gran masa de pequeños agricultores del sector.

14. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

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

Los postulantes a la etapa 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”.

14.1. Objetivo general¹

Diseñar e implementar un modelo de gestión organizacional que facilite la innovación en la organización en todos los ámbitos del modelo de negocios para que la Cooperativa Newen Berries se oriente hacia su misión y visión, y se convierta en un actor territorial relevante.

14.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Diagnosticar la situación actual o línea base de la Cooperativa respecto de sus capacidades en los ámbitos financiero, organizacional, comercial, productivo y en el ámbito de la innovación, interior del modelo de negocio (situación ex ante).
2	Determinar las brechas y factores críticos de éxito en cada ámbito del negocio según la situación ex – ante y su entorno.
3	Diseñar la estrategia para la Cooperativa Newen Berries y su programa estratégico de fortalecimiento de la competitividad facilitando la nivelación de brechas detectadas del modelo de negocios de la cooperativa.
4	Desarrollar capacidades orientadas a implementar y generar una cultura de innovación que facilite su gestión en todos los niveles del modelo de negocios.
5	Difundir la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva.
6	Desarrollar e implementar plan estratégico diseñado en la primera etapa

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

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

15. MÉTODOS

Indique y describa detalladamente **cómo** logrará el cumplimiento de los objetivos plateados en la propuesta. Considerar cada uno de los procedimientos que se van a utilizar, como análisis, ensayos, técnicas, tecnologías, etc.

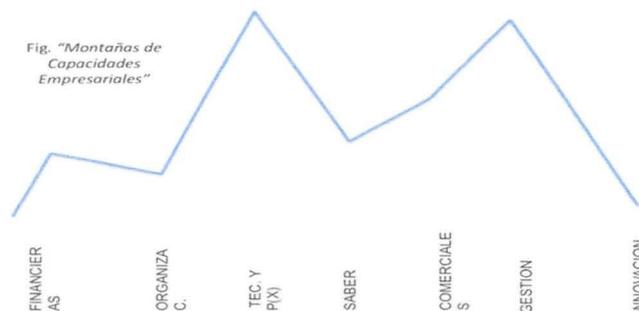
Método objetivo 1: Diagnosticar la situación actual o línea base de la Cooperativa respecto de sus capacidades en los ámbitos financiero, organizacional, comercial, productivo y en el ámbito de la innovación, interior del modelo de negocio (situación ex ante).

1. Diagnóstico Interno de la Cooperativa: Levantamiento de capacidades de la organización:

Metodología: Para el levantamiento de las capacidades de la cooperativa se propone la utilización de la técnica de jerarquización temática (TJT), correspondiente al levantamiento de ideas respecto del tema a tratar, entre los miembros de la cooperativa divididos en grupo. Cada grupo llena un planilla de jerarquización. Cada planilla va rotando de grupo en grupo, y cada grupo va destacando las prioritizaciones. A esta prioritización se le asignan puntajes según el nivel de prioritización obtenido.

Una vez obtenidas las planillas con su puntajes de la jerarquización, se clasifican en tablas según las siguientes categorías:

- 1.1. Capacidades Financieras
- 1.2. Capacidades Organizacionales
- 1.3. Capacidades Tecnológicas y productivas
- 1.4. Capacidades Comerciales
- 1.5. Capacidades en Gestión (modelo administración interno)
- 1.6. Capacidades en Innovación
- 1.7. Capacidades del saber
- 1.8. Capacidades de cooperativismo



El resultado se traduce gráficamente en la que denominamos "montañas de capacidades empresariales", que reflejan claramente la "estructura de capacidades existentes" y su composición basada en una valoración interna construida de la propia visión de los mismos cooperados miembros de la organización, y cuya visualización y análisis responde las preguntas: *¿qué tenemos a nuestro haber para enfrentar el entorno competitivo?*, *¿en que somos más fuertes como empresa?*, *¿qué capacidades debemos reforzar o desarrollar?*

2. Diagnóstico Estratégico (Interno y Externo): FODA

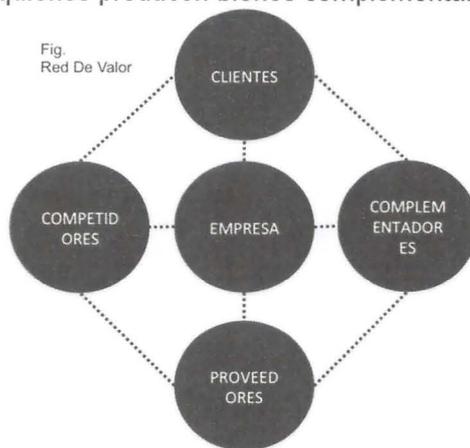
Metodología: El análisis FODA se realizará en dos etapas que se diferencian según quienes sean que entreguen las información:

- 2.1. Elementos estratégicos a partir de los miembros de la organización.

