



**FORMULARIO DE POSTULACIÓN
PROYECTOS DE
GESTIÓN DE LA INNOVACION EN COOPERATIVAS**

**CÓDIGO
(uso interno)**

--

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

FORTALECIMIENTO DE LA COOPERATIVA DE OVINOS DE LA ARAUCANÍA

2. PERÍODO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA

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

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

Región	Región de la Araucanía
Provincia(s)	Malleco y Cautín
Comuna (s)	Cunco, Vilcún, Villarrica, Pitrufquén, Victoria, Perquenco, Lonquimay, Freire, Carahue, Curacautín, Temuco

4. ESTRUCTURA DE COSTOS TOTAL DE LA PROPUESTA

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

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

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

5. IDENTIFICACION DE LA ENTIDAD POSTULANTE

Se debe adjuntar:

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

5. 1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola Ovinos de la Araucanía

Giro/Actividad: Producción y Comercialización de Ovinos

RUT:

Tipo de Cooperativa: Comercial

Fecha de Fundación: 02/05/2013

Número de Socios : 24

Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): 108

Identificación cuenta corriente bancaria (banco y número):

Dirección:

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

5.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: Sergio Biava Nass

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

RUT:

Nacionalidad: Chilena

Dirección:

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

Firma

5.3. Breve reseña de la entidad postulante

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

(Máximo 3.500 caracteres)

La Cooperativa Agrícola de Ovinos de la Araucanía está fundada en el año 2013 por un grupo de 24 asociados de distintos puntos de la región. La Cooperativa se inició como una Agrupación Gremial, con el objetivo de posicionar al sector ovino en la región y en el país. Su participación en el sector agrícola-ganadero se fundamenta en la necesidad de contar con un espacio de comercialización común para los asociados, en donde se pueda materializar una estrategia de venta directa al consumidor del producto, así como la instalación de un Protocolo de Producción el cual permita homogeneizar el producto obtenido por la totalidad de los asociados.

Los asociados cuentan con un total de 7.473 vientres de las razas Suffolk, Texel, Romney, Dorper, Charolais, Híbridas, Tetrahíbridas, Cuadruple e ILs de France en un total de 2.928 hectáreas orientadas a la producción ovina.

La organización ha planificado sus acciones orientando sus esfuerzos a la creación de una estructura organizacional que permita fortalecer la institucionalidad y estructurar la operación de la Cooperativa, con el objetivo de preparar su organización interna para los desafíos productivos y de comercialización de sus sub-productos (carne, lana, cueros, genética, equipamiento).

Los asociados de la Cooperativa han participado de reuniones periódicas generales, así como de la Directiva, instancias en las cuales se han organizado las actividades de las áreas de asesoría, promoción, y de vinculación con instancias nacionales e internacionales, las cuales influyen en las acciones que los asociados ejecutan en sus predios, persiguiendo el objetivo de colaborativismo.

Las fortalezas de la Cooperativa se evidencian principalmente en el compromiso de los asociados por el objetivo común de entregar un producto de calidad a los distintos mercados.

Respecto a la vinculación, la Cooperativa ha generado contactos muy positivos tanto a nivel nacional, con instancias como PROCHILE, INDAP y CORFO; así como en instancias internacionales con instituciones como El Centro de Formación Profesional y Promoción Agrícola de los Pirineos Atlánticos, el Centro de Selección Ovina de los Ganadores del Norte, la Sección Ovina de INTERBEV, Alliance Pastoral y el Liceo de Gastronomía de Bordeaux.

A nivel territorial, la articulación entre los asociados los ha llevado a comercializar productos

en conjunto(lana), así como a adquirir bienes en conjunto (equipamiento).

La organización cuenta entre sus miembros a profesionales idóneos para hacerse cargo de la administración de la Cooperativa, en tiempos parciales y/o completos de jornadas de trabajo. Los asociados ya han tomado la decisión de mejorar su estructura organizacional, para lo cual se encuentran elaborando un organigrama institucional y una descripción de cargos para la búsqueda de profesionales idóneos que puedan desarrollar las acciones de la Cooperativa durante los próximos años.

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

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

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

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

Principales resultados:	
-------------------------	--

6. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)

Si corresponde se debe repetir para cada uno de los asociados

Se debe adjuntar:

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

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

6.1. Asociado 1

Nombre:

Giro/Actividad:

RUT:

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

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

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

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

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

Nombre completo:

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

RUT:

Nacionalidad:

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

Teléfono/Fax:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

Género (Masculino o Femenino):

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

Firma

6.3. Reseña del(os) asociado(s)

Indicar brevemente la historia de cada uno de los asociados, sus respectivas actividades, cuál es su vinculación a las diferentes áreas o ámbitos de la propuesta, el tipo de alianza con la entidad postulante y su vinculación con el territorio.

Complete un cuadro para cada asociado.

(Máximo 3.500 caracteres)

7. IDENTIFICACION DEL CORDINADOR DE LA PROPUESTA

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

Nombre completo: Cristián Norambuena Leonelli

RUT:

Profesión: Ingeniero Comercial

Dirección:

Teléfono / fax:

Celular:

Correo electrónico: cnorambuenal@gmail.com

Firma

7.1 Reseña del coordinador de la propuesta

Indicar brevemente la formación profesional del coordinador, experiencia laboral y competencias que justifican su rol de coordinador de la propuesta.