2.2. Elementos estratégicos a partir de la opinión de facilitadores y su visión respecto de la organización.

3. Análisis de la “Red de Valor”

Este modelo propone un análisis del marco estratégico de la empresa. Este modelo amplía el modelo de las cinco fuerzas de Porter ya que además de los complementadores integra a la “competencia” y la “cooperación”, pues el modelo considera que las organizaciones interactúan en relaciones simultáneas de competencia y cooperación, con sus proveedores, con sus clientes, con sus competidores y con quienes producen bienes complementarios.



La *cooperación* y *capacidad de generar alianzas* e impactar a su entorno, pasa a ser un elemento importante en el análisis del modelo cooperativo, considerando su naturaleza, y las funciones de impacto territorial y social. Esto porque las cooperativas desarrollan un capital social y cultural que permite canalizar y gestionar necesidades locales, y trabajan para los habitantes de un determinado territorio sea o no socios y dependen a su vez de ellos, de este modo, la comunidad y dotación de recursos naturales ahí disponibles, necesariamente deben ser incorporadas en sus procesos productivos con un horizonte de largo plazo. De esta manera las cooperativas se constituyen organizacionalmente, como empresas socialmente responsables con una necesaria visión estratégica de desarrollo local sustentable (*“principios del cooperativismo”*).

4. Análisis Organizacional y vinculante con la estrategia y el entorno:

Metodología: Se realizará un proceso de obtención de material (de existir el sistema documentado) en que se plasme el desarrollo de estos elementos organizacionales en la organización a través de la revisión de material y entrevistas directas con sus miembros.

- 3.1. Visión
- 3.2. Misión
- 3.3. Directrices Estratégicas
- 3.4. Valores Corporativos
- 3.5. Objetivos Estratégicos

5. Gobernabilidad y función de cooperativismo.

Metodología: Se propone un análisis descriptivo de la situación de gobernabilidad actual y capacidad de la organización de llevar a cabo los procesos básicos y a la vez fundamentales que sustentan el modelo cooperativo. Esto determinar la operación de las funciones internas de los diferentes órganos que la conforman (consejo de administración, junta de vigilancia, asamblea

general, suplentes, gerencia, modelo tributario), todo según lo dispuesto en la Ley de Cooperativas, con énfasis en la eficacia de sus roles y el cumplimiento normativo en la gestión interna (sistema documental existente). Así como también, se observará la conexión del funcionamiento interno de la cooperativa con la naturaleza del cooperativismo, a modo de descubrir el apego a sus *principios básicos* y normas sociales que ésta forma jurídica propone desde su origen.

Método objetivo 2: Determinar las brechas y factores críticos de éxito en cada ámbito del negocio según la situación ex – ante y su entorno

El análisis de brechas se basa en contrarrestar el “estado de la situación actual” y el “estado esperado o ideal”. Las diferencias entre ambas situaciones suponen las brechas que se desea eliminar.

2.1. *Situación esperada.*

Construcción de un escenario óptimo en términos de capacidades, marco estratégico, red de valor y gobernabilidad interna de la cooperativa. Todos los elementos en función del negocio en que está inmersa la cooperativa y sus planes de mediano y largo plazo.

2.2. *Análisis de brechas.*

Determinación de deficiencias en los puntos analizados. Este análisis es más bien en base a la opción de expertos en gabinete, y considera la comparación de la situación ex – ante y el estándar esperado.

2.3. *Factores claves o críticos de éxito.*

Posterior al análisis de brechas y como una forma de priorización de éstas, se determinarán aquellas desviaciones más relevantes para la competitividad del negocio, sustentabilidad y estrategia de la cooperativa.

Método objetivo 3: Diseñar la estrategia para la Cooperativa Newen Berries y su programa estratégico de fortalecimiento de la competitividad facilitando la nivelación de brechas detectadas del modelo de negocios de la cooperativa

Utilizando los insumos de los objetivos 1 y 2, se realizará un Co-diseño del Modelo de Negocios de la Cooperativa junto a su Plan Estratégico de fortalecimiento. Previo a ello, se consensuará el norte de la Cooperativa, es decir, la Estrategia.

3.1. Elaboración de la Estrategia de la Cooperativa.

3.1.1. Taller grupal “Construyendo nuestra estrategia”

- Misión
- Directrices Estratégicas
- Valores Corporativos
- Objetivos Estratégicos

3.2. Diseño del Programa Estratégico de fortalecimiento.

Utilizando una metodología participativa con trabajos grupales guiados por un facilitador, se irá plasmando el plan compuesto por cada una de las actividades y sugerencias que se requieren llevar a cabo para cumplir con la estrategia y las metas de la Cooperativa, analizadas y construidas en base a la definición del Modelo de Negocios Anterior. Para esta etapa se utilizará la “Planificación Estratégica” como metodología y su herramienta operativa el Marco Lógico. Se utilizarán los Objetivos Estratégicos determinados en la estrategia y los principios del cooperativismo a modo de fortalecer y relevar en la planificación la real esencia y naturaleza del modelo jurídico.

3.2.1. Sesión grupal 1: “Planificando estratégicamente nuestra empresa”. Definición de acciones por cada objetivo planteado, responsables, roles, fechas, etc. (“Diseño del Marco Lógico”).

3.3. Co – Diseño del Modelo de Negocios sustentando la estrategia.

La definición del modelo de negocios tiene por finalidad visualizar cada uno de los componentes o actores que se relacionan en el negocio de la Cooperativa, ordenados y analizados por sí solos. Esto se orienta a que los miembros visualicen de mejor manera su estrategia y su plan estratégico, desde una perspectiva funcional. Se utilizará como marco o base la estructura del modelo de negocios CANVAS, pues los bloques que lo componen unen con mejor claridad los elementos internos y externos que la cooperativa debe considerar desde su perspectiva territorial y estratégica (cadena y red de valor).

3.3.1. Trabajo en Gabinete de construcción del Modelo (unión de antecedentes de la estratégica y plan estratégico de fortalecimiento.)

3.3.2. Presentación y validación de la Estrategia de la cooperativa, su Plan Estratégico de fortalecimiento y su modelo de negocios diseñado. Sesión Grupal: “validando la estrategia y modelo de negocios de la Cooperativa”

Método objetivo 4: Desarrollar capacidades orientadas a implementar y generar una cultura de innovación que facilite su gestión en todos los niveles del modelo de negocios

4.1. Modelo de Fomento y Gestión de la innovación “TUIC”.

A lo largo del proceso de diagnóstico y planificación de la empresa (Objetivos 1, y 3) que incluye el re-diseño del modelo de negocios, de manera transversal se realizarán acciones para el desarrollo del conocimiento y habilidades en Gestión de la Innovación. Estas intervenciones de capacitación y transferencia se basan en el *Modelo de Fomento y Gestión de la Innovación “TUIC”*. Este modelo considera que el centro y principal motor de todo esfuerzo por incorporar procesos de innovación en las organizaciones o grupos de personas, está inicialmente dado por el “TU”, es decir, por “las intenciones de las personas, que componen dichos grupos, por consiguiente, el modelo se basa en el desarrollo del Talento para la Innovación. Esta visión hace que el origen de las ideas innovadoras en la organización (cooperativa) sea a partir de las propias personas que componen la empresa (, y no sólo en ideas provenientes de intervenciones de externos, que si bien pueden ser positivas en algún momento determinado, no aseguran la “mantención” de la competitividad y/o diferenciación a partir de la innovación en el largo plazo, pues se asocia a una innovación anecdótica más que a asegurar el desarrollo de una “cultura” organizacional que facilite procesos de innovación de manera sostenida, que es en definitiva, lo que constituye la competitividad a partir de la innovación.

El Desarrollo del Talento para la innovación se sustentará entres sesiones de trabajo grupal (talleres de transferencia y aplicación). El modelo TUIC propone o parte de la base que toda idea innovadora viene de las ideas creativas, pero éstas deben pasar por un “filtro de valor” (bajo la “regla de valor”), y serán sólo ideas innovadoras aquellas ideas creativas que aportan “valor” a la organización. Por lo tanto, TUIC parte de la premisa que para estimular la innovación se debe estimular primero la creatividad, y la fuente de creatividad es el “tu”, o sea, la persona.

Bajo esta visión, los talleres de desarrollo del talento consideran dinámicas y ejercicios que estimulan la creatividad en las personas en todo ámbito de sus vidas cotidianas, hasta la aplicación de la regla de valor, es decir, hasta identificar sólo aquellas que aportan valor.

1. Taller TUIC 1: “La creatividad fuente para generar innovación”. Taller de conceptos, definiciones, y comprensión de la innovación.
2. Taller TUIC 2: “Aprendiendo a identificar espacios fértiles para la innovación en la cooperativa”. Este taller partirá de la base de las deficiencias organizacionales y empresariales detectadas en el Objetivo N°1, a modo de proponer las mejoras internas

bajo el concepto y metodología TUIC.

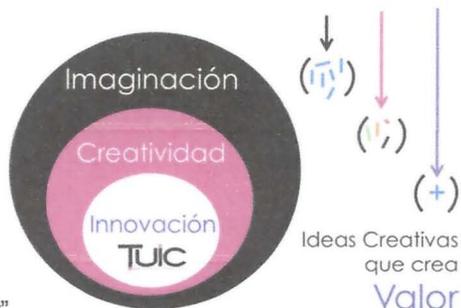


Fig. Modelo TUIC, "Regla de Valor"

4.2. Institucionalizar la innovación por medio de la creación de un órgano interno en la cooperativa, con roles y funciones para la Gestión de la Innovación.

Se implementará una unidad de innovación en la cooperativa a modo de que la acción de innovar sea parte de su quehacer. Esto favoreciendo la implementación de la "Cultura de Innovación" que el mismo modelo TUIC propone como resultados de su intervención. Este nuevo órgano deberá institucionalizarse y formalizarse estatutariamente, y cuyo rol, gestión y resultados, sean parte de la dinámica tanto de la Asamblea General como de la Junta de Directorio. Además implica el rediseño del organigrama organizacional de la Cooperativa y la definición operativa de la misma como un sub- sistema dentro de la misma.