(Máximo 2.000 caracteres)

El Coordinador posee título profesional de Ingeniero Comercial, con mención en Administración; Diplomado en Desarrollo Económico Local y Magíster en Gestión Pública, y con una experiencia de 15 años.

El profesional cuenta con experiencia en el área de ejecución de iniciativas en distintos sectores productivos ejecutadas en distintas regiones del país, tanto en el ámbito público como privado.

Desde el año 1999 y hasta el año 2009 se ha desempeñado en instancias de la educación y docencia, capacitación a empresas, gestión de proyectos públicos, Programas como Chile Califica y Chile Emprende.

Desde el año 2003 y hasta la fecha, el Coordinador se ha desempeñado en el apoyo a empresas grandes, medianas y pequeñas en el área de fomento productivo, generando iniciativas individuales y colectivas en sectores económicos como turismo, agroalimentario, vitivinícola, comercio, ganadero, metal-mecánico, servicios y logístico; en distintas regiones del país, instancias en las cuales ha desarrollado acciones de asesoría en levantamiento de proyectos, acompañamiento y seguimiento de las iniciativas, participación en la evaluación de resultados y rendición de recursos. Estas iniciativas han sido presentadas a instancias de financiamiento públicas como privadas, dependiendo de las capacidades de las empresas participantes y de las instancias financieras disponibles.

Desde el año 2010 lidera una empresa del área de la consultoría y asesoría con un equipo de trabajo de entre 5 a 15 profesionales y con un trabajo con empresas y emprendedores en las regiones de Copiapó, Valparaíso, Biobío, Araucanía y Los Lagos.

Desde el año 2011 el Coordinador realiza actividades de asesoría directa a distintas empresas y asociaciones empresariales de las regiones del Biobío, Araucanía y Los Lagos, de los sectores forestal, comercio, turismo y servicios; participando en la implementación de planes de inversión, en la ampliación de las operaciones productivas y en el desarrollo de canales de comercialización.

SECCIÓN III: CONFIGURACION TECNICA DE LA PROPUESTA

8. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

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

(Máximo 3.500 caracteres)

La Cooperativa de Ovinos de la Araucanía comenzará a desarrollar en el año 2015 un Plan de expansión en sus operaciones, tanto en el área productiva como en el área de comercialización en conjunto de sus sub-productos. Estas acciones que generan una alta expectativa en los asociados, han sido evaluadas en Talleres de participación en las cuales los asociados han identificado las principales fortalezas y las problemáticas que se deben resolver para el logro de los objetivos de la organización.

Las fortalezas y oportunidades identificadas se evidencian en factores como:

- La capacidad productiva de los asociados, tanto en cantidad y calidad, como en número de razas; así como la potencial capacidad de crecimiento de los planteles.
- La vinculación con los mercados nacionales y extranjeros, lo que está permitiendo comercializar equipos, lana y cueros en conjunto.

Las problemáticas identificadas son las siguientes:

- La falta de una estructura organizacional con responsabilidades limitadas para la ejecución de las tareas de gestión.
- La falta de un sistema de comunicación interno que permita conocer las actividades desarrolladas y los logros alcanzados.
- La falta de un protocolo de producción común entre los asociados, debido a la necesidad de contar con un apoyo técnico en las áreas de manejo de praderas, cuidado de los animales y aspectos de genética.

La generación de acciones que permitan aprovechar estas oportunidades y reducir las brechas en las problemáticas identificadas, permitirán en el mediano plazo lograr los objetivos planteados.

Los resultados esperados son los siguientes:

- Una cooperativa más cohesionada, con sus socios teniendo una participación más activa y específica en las distintas temáticas de importancia para la organización.
- Mayor empoderamiento y participación de los socios que componen la cooperativa, en las distintas actividades en la que se hace presente.
- Disponer de un equipo multidisciplinario para la realización de asesorías en todos los ámbitos de la cooperativa.
- Una estrategia de posicionamiento, tanto de la organización como de los productos y subproductos que puedan generar cada socio, para así llegar de mejor manera a los mercados objetivos.

9. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

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

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

9.1. Objetivo general¹

Fortalecer la estructura organizacional de la Cooperativa e incidir en la trazabilidad del producto con la homogeneidad de los procesos productivos.

9.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Elaborar una estrategia organizacional que permita estructurar los procesos y el funcionamiento de la Cooperativa, con la creación de un equipo de trabajo.
2	Ejecutar una planificación de asesorías técnicas con resultados medibles, para la mejora de la calidad y homogenización del producto
3	Elaborar estrategia de posicionamiento en los mercado objetivo.
4	

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

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

10. JUSTIFICACIÓN Y POTENCIAL IMPACTO

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

10.1 Problema

(Máximo 1.500 caracteres)

La Cooperativa ha identificado sus fortalezas y debilidades considerando sus objetivos de desarrollo y crecimiento. Los asociados comenzaron con sus acciones de cooperativismo cuando identificaron las ventajas que tenía para sus empresas el trabajar en conjunto para el desarrollo del sector ovino regional. En las diferentes instancias de participación que se han generado en los últimos meses, algunos de los aspectos deficientes identificados por los asociados tienen relación con los elementos siguientes:

- La organización se encuentra dirigida por los miembros del Consejo de Administración (Directorio), quienes tienen la facultad de la asamblea para definir las acciones a desarrollar en las áreas de acción definidas como prioritarias. Esta administración por parte de los empresarios miembros del Consejo, se ha complejizado en el último tiempo, debido a que las actividades a ejecutar se han multiplicado y la responsabilidad de las mismas requiere de una gestión profesionalizada.