Método objetivo 5: Difundir la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva

Se realizará una actividad de cierre vinculando a otras cooperativas, con el fin de dar a conocer los resultados del presente proyecto y sus proyecciones futuras como empresa, tanto para dar a conocer sus socios como a los beneficiarios del entorno.

Método objetivo 6: Desarrollar e implementar plan estratégico diseñado en la primera etapa

Una vez obtenido el plan estratégico de la Cooperativa, se pondrá en marcha, dando prioridad por orden importancia y factibilidad los diferentes objetivos y actividades que se detallarán en dicho plan. Esta priorización se realizará en conjunto con los socios.

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)
1	1.1	Diagnóstico Integral de la cooperativa elaborado.	Diagnóstico de la cooperativa.	Cooperativa no dispone de un diagnóstico de su situación actual	Cooperativa conoce su actual como insumo para proyectarse y fortalecer su modelo asociativo.
2	2.1	Análisis de brechas de la Cooperativa realizado.	Brechas en términos de capacidades.	Sin definición de Brechas respecto de sus capacidades	La cooperativa conoce sus capacidades como insumo para proyectarse y fortalecerse.
	2.2	Factores críticos de éxito por ámbito de negocios definidos.	Factores Críticos De éxito	Sin definición de factores críticos de éxito.	Se dispone de insumos claves para la elaboración de plan estratégico.
3	3.1.	Programa Estratégico de fortalecimiento del modelo de negocios co-diseñado.	Objetivos estratégicos con planes de acción	Sin Plan estratégico que oriente la organización hacia una estrategia.	La Cooperativa funciona bajo acciones planificadas que la alinea a su estrategia y conectada con su entorno.
4.	4.1.	Programa de Talleres de Fomento de la Creatividad para la innovación realizados	Cooperados que adoptan actitud a innovar (iniciativas)	Cooperados pasivos frente opciones de innovación.	Cooperados aportan ideas innovadoras

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

⁴ Establecer cómo se medirá el resultado esperado.

	4.2	Espacios fértiles para la innovación en la cooperativa definidos e identificados como fuentes de innovación.	Espacios fértiles de innovación.	Cooperativa no sabe identificar oportunidades de innovación (espacios fértiles de generación de valor).	Cooperativa identifica espacios fértiles para innovar y generar valor.
5	5.1	Desarrollo de imagen corporativa alineado a la estrategia.	Imagen Corporativa	Cooperativa no dispone de imagen corporativa acorde a su estrategia.	Cooperativa dispone de una imagen corporativa alineada a su estrategia y modelo de negocios.
	5.2	Actividad de difusión vinculando al territorio	Evento Difusión del modelo cooperativo en el territorio	Cooperativa no realiza difusión del modelo cooperativo en el entorno.	Cooperativa difunde principios del modelo Cooperativo.
6	6.1	Plan Estratégico ejecutado	Nº de acciones del plan estratégico desarrolladas	0	10

17. 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, 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 1				Año 2														
			Trimestre				Trimestre														
			1°	2°	3°	4°															
1.	1.1	Taller N°1: Diagnostico Interno de la Cooperativa: Levantamiento de capacidades de la organización en Taller: Técnica de Jerarquización Temática TJT de capacidades.	X																		
		Taller N°1: Diagnóstico FODA. Actividad Grupal.	X																		
		Taller N°1: Análisis de la Red de Valor. Actividad Grupal.		X																	
		Levantamiento documental para el Análisis organizacional y vinculante con la estrategia y el entorno. Actividad de gabinete		X																	
		Diagnóstico de la gobernabilidad y función de cooperativismo. Actividad de gabinete.		X																	
2.	2.1	Definición de la Situación Esperada (construcción de escenario óptimo de capacidades)		X																	
		Análisis de Brechas basado en situación ex - ante y escenario óptimo.		X																	
	2.2	Identificación de Factores claves críticos del éxito.		X																	
3.	3.1	Taller N°2: "Planificando estratégicamente nuestra cooperativa"					X														
		Trabajo en gabinete: Diseño del modelo de negocios según CANVAS.					X														
		Taller N°3: "Validando la estrategia y modelo de negocios de la Cooperativa".						X													

18. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA

Hitos críticos ⁵	Resultado Esperado ⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Diagnóstico situación actual de la cooperativa.	Diagnóstico Integral de la cooperativa elaborado.	Feb-17
Plan Estratégico de la Cooperativa	Programa Estratégico de fortalecimiento del modelo de negocios co-diseñado	Oct-17
Puesta en marcha del plan estratégico	Plan estratégico ejecutado	Dic-17

⁵ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

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

19. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

19.1. Organización de la propuesta

Describe la función del ejecutor, asociados (si corresponde) y servicios de terceros (si corresponde) en la propuesta.