Estas actividades se pueden ejemplificar en dos casos:

1. La Cooperativa realiza reuniones periódicas para conocer los avances logrados en las distintas temáticas de producción, promoción y vinculación, las cuales no cuentan con un registro de la organización ni con indicadores que permitan concluir respecto a los resultados logrados, quedando esta información en los responsables de ejecutarlas, no generando un know-how organizacional.
2. Para el caso de acciones de comercialización con la importación de equipamiento especializado para el sector, aprovechando los contactos con empresas francesas productoras de estos insumos. El Consejo de Administración ha tenido que hacerse cargo del proceso importador, desde la realización de visita de inspección en Francia, entrega de respuesta a los proveedores en temáticas técnicas y financieras, transporte de los equipos y hasta la comercialización de los mismos entre los asociados y a empresas externas a la organización.

Ambos casos señalados requieren de una gestión profesional y responsable, con indicadores de operación y con resultados medibles en cuanto al cumplimiento de las directrices de la Cooperativa.

La solución identificada para superar esta brecha es la instalación de un Modelo o una estructura organizacional mejorada, la cual sea liderada por el Consejo de Administración, pero que cuente con un staff de profesionales para las áreas de gestión, asesoría técnica y comercialización, con objeto de impulsar la Cooperativa hacia la mejora de sus procesos internos, los procesos productivos de sus asociados y la presentación de una marca común con un producto homogéneo y que cumpla con la normativa de cada uno de los mercados.

10.2. Oportunidad

(Máximo 1.500 caracteres)

- Los avances logrados por la Cooperativa en cuanto a las acciones de difusión llevadas a cabo por el Consejo de Administración y sus directivos individualmente han generado una serie de convenios y de acciones en conjunto como lo son las siguientes:
 1. La firma de convenios de cooperación con organizaciones francesas como: El Centro de Formación Profesional y Promoción Agrícola de los Pirineos Atlánticos, el Centro de Selección Ovina de los Ganadores del Norte, la Sección Ovina de INTERBEV, Alliance Pastoral y el Liceo de Gastronomía de Bordeaux; las cuales han permitido generar alianzas de apoyo en el área de la asistencia técnica y en la entrega de licencia para la comercialización de equipamiento.
 2. La participación en reuniones con el Ministerio de Agricultura, PROCHILE, INDAP, CORFO y otras instancias públicas, las cuales han generado contactos para ofrecer nuestro producto en mercados de Europa y Asia, lo que requerirá el trabajo conjunto de los asociados para mejorar nuestro proceso productivo y lograr la trazabilidad de nuestro producto.
 3. La ejecución de actividades de difusión con la Agrupación Pucón Chef y Salmon Chile, instalando el producto de la Cooperativa en Ferias Gourmet y en Ferias del área agrícola como SOFO.
 4. La comercialización de productos en conjunto como equipos, lana y cueros; así como la visualización de negocios de compra de insumos en conjunto.

Todas estas acciones han generado en los asociados un ambiente positivo para el crecimiento del sector ovino en el cual participamos, ya que son oportunidades que pueden ser realizadas en el mediano y largo plazo con el apoyo de las instancias técnicas y de financiamiento públicas y privadas.

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

(Máximo 3.000 caracteres)

El aprovechamiento de las oportunidades identificadas como Cooperativa y la superación de las brechas predominantemente de gestión y comunicacionales, a través de un sistema de gestión moderno y eficiente en la organización, nos permitirá generar mejoras en las distintas sub-áreas que buscamos desarrollar para las expectativas de los asociados.

A nivel de cadena de valor de la organización, se deben separar los avances que se esperan lograr en cada área de ejecución:

- Área Dirección

En ésta área, desde el mes de diciembre, la Cooperativa en una primera etapa deberá crecer en la generación de una estructura organizacional con áreas de desarrollo de interés de los asociados, y orientadas a la instalación de un equipo de trabajo profesional, que pueda llevar a cabo las decisiones tomadas por la organización de una forma ordenada y eficiente, y con indicadores de gestión que puedan ser evaluados continuamente para la toma de decisiones.

Este trabajo, debe estar avalado por una planificación estratégica para la organización, la cual deberá ser elaborada considerando la ejecución de talleres de trabajo grupales y entrevistas individuales con los asociados y con agentes externos que con sus acciones pueden favorecer a la organización.

- Área Técnica

En lo técnico, inicialmente se realizará una evaluación del estado de cada uno de los asociados en cuanto al cumplimiento de elementos comunes respecto al proceso productivo.

Con la información obtenida se construirá un consolidado en relación a las áreas identificadas como prioritarias, generando en cada caso una línea de acción con tiempos definidos de ejecución y con indicadores de resultado que permita conocer el real estado de avance de las asistencias realizadas.

Para ejecutar estas acciones, se considera pertinente contar con un apoyo especializado de profesionales de las áreas agrícola y veterinaria, los cuales serán contratados según las brechas identificadas en cada asociado.

- Área Comercialización

El funcionamiento del área de promoción y ventas es de crucial importancia para los asociados, quienes tienen en ésta temática un interés mayor, por cuanto durante los años

de participación tanto en la Asociación como en la Cooperativa, han generado volúmenes importantes de producción, los cuales hoy son de complejidad comercial por sus volúmenes.

Los asociados poseen altas expectativas del trabajo cooperativo que puede generar la organización, y están dispuestos en su totalidad a generar las alianzas necesarias para la comercialización de su producto y sus subproductos.

Se creará para la organización una estrategia de comercialización en las áreas siguientes:

1. Venta de ganado
2. Venta de lana
3. Venta de cueros
4. Venta de equipamiento

Todas estas instancias son requeridas por los asociados, con objeto de dar estabilidad a sus negocios individuales como al negocio común cooperativo.

- **Área Vinculación**

El área de vinculación, la organización continuará realizando acciones nacionales e internacionales, con objeto de encontrar mercados para su producto.

Esta área ha entregado resultados favorables a los asociados, los que se están manifestando en apoyo técnico y de equipamiento, y en la apertura de mercados objetivos.

11. PROPUESTA DE VALORIZACIÓN

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

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

(Máximo 3.000 caracteres)

La Cooperativa se encuentra conformada por un total de 24 asociados, los cuales pertenecen a distintas comunas de las Provincias de Malleco y Cautín, en su gran mayoría del sector valle y cordillera, y cuentan con planteles de entre 44 y hasta 820 vientres, totalizando 7.473 a nivel asociativo.

El grupo de asociados proviene de una instancia de participación inicial, la cual es la Asociación Gremial de productores de ovinos con un total de 42 asociados, la cual se encuentra en operación.

Estos 24 asociados tienen en común que han sido capaces de identificar la oportunidad que implica trabajar en colaborativismo, tanto en el ámbito de relaciones de compra y venta de bienes y servicios, como la importancia de prepararse y ser competentes en su área de desempeño, la producción ovina, generando instancias de participación que permiten el traspaso de experiencias y de conocimientos lo que les ha permitido mejorar sus prácticas y realizar inversiones que les han permitido crecer.

Las oportunidades y deficiencias que se han presentado en los otros apartados han sido fruto del trabajo individual y grupal de los asociados, quienes se han reunido para la ejecución de talleres en los cuales con metodologías de apoyo, han sido capaces de identificar sus potencialidades y deficiencias, y de orientar una respuesta que permita superar el estancamiento que se ha producido en la gestión de la organización.

Los asociados cooperativos han tomado la decisión de generar cambios estructurales en su organización, los cuales comenzarán en el mes de diciembre, con una propuesta de trabajo, la cual será elaborada por una comisión creada para tal efecto. Estos cambios tendrán como foco orientador la articulación de acciones que den sostenibilidad a la organización, tanto en aspectos de participación, trabajo en conjunto y en el financiero.

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

(Máximo 3.000 caracteres)

Los asociados de la Cooperativa son esencialmente agricultores y ganaderos, existiendo un grupo menor de empresarios que se dedican a otros rubros y que poseen inversiones en el sector ovino. Cuentan con un total de 2.928 hectáreas de terreno.

Los asociados cuentan hoy con equipos de trabajo, de 1 a 4 personas, que se dedican al apoyo de la gestión de los predios y del cuidado de los animales en sus distintas etapas de crecimiento o ciclo de vida.

Todos los participantes de la organización tienen el interés de que la Cooperativa sea una fuente de negocios, tanto para la compra como para la venta de productos y servicios.

Cada uno de los asociados posee competencias para participar del negocio, así como competencias específicas en algunas áreas técnicas como de comercialización. Estas competencias han sido usadas por la Cooperativa para la realización de negocios como la venta de lana en conjunto y la venta de equipamiento especializado.

El negocio de la Cooperativa está orientado actualmente a la vinculación con organizaciones nacionales y extranjeras para mejorar los procesos de producción y contar con canales de comercialización. También se han implementado instancias de compra y venta de insumos, liderados por el Consejo Administrativo y traspasando beneficios a los asociados, principalmente en la adquisición de equipamiento y en la comercialización de lanas y cueros en conjunto.

Respecto a la participación de instancias externas a la Cooperativa que participan en el negocio, se pueden incluir a empresas prestadoras de servicio en el área de la asesoría y consultoría, quienes se han desempeñado mayoritariamente en servicios para los asociados de forma individual, y minoritariamente en la elaboración de iniciativas para la organización. Así también, existen profesionales del área agrícola y ganadera, veterinaria, quienes han realizado asesorías técnicas a alguno de los asociados. Existen además empresas proveedores de bienes y servicios como abono, cercos y otros insumos; estas empresas se ubican principalmente en Temuco y en el mediano plazo comenzaremos con la implementación de convenios de precios para los asociados, así como a ampliar la importación directa de algunos equipos, los cuales poseen un costo muy alto en el mercado nacional.

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

(Máximo 3.000 caracteres)

La decisión tomada por los asociados de la Cooperativa en cuanto a generar acciones que permitan hacer crecer a esta instancia de organización del sector ovino, tiene como característica especial las siguientes:

- A través del proceso de vinculación que la Cooperativa ha realizado durante el último año, se han generado una serie de contactos con organizaciones nacionales e internacionales, los cuales evidencian una oportunidad para los asociados en cuanto a generar un trabajo a largo plazo en la mejora de la genética y en los procesos productivos, orientándonos a crear un Protocolo de Producción propio que considere nuestra pertinencia, capacidades productivas, ubicación geográfica, clima y otras variables de importancia.
- Existe un desarrollo técnico-productivo importante entre la mayoría de los asociados, quienes han visualizado la importancia que tiene para los mercados contar con un producto homogéneo y de calidad, que se diferencie de otros productores asociados e individuales. Un ejemplo es la identificación de especificidades como el tipo de corte.
- La organización se ha vinculado en los últimos meses con organizaciones y representantes nacionales e internacionales, con quienes se han firmado convenios de colaboración en conjunto en el área técnica para una comercialización futura a una escala productiva superior a la actual, así como la participación en reuniones concretas con representantes de compradores de corderos en Asia, quienes apoyarían a la cooperativa en el área técnica, en la masificación de praderas y vientres, en la instalación de equipamiento y en la creación de un canal de comercialización para 45.000 animales anuales.