	Función en la propuesta
Ejecutor	Será el encargado de la coordinación y velar porque las actividades se ejecuten de acuerdo a lo programado y satisfaga las necesidades de los socios. Además de ser el beneficiario directo de la presente iniciativa.
Asociado 1	
Asociado (n)	
Servicios de terceros	Será el encargado de realizar los talleres y elaborar informes de dichas actividades (Diagnóstico, identificación de brechas y planificación estratégica de la Cooperativa). Además, una vez finalizada la primera fase, se identificarán las actividades de soporte que se puedan realizar.

19.2. Equipo técnico

Identificar y describir las funciones de los integrantes del equipo técnico de la propuesta. Además, se debe adjuntar:

- Carta de compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico (Anexo 3)
- Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (Anexo 4)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (Anexo 5)

La columna 1 (N° de cargo), debe completarse de acuerdo al siguiente cuadro:

1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo técnico
2	Coordinador alterno	5	Profesional de apoyo administrativo
3	Equipo Técnico	6	Mano de obra

Se debe considerar:

1. La contratación de un profesional administrativo contable (considerar en número 4) para el registro de gastos, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros.
2. La inclusión de un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico

N° Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función	Horas de dedicación totales
1	Elio Paillalef Bascur	Agricultor	Coordinador de la propuesta	2.160

2	Rurik Villegas	Ingeniero Agrónomo	Coordinador alternativo	1.440
3	Angélica Soriano	Ingeniero Comercial	Elaboración de informes y apoyo en la ejecución de actividades	960

19.3. Colaboradores

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?

Adicionalmente, se debe adjuntar:

- Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, Anexo 6.

19.4. Servicios a Terceros⁷

Si la entidad postulante tiene previsto la contratación de servicios a terceros para abordar los requerimientos de la propuesta describa a lo menos:

- Actividades que serán realizadas por terceros
- Nombre de la persona o empresa a contratar
- Las competencias del servicio

CEGE Araucanía desde su creación en el año 2004, se ha dedicado a fortalecer y acompañar a empresas asociativas.

Con el tiempo, y vasta experiencia ha ido perfeccionando tanto sus metodologías de intervención como sus capacidades, y por ello su mix de servicios que van desde la incubación integral, el acompañamiento empresarial hasta asesorías o auditorías en general aunque siempre en el ámbito de la pequeña y mediana agricultura.

Por otra parte, la expertiz particular que ha ido desarrollando en el modelo cooperativismo durante su trayectoria, y partiendo desde su propia naturaleza colaborativa, ha permitido apoyar a cooperativas en diferentes fases de desarrollo aportándoles a través de su propia estrategia de trabajo un equilibrio estratégico entre el modelo de negocios (la base), estrategia de capitalización, el modelo tributario y el modelo estatutario.

Las principales actividades que realizara serán los talleres, dentro de los cuales se encuentran los talleres de diagnóstico, actividades de identificación de brechas, talleres de planificación estratégica, y talleres relacionados con la implementación y generación de una cultura de innovación. Además, para la segunda

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

etapa de puesta en marcha del plan estratégico, se identificarán alguna actividades que tengan relación con el expertiz de la empresa.

20. POTENCIAL IMPACTO ⁸

10.1 Seleccione los potenciales impactos y/o beneficios que se generarían con la realización de la propuesta

	Beneficio productivo
X	Económico
X	Comercial
	Medioambiental
X	Social
	Otro:

10.2 Describa los potenciales impactos y/o beneficios que se generarían con la realización de la propuesta

a) Impacto a nivel Interno de la organización.

A nivel interno, la Cooperativa se verá orientada hacia una organización sustentada en una nueva cultura de innovación con visión de largo plazo, fortalecida en cuanto a sus capacidades internas (de sus socios tanto hombres como mujeres), con un norte estratégico claro, y un modelo de negocios inclusivo (modelo abierto a la incorporación permanente de nuevos socios) sustentado en la cadena y red de valor. A nivel interno serán además las redes de capital social y humano que se verán fortalecidos, al identificar dichas relaciones de confianza (capital social definido como las relaciones de confianza que favorecen el funcionamiento de una organización), fortalecerlas (desarrollo de capital social y humano) y hacer de ellas el motor del modelo de negocios.

b) Impacto a nivel de la cadena de valor del negocio cooperativo.

Siguiendo con la lógica anterior, el modelo de negocios diseñado para la cooperativa que cuente con una vinculación clara en su cadena y red de valor, se transforma en una empresa inclusiva con su entorno y altamente estratégica, capaz de avanzar en su cadena de valor por medio de la identificación de alternativas de creación de valor, por ejemplo a través del desarrollo de nuevas unidades de negocios para la líneas de proceso que canalicen la fruta país que no califica para la exportación, con valor agregado, utilizando recursos disponibles, información estratégica de mercados, el capital humano e infraestructura disponible

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

c) Impacto a nivel del territorio.