Estas instancias de colaboración, muy exigentes pero concretas, no sólo son un beneficio para los asociados, sino que también para otras asociaciones de corderos de la zona sur del país, con quienes se tomará contacto para generar una sinergia que genere beneficios para todos.

- La existencia de una variedad de razas ovinas entre los asociados también genera una diferenciación, existiendo pruebas para la crianza de razas como la ILs de France, la cual se adapta muy bien a las condiciones geográficas y climáticas de la región, para lo cual ya se cuenta con una producción de prueba y con embriones para su implantación.

12. GRADO DE INNOVACIÓN

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

(Máximo 3.000 caracteres)

La Cooperativa ha funcionado solamente con la dirección de sus asociados, por lo que la creación de una estructura organizacional con un equipo de profesionales es considerado como un elemento de gestión innovador para los asociados. Estos profesionales desarrollarán actividades que hoy no se encuentran en la Cooperativa ni tienen responsables de ejecutarlas.

La materialización de indicadores de gestión para cada uno de los predios asociados y el control de los mismos a través de un sistema informático de información, es también considerado como un elemento innovador para la gestión.

La obtención de un producto diferenciado, que se ajusta a los requerimientos de los mercados objetivos, implicará un cambio desde la crianza de los animales hasta su faenamiento, lo que conlleva una innovación en el producto obtenido, así como la entrega del mismo en un envase al vacío y/o congelado.

La obligatoriedad de capacitar al personal de cada predio, así como al personal que se desempeña en la planta de faenamiento (frigorífico) para la capacitación en los cortes a obtener, también genera una innovación.

La ejecución de estudios para realizar evaluaciones espermáticas en ovinos, es otra de las innovaciones que la Cooperativa está comenzando a ejecutar junto a la Facultad de Agronomía y al Depto. de Investigación de la Universidad Católica de Temuco.

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

(Máximo 3.000 caracteres)

Las acciones que la Cooperativa tiene la intención de desarrollar en el transcurso del año 2015, tienen como objeto la instalación de prácticas y conocimientos. Prácticas en el sentido que se deben estandarizar procesos y operaciones de los predios y de la organización. Conocimientos en la ejecución de capacitaciones y asistencias técnicas, que permitan mejorar la ejecución de las acciones individuales y grupales.

En el ámbito Social, se generarán acciones tendientes a fortalecer la lógica empresarial del ganadero y a afianzar prácticas de producción con protocolos establecidos que le permitan mejorar la administración de sus predios y obtener un producto homogéneo a los asociados.

En el ámbito tecnológico, se apoyará esta labor con los Convenios adquiridos, los cuales nos permiten obtener equipos de mejor tecnología a precios más bajos que en el mercado nacional, y muchos de ellos inexistentes en nuestros proveedores. Las tecnologías duras nos permitirán mejorar el proceso productivo, el cuidado de nuestros animales y la seguridad de nuestros predios; y las tecnologías blandas (uso de planillas informativas, software, internet, etc.) nos permitirán mejorar la información de nuestros asociados y un control más exhaustivos de la trazabilidad de nuestros productos.

Estos ejes podrán ser replicados por organizaciones similares, lo cual estará a cargo de nuestra área de vinculación y de comercialización, quienes podrán entregar información y capacitación, ofrecer equipamiento y generar redes de trabajo en conjunto en distintas áreas.

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

Restricción legal
(Máximo 1.500 caracteres)

Hemos identificado en esta área la factibilidad de generar situaciones restrictivas en cuanto a los cambios que se desean desarrollar en el mediano y largo plazo.

Estas situaciones pudieran proceder en primer término de los propios asociados, considerando que aún puede que no tengan las competencias para enfrentar las actividades que la Cooperativa tiene contempladas realizar. Para ello, se generarán reuniones mensuales, en las cuales el Coordinador del Proyecto y el Presidente de la organización serán relatores informadores de las distintas actividades, y al mismo capacitadores de los asociados en las temáticas de más difícil comprensión.

Elementos como la baja asociatividad, los aspectos sanitarios del cuidado de los animales, los mercados exigentes y el alto costo y/o bajos precios de los productos, pudieran provocar también en los asociados una desvinculación de los aportes innovadores del proyecto, por lo que consideramos que la entrega de información continua debiera mejorar estas instancias.

13. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR) ⁴				
			Nombre del indicador ⁵	Fórmula de cálculo ⁶	Línea base del indicador ⁷ (situación actual)	Meta del indicador ⁸ (situación final)	Fecha alcance meta ⁹
1	1	Una cooperativa más cohesionada, con sus socios teniendo una participación real y específica en las distintas temáticas de importancia para la organización.	Eficacia	Nº de socios participante en la reestructuración de funciones y definición de organigrama de la cooperativa.	5	24	Junio 2015
1	2	Mayor empoderamiento y participación de los socios que componen la cooperativa, en las distintas actividades en la que se hace presente la organización.	Eficacia	(Asistencia de socios a actividades / citaciones realizadas)*100	10%	80%	Junio 2015

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

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

⁵ Indicar el nombre del indicador en forma sintética.

⁶ Expresar el indicador con una fórmula matemática.

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

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

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

2	3	Disponer de un equipo multidisciplinario para realización de asesorías en todos los ámbitos de la cooperativa.	Efectividad	N° de Socios asistentes a talleres, charlas, asesorías, capacitaciones, entre otros	5	24	Marzo 2015
3	4	Una estrategia de posicionamiento, tanto de la organización como de los productos y subproductos que puedan generar cada socio, para así llegar de mejor manera a los mercados objetivos.	Eficacia	Porcentaje de convenios ejecutados del total de firmados que tengan impacto en el mercado.	1	10	Mayo 2015

14. INDICAR LOS HITOS CRÍTICOS PARA LA PROPUESTA

Hitos críticos ¹⁰	Resultado Esperado ¹¹ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Instalación de equipo de trabajo	Se contrata al equipo de profesionales requerido para las áreas de gestión	Marzo 2015
Generación de planificación organizacional	Se elabora una planificación con actividades, indicadores y metas para la organización	Marzo 2015
Participación en actividades de la Cooperativa	Se logra un 80% de participación promedio en reuniones, actividades de difusión, capacitaciones y otras acciones	Junio 2015
Generación de estrategia de comercialización	Se elabora una estrategia con los asociados, la cual entrega directrices de acción en las distintas sub-áreas	Mayo 2015

¹⁰ Un hito representa haber conseguido un logro importante en la propuesta, por lo que deben estar asociados a los resultados de éste. El hecho de que el hito suceda, permite que otras tareas puedan llevarse a cabo.

¹¹ Un hito puede estar asociado a uno o más resultados esperados y/o a resultados intermedios.

15. MÉTODOLÓGÍA

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

Método objetivo 1:

Objetivo Específico: Elaborar una estrategia organizacional que permita estructurar los procesos y el funcionamiento de la Cooperativa, con la creación de un equipo de trabajo.

Metodología: se desarrollarán talleres grupales de trabajo con la asistencia de al menos un 80% de los asociados, con objeto de obtener orientaciones de las necesidades y requerimientos de los asociados. Esta información será procesada por el equipo técnico, para la elaboración de la estrategia organizacional, la cual será presentada en reunión ampliada y ejecutada a contar de marzo de 2015.

Procedimientos o Acciones:

- Preparación de talleres de trabajo
- Reunión con Directiva de la organización
- Invitación a los asociados
- Presentación del taller y sus objetivos
- Ejecución de acciones asociativas
- Procesamiento de la información
- Entrega de resultados en reunión de cierre
- Ejecución de estrategia organizacional

Método objetivo 2:

Objetivo Específico: Ejecutar la planificación de asesorías técnicas con resultados medibles, para la mejora de la calidad y homogenización del producto

Metodología: el proceso comenzará con una revisión del estado de conocimiento y de ejecución de actividades por parte de los asociados individualmente. Se procederá a elaborar una planificación de las actividades por ejecutar para cada caso. Los avances de cada caso deberán ser presentados en Informes individuales en donde se evaluarán las brechas superadas en las distintas temáticas. El proceso se ejecutará entre Marzo de 2015 a Octubre de 2015.

Procedimientos o Acciones:

- Revisión de información existente
- Elaboración de propuesta de trabajo

- Evaluación de los asociados
- Planificación de actividades en terreno
- Presentación de indicadores y resultados por cada asociado
- Ejecución de asistencias técnicas
- Entrega de Informes individuales
- Revisión de resultados

Método objetivo 3:

Objetivo Específico: Elaborar estrategia de posicionamiento en los mercados objetivo

Metodología: se evaluarán en primer término los productos y subproductos obtenidos por los asociados, los cuales serán evaluados en cuanto a calidad y precio de comercialización. Posterior a ello, se procederá a identificar los mercados objetivo en los cuales se ofrecerán los productos, considerando mercados nacionales en una primera instancia, Así también se procederá a elaborar material promocional de los productos a comercializar por la Cooperativa.

Procedimientos o Acciones:

- Elaborar Estrategia de Comercialización
- Identificar los mercados objetivos
- Elaborar marca y artículos promocionales

16. ACTIVIDADES

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Actividades
1	1	Una cooperativa más cohesionada, con sus socios teniendo una participación real y específica en las distintas temáticas de importancia para la organización.	<ul style="list-style-type: none">- Ejecución de reuniones de Cooperativa una vez al mes, en distintos puntos de ubicación de los asociados.- Elaboración de una planificación estratégica y presentación de la misma a los asociados- Elaboración de un boletín informativo, que contendrá el Acta de las reuniones e información de avance de las distintas temáticas que se están desarrollando.- Se trabajará en la elaboración de una página web, que agrupe las actividades de la Cooperativa y de la Asociación Gremial.- Realización de Taller Grupal con objeto de cohesionar a los asociados desde una mirada desde “La Cooperativa” a “Nuestra Cooperativa”- Se llevará registro de asistencia de cada una de las actividades en las cuales la Cooperativa participe, con una asistencia del 80%.
1	2	Mayor empoderamiento y participación de los socios que componen la cooperativa, en las distintas actividades en la que se hace presente la organización.	<ul style="list-style-type: none">- Se creará una comisión de trabajo para la ejecución de actividades relacionadas al Área de Vinculación, en donde los asociados deberán responsabilizarse de las actividades a desarrollar.- Se elaborará una marca diferenciadora de la Cooperativa, con la creación de ropa corporativa (gorros, casacas, otros), los cuales serán entregados a los asociados para su uso en las actividades de difusión y de participación colectiva.- Se llevará registro de asistencia de cada una de las actividades en las cuales la Cooperativa participe, con una asistencia del 80%.