La cooperativa al contemplar la vinculación con su cadena y red de valor en su estrategia y operatividad, se convierte en un modelo territorial competitivo al comprender y actuar considerándose como parte de un ecosistema integral, conociendo e incorporando las habilidades, conocimiento y actividades que el entorno le brinda, y satisfaciendo las necesidades que el cooperativismo fomenta como base de su naturaleza. Particularmente, la Cooperativa Newen Berries, tiene especial interés en aumentar el número de socios de manera permanente, por cuanto presenta una clara orientación articuladora e inclusiva, lo que impacta directamente a su entorno local y territorio.

ANEXOS

ANEXO 1. Certificado de vigencia de la entidad postulante.

Se debe presentar el Certificado de vigencia de la entidad, emanado de la autoridad competente, que tenga una antigüedad máxima de 60 días anteriores a la fecha de postulación.



ANEXO 2. Certificado de iniciación de actividades.

Se debe presentar un documento tributario que acredite la iniciación de actividades.

(Como por ejemplo: Certificado de situación tributaria, Copia Formulario 29 pago de IVA, Copia de la solicitud para la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos).-

ANEXO 3. Carta compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico

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

Pitrufquén
12 de octubre de 2016

Yo **Elio Paillalef Bascur**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Coordinador Principal** en la propuesta denominada “**Desarrollo de un modelo de negocio competitivo para la Cooperativa Newen Berries, sustentado en capacidades de innovación y cooperativismo**”, presentado a la **Convocatoria Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2016**”, de la **Fundación para la Innovación Agraria**. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **90** por mes durante un total de **24**, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en _____ como aporte FIA, _____ como aportes pecuniarios de la Contraparte y _____ como aportes no pecuniarios.

Nombre: Elio Paillalef Bascur
Cargo: Coordinador Principal

ANEXO 3. Carta compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico

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

Pitrufquén
12 de octubre de 2016

Yo **Rurik Villegas**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Coordinador Alterno** en la propuesta denominada “**Desarrollo de un modelo de negocio competitivo para la Cooperativa Newen Berries, sustentado en capacidades de innovación y cooperativismo**”, presentado a la **Convocatoria Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2016**”, de la **Fundación para la Innovación Agraria**. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **60** por mes durante un total de **24**, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en como aporte FIA, como aportes pecuniarios de la Contraparte y como aportes no pecuniarios.

Nombre: Rurik Villegas
Cargo: Coordinador Alterno

ANEXO 3. Carta compromiso del coordinador y cada integrante del equipo técnico

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

Pitrufquén

12 de octubre de 2016

Yo **Angélica Soriano G.**, vengo a manifestar mi compromiso de participar activamente como **Profesional Técnico** en la propuesta denominada “**Desarrollo de un modelo de negocio competitivo para la Cooperativa Newen Berries, sustentado en capacidades de innovación y cooperativismo**”, presentado a la **Convocatoria Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2016**”, de la **Fundación para la Innovación Agraria**. Para el cumplimiento de mis funciones me comprometo a participar trabajando **40** por mes durante un total de **24**, servicio que tendrá un costo total de valor que se desglosa en _____ como aporte FIA, _____ como aportes pecuniarios de la Contraparte y _____ como aportes no pecuniarios.

Nombre: Angélica Soriano G.

Cargo: profesional Técnico

ANEXO 4. 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.

ANEXO 5. 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	Elio Paillalef Bascur
RUT	
Profesión	Agricultor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Empresa propia
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):	Pequeño
Rubros a los que se dedica:	Frutales (berries)

Nombre completo	Rurik Villegas
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Empresa propia
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):	Pequeño
Rubros a los que se dedica:	Frutales (berries)

Nombre completo	Angélica Soriano Gómez
RUT	
Profesión	Ingeniero Comercial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	CEGE Araucanía
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	
Rubros a los que se dedica:	

CURRICULUM VITAE

Nombre : ELIO GASPAR PAILLALEF BASCUR

AGRICULTOR PROPEITARIO Y ARRENDATARIO

Estudios Enseñanza Media:

- Liceo Humanidades de Villarrica

Experiencia Independiente Actual:

- Presidente de la Cooperativa Agrícola Newen Berries de Pitrufrquén.
- Agricultor propietario y arrendatario, con más de 30 años de experiencia en los rubros de ganadería bovina, ovina, cultivos tradicionales y Producción de Frambuesas
- Representante del grupo de Puraquina por más de 10 años ante INDAP y La Municipalidad de Pitrufrquén, en asesoría Técnica brindada por PRODESAL.
- Participante del directorio de la Comunidad Indígena de Puraquina, a demás de autoridad ancestral en las celebraciones de Guillatunes de su comunidad.
- Es el precursor de los agricultores productores de Frambuesas de la Comuna y representante de la primera agrupación de Productores de Berries de Pitrufrquén, promoviendo la comercialización en conjunto, uniendo a los productores y mejorando los precios y procesos de comercialización.