2	3	Disponer de un equipo multidisciplinario para realización de asesorías en todos los ámbitos de la cooperativa.	<ul style="list-style-type: none"> - Se contratará a un equipo de 3 profesionales, en una fase preliminar, quienes tendrán que ejecutar acciones en las áreas de Gestión y Técnica. - Se diseñará una planificación de trabajo en terreno con los asociados, la cual será informada con al menos 30 días de anticipación. - Se presentarán los resultados de las asesorías individuales, en instancias grupales de trabajo que se desarrollarán en los predios de los asociados, en concepto de capacitación técnica.
3	4	Una estrategia de posicionamiento, tanto de la organización como de los productos y subproductos que puedan generar cada socio, para así llegar de mejor manera a los mercados objetivos.	<ul style="list-style-type: none"> - Se elaborará una marca para la comercialización de los subproductos de la Cooperativa. - Se diseñará e imprimirá material promocional - Se participará en ferias y eventos en donde se puedan promover los subproductos de la Cooperativa

17. CARTA GANTT

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

Nº OE	Nº RE	Actividades	Año 2015											
			Trimestre											
			Primer			segundo			tercer			cuarto		
1	1	Ejecución de reuniones de Cooperativa una vez al mes, en distintos puntos de ubicación de los asociados.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	1	Elaboración de una planificación estratégica y presentación de la misma a los asociados	x	x										
1	1	Elaboración de un boletín informativo, que contendrá el Acta de las reuniones e información de avance de las distintas temáticas que se están desarrollando.		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	1	Se trabajará en la elaboración de una página web, que agrupe las actividades de la Cooperativa y de la Asociación Gremial.				x	x	x						
1	1	Realización de Taller Grupal con objeto de cohesionar a los asociados desde una mirada desde "La Cooperativa" a "Nuestra Cooperativa"		x										
1	1	Se llevará registro de asistencia de cada una de las actividades en las cuales la Cooperativa participe, con una asistencia del 80%.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1	2	Se creará una comisión de trabajo para la ejecución de actividades relacionadas al Área de Vinculación, en donde los asociados deberán responsabilizarse de las	x		x				x		x			

		actividades a desarrollar.													
1	2	Se elaborará una marca diferenciadora de la Cooperativa, con la creación de ropa corporativa (gorros, casacas, otros), los cuales serán entregados a los asociados para su uso en las actividades de difusión y de participación colectiva.		x	x	x									
1	2	Se llevará registro de asistencia de cada una de las actividades en las cuales la Cooperativa participe, con una asistencia del 80%.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	3	Se contratará a un equipo de 3 profesionales, en una fase preliminar, quienes tendrán que ejecutar acciones en las áreas de Gestión y Técnica	x												
2	3	Se diseñará una planificación de trabajo en terreno con los asociados, la cual será informada con al menos 30 días de anticipación	x	x											
2	3	Se presentarán los resultados de las asesorías individuales, en instancias grupales de trabajo que se desarrollarán en los predios de los asociados, en concepto de capacitación técnica.			x		x		x						x
3	4	Se elaborará una marca para la comercialización de los sub-productos de la Cooperativa.	x	x											
3	4	Se diseñará e imprimirá material promocional		x	x										
3	4	Se participará en ferias y eventos en donde se puedan promover los subproductos de la Cooperativa				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

18. ORGANIZACIÓN

18.1 Organigrama de la propuesta

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



El organigrama propuesta ha sido elaborado por los asociados, considerando las áreas de desarrollo de la organización y los avances logrados en las distintas áreas de trabajo.

Coordinador:

Profesional del área de la administración que se desempeñará en la Coordinación General del proyecto y en el área de Comercialización por un periodo de 10 meses en 1/2 jornada y hasta $\frac{3}{4}$ de jornada.

Área Técnica:

Profesional Veterinario, encargado de realizar 3 asistencias técnicas individuales y grupales a los 24 asociados de la Cooperativa. Sus productos se orientarán a la instalación en las empresas de un sistema de registro del ganado, de indicadores de crecimiento y de atención.

Profesional Ingeniero Agrónomo, encargado de realizar 3 asistencias técnicas individuales y grupales a los 24 asociados de la Cooperativa. Sus productos se orientarán al trabajo en la mejora de las praderas de los asociados, y de la mantención de los predios según la normativa existente.

Área Vinculación:

Profesional encargado de generar contactos entre la organización y entidades públicas y privadas, con objeto de conseguir beneficios para la organización y sus asociados.

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

Considere conocimientos y experiencia.

Se debe adjuntar:

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

(Máximo 2.000 caracteres)

Coordinador:

Debe ser un profesional del área administrativa contable, con experiencia en el desarrollo de estructuras organizacionales y comercialización de productos.

Profesional Veterinario:

Debe ser un profesional con experiencia en trabajo en terreno en asesoría a pequeños productores del sector ovino.