-
- Representantes de los productores de Berries de la comuna de Pitrufrquén en negociaciones colectivas realizadas con otras comunas frente a problemáticas ocurridas en años anteriores con el Gobierno e INDAP.
 -

ELIO GASPAR PAILLALEF BASCUR

CURRICULUM VITAE

RURIK HUMBERTO VILLEGAS CORTEZ

HABILIDADES CONDUCTUALES Y PROFESIONALES

Experiencia y capacidad de trabajo en equipo multidisciplinario. Eficacia en el traspaso y entrega de conocimientos a agricultores y personas adultas. Autogestión, proposición de ideas en Desarrollo Rural. Responsabilidad, seriedad y transparencia en el manejo de la información. Desarrollo y experiencia en forma teórico y práctico en los rubros de producción de Frambuesas, Frutilla, Avellano Europeo, Ovino, Bovinos, Hortalizas. Manejo de transferencia en terreno con agricultores, en especial de origen Mapuche, además de Agricultor productor de frambuesas.

FORMACION ACADEMICA

Grados Académicos

- Licenciatura en Ciencias Agrarias, Mayo 2000, **Universidad de La Frontera**.

PROFESIÓN

- **INGENIERO AGRÓNOMO**; Mayo 2000, Universidad de La Frontera.

Áreas de Trabajo: Frutales Menores, especialista en el **cultivo de Frambuesas**, Riego Tecnificado, Ganadería Ovina y Bovina (Leche, Carne), Praderas, Cultivos tradicionales.

ANTECEDENTES LABORALES

- **1996- 2001** Producción de Frambuesas, Predio Flor Escondida de la comuna de Villarrica, propiedad Familiar. Del 2013 producción de frambuesas en predio Loncomilla Pitrufrquén.
- **2000 – Julio de 2005** Trabajo en la Empresa de transferencia Tecnológica UNICAL S.A, en donde me desempeñe como Jefe Técnico de los SAT atendiendo agricultores en los temas de producción animal, manejo genético de los rebaños, manejo de lecherías , engordas de ganado , elaboración de raciones, planes de manejo de establecimiento y manejo de praderas, elaboración y formulación de proyectos productivos, análisis económico de rentabilidad de los rubros en los diferentes grupos de la comuna de Pitrufrquén dedicados a producción de Leche en los centros de acopios de Mune Alto, Centro de Acopio de Manhue Comuna de Villarrica, Grupos de productores de carne Comuna de Loncoche Grupo sector el Prado, y Comuna de Toltén, en los grupos de Villa Boldo, Fintuque, Ultra Boldo, Cama Buey.

- **Julio de 2005 a la Fecha**, me he desempeñado como Jefe Técnico de la Unidad Operativa PRODESAL Pitrufrquén 1 que opera en la Municipalidad de Pitrufrquén, en donde atiendo 119 agricultores dedicados y agrupados en los rubros Principales de productores de Frambuesas, Frutillas, Ovinos, Bovinos, Hortalizas, además de la integración de temas medio ambientales, sociales y culturales de la etnia Mapuche. Además de encargado del Centro Acopio de Frambuesas de la Comuna de Pitrufrquén, coordinando a la Agrupación de 36 Productores de Berries de la Comuna en toda la gestión comercial y Productiva.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

DOCENCIAS

- Curso en “Gestión de la Pequeña Empresa Agrícola” apoyado Por la Pontificia Universidad Católica de Chile, el Curso fue realizado desde 01 de Octubre al 16 de Diciembre de 2007 con un total de 120 hrs Pedagógicas.
- Capacitación en “Manejo del cultivo de Frutillas” con agricultores de Freire pertenecientes al Prodesal Quetroco II realizado en Noviembre de 2010 y tuvo una duración de 16 hrs pedagógicas.
- Capacitación en “Establecimiento y Manejo de Huerto de Frambuesas” realizado a Agricultores de la comuna de Pitrufrquén del Sector de Puraquina, con una duración de 16 hrs pedagógicas.
- Curso de Capacitación en “Establecimiento y producción de frambuesas”, Prodesal Quetrocoll de la comuna de FREIRE, curso de 36 hrs. Año 2013
- Curso de Capacitación en “Establecimiento y producción de frambuesas”, PDTI Unidad Operativa Queipul II de la Comuna de Padre Las Casas, duración de 48 hrs Pedagógicas, año 2015

SEMINARIOS Y CURSOS REALIZADOS

- Curso de Operadores de riego para realizar proyecto para la ley 18.450, Dictado por el INIA Carillanca, desde Mayo a Junio del 2000.
- Taller de Riego “Principios Básicos para un diseño de Riego Presurizado” realizado por Araucanía Frutícola y la Agencia La Araucanía, 14 de Octubre de 2011
- Curso de “Riego Tecnificado Mantenimiento de Equipos y ahorro de Agua” dictado por SOFOCAP, con una duración de 80hrs.
- Seminario de “Innovación en la agricultura, mejorando las prácticas de los agricultores PIRDT región de la Araucanía”
- Curso de “interpretación de análisis de suelo Macro y micronutrientes” dictado por la Universidad Católica de Temuco.
- Seminario en “Desarrollo Económico Local, Nuevos desafíos para la Gestión, realizado los días 19 y 20 de agosto de 2008.
- Seminario del Cambio Climático en Los Frutales de la Región de la Araucanía.
- Participación en Capacitación Dictada por la Empresa Framberry de “Producción y Gestión en el Cultivo de Frambuesas”. Lanco 2015, 40hrs

- Participación en capacitación 6 Talleres Teóricos y Prácticos en Producción de Frambuesas dictado por Centro de Investigación INIA Carillanca , en convenio de colaboración INDAP/INIA para el fortalecimiento de Técnicos Expertos. Temuco 2016., 48 hrs.

RURIK HUMBERTO VILLEGAS CORTEZ

Julio de 2016

**Angélica
Soriano
Gómez**

Ingeniero Comercial, mención Administración

12 años de experiencia profesional

Profesional con expertiz en la coordinación y control de proyectos. Formulación y ejecución de proyectos de innovación, inversión productiva, económica y social. Asesor técnico de empresas agrícolas. Proactiva, con alta capacidad de gestión y de trabajo en equino.

Experiencia profesional

2004-2007 PET QUINTA S.A - TEMUCO

Cargo: Profesional de Apoyo

- Funciones:- Levantamiento de Información: “Estudio de Potencial Endógeno Cluster Forestal y Araucanía Andina”; “Caracterización del funcionario municipal en la Novena y Décima Región (SUBDERE); “Evaluación externa del Sistema de Mejoramiento de Gestión Territorial, PMG-GTI”. (GORE IX Región).
- Elaboración de Plan de Desarrollo Turístico en la comuna de Coelemu y de Planes de Desarrollo Económico en las comunas de Bulnes, Purén y Los Sauces (Municipalidades).
 - Diseño y Formulación de Programa Territorial Integrado de Turismo de Intereses Especiales de la Araucanía. (CORFO IX Región).
 - Coordinación programa de capacitación denominado “Entrenamiento en comercialización avanzada para pequeñas empresas del sector turismo de la IX Región”. (SENCE IX Región).
 - Profesional Técnico en Programa Recuperación de Barrios. Barrio Los Caciques y V Centenario, Temuco. (MINVU IX Región).

2008-2009 PET QUINTA S.A - OSORNO

Cargo: Jefe de Proyecto en Programa Recuperación de Barrios. Ovejería, Osorno. (MINVU X Región).

Funciones: Planificación, Organización y Control de las actividades del Proyecto. Gestión con instituciones públicas de la Comuna y Región para la correcta ejecución del Proyecto. (Municipalidad Osorno, SERVIU y MINVU X Región).

2009-a la fecha **COOPERATIVA CEGE ARAUCANIA - TEMUCO**

Cargo: Coordinadora Proyectos de Innovación y Asesor en Gestión Empresarial

Funciones: Análisis de demandas de innovación en los territorios por rubros, cadenas o sistemas productivos, articulación de actores por territorios y diseño propuestas de desarrollo de innovación en procesos, productos y modelos de gestión.

Realizar funciones en ámbitos de desarrollo organizacional, capacitación y desarrollo de habilidades empresariales, rediseño de modelos de negocios, elaboración de planes comerciales y estudios de mercado. Gestión y Control de Presupuestos de Asesorías y Proyectos.

Relator de Cursos en Programa PEL de CORFO

Realizar las gestiones como contraparte de las instituciones INDAP, FIA, CORFO, SERCOTEC, Municipalidades y empresas privadas.

Organizadora de "I Seminario Internacional de Innovación: Cómo innovar para ser más competitivo" (2009) y Organizadora y relatora de Seminario:"La innovación y el uso de las TICs en

Formación académica

1984-1996 Estudios de enseñanza Básica y Media
Colegio Osorno College, Osorno.

1998-2002 Ingeniero Comercial, mención Administración
Universidad de la Frontera, Temuco.

2011 Curso Gobernabilidad de Cooperativas
Programa BiblioRedes.

2016 Diplomado de Cooperativas
Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Otros datos

Idiomas Inglés: Nivel intermedio. Ptje.440 TOEIC

Giras Participación Gira Tecnológica Provincia de Cataluña, España.

ANEXO 6. Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, si corresponde.

ANEXO 7. Literatura citada

ANEXO 8. Beneficiarios directos de la propuesta

En caso que su propuesta contemple beneficiarios directos, se debe repetir el “Cuadro: Beneficiarios Directos” según el número de personas consideradas por la propuesta.

Los beneficiarios directos o participantes vinculados a la propuesta, son aquellas personas, productores o empresarios que participarán en el desarrollo de la propuesta, y por consiguiente, se beneficiarán de su implementación. Es decir, corresponde a personas que de alguna manera hacen un aporte a la propuesta, o que usarán los resultados de la propuesta.. Los beneficiarios directos no son la entidad postulante, los asociados, los coordinadores, el equipo técnico, ni los servicios a terceros considerados en la propuesta.

Cuadro : Beneficiario Directos	
Nombres	
Apellidos	
RUT	
Dirección personal	
Ciudad o Comuna	
Región	
Fono /Celular	
Email personal	