Profesional Ingeniero Agrónomo:

Debe ser un profesional del área de la agronomía y con experiencia en la asesoría en el manejo de praderas, para mejorar los niveles de producción de los predios.

Profesional área Vinculación:

Debe ser un profesional con experiencia en la integración de sectores productivos, con alto nivel de redes de contacto.

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

1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo y técnico
2	Coordinador alterno		
3	Profesional		
Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función en la propuesta
1	Sebastián Roth	Ingeniero Comercial	Coordinador del equipo de trabajo. Elaboración de Estructura organizacional. Ejecución de planificación estratégica y estrategia de comercialización.
4	Profesional técnico	Patricia Gómez Aguirre	Veterinaria. Encargada de la ejecución de asistencias técnicas en terreno para el control del ganado ovino de los asociados. Elaboración de registros y de actividades para obtención de PABCO
4	Profesional técnico	Emilio Cuevas	Ingeniero Agrónomo. Encargado de la ejecución de asistencias técnicas en terreno para el mejoramiento de praderas.
3	Profesional	Luis Fernando Burrows	Encargado del Área de Vinculación. Contacto con organizaciones y realización de convenios de cooperación.

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

(Máximo 2.000 caracteres)

Se procederá a la contratación de empresa para el área de difusión de la propuesta. Se requiere la contratación de empresa con experiencia en la elaboración de marcas comerciales y del merchandising necesario para posicionar a la Cooperativa en eventos y ferias del rubro, como una marca reconocida de producción de corderos y de sus sub-productos, así como una instancia de venta de equipamiento. La empresa deberá prestar sus servicios en un tiempo inferior a los 60 días contados desde la firma del contrato para la ejecución de los servicios.

Se contratará a profesional para la Coordinación del proyecto, así como para cumplir las funciones de gerenciamiento de la organización. Entre sus productos estará la elaboración de la planificación estratégica de la Cooperativa, así como su Estrategia de Comercialización, y el control de las actividades del proyecto.

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

Actividad	Nombre de la persona o empresa a contratar
Elaboración de marca y productos promocionales	Empresa de diseño
Elaboración de planificación estratégica	Sebastián Roth
Elaboración de estrategia de comercialización	Sebastián Roth

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

20. INDICADORES DE IMPACTO

Selección de indicador ¹³	Indicador (Especificar)	Descripción del indicador ¹⁴	Fórmula del indicador (Especificar)	Línea base del indicador ¹⁵	Meta del indicador al término de la propuesta ¹⁶	17
Participación en reuniones	cantidad	Se requerirá la asistencia al menos al 80% de las reuniones	(número de asistencias/número de reuniones)	5	12	
Realización de asistencias técnicas	cantidad	Se deberán ejecutar al menos 140 asistencias técnicas	(número de asistencias técnicas/140)	50	140	
Convenios adquiridos	cantidad	Se deberán generar 10 convenios de colaboración	(número de convenios/10)	3	10	

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

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

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

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

Anexo 1. Carta de compromiso aportes entidad postulante y asociados

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

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

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

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

Lugar,

Fecha (día, mes, año)

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

Firma del Representante Legal

Nombre del Representante Legal

Cargo Representante legal

Entidad Postulante

RUT Representante Legal

Anexo 2. Ficha de antecedentes legales de la entidad postulante

1. Identificación

Nombre o razón social	Cooperativa Agrícola Ovinos de la Araucanía
Nombre fantasía	
RUT	
Objeto	Compraventa, importación, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la actividad silvoagropecuaria y agroindustrial
Domicilio social	Temuco
Duración	Indefinida
Capital (\$)	

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

Nombre	Cargo	RUT
Luis Fernando Burrows Galán	Presidente	
Jorge Manríquez Ackerknecht	Vice-Presidente	
Sergio Biava Nass	Gerente	

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

Nombre	RUT
Sergio Biava Nass	

4. Socios de la Cooperativa

Nombre	Porcentaje de participación
AGRICOLA ENTRE RIOS ELDA AMERICA VENEGAS ORTIZ E.I.R.L	
GERALD FEDERICO AFFELD TALADRIZ	
SERGIO ARTIGAS ALLAIRE	
SERGIO EDUARDO BIAVA NASS	
MARLIES ELSA BOHN SAUTEREL	
LUIS FERNANDO BURROWS GALÁN	
MARISOL JEANNETTE CARMINE ROJAS	
JUAN ENRIQUE EASTON HEVIA	
MARIA SOLEDAD FERNANDEZ VENEGAS	

GASTON ALFREDO GODOY PINA	
JUAN ARMANDO GAJARDO COULON	
JUAN EFRAIN HIGUERAS ORDONEZ	
WALTER RAMIRO HUND VILLAGRA	
JORGE HERNANDO MANRIQUEZ ACKERKNECHT	
LUZ MARCELA MEIER FUENTEALBA	
AGUSTÍN ANDRÉS MOLINA GARCÍA	
CIRO IVAN OAKLEY CEBALLOS	
LUIS RODRIGO REYES HERRERA	
Sebastian Andres Roth Meier	
PATRICIO ALBERTO SAUTEREL RUFF	
VICTOR EDUARDO SCHNEEBERGER SCHAUB	
SOC DE INVERSIONES INFORMATICA Y DISTRIBUCION LTDA	
SOCIEDAD AGRICOLA Y GANADERA ITAHUE LIMITADA	
GABRIEL ALEJANDRO VILLARROEL MORENO	

Los asociados, según el Acta de la Primera Sesión del Consejo de Administración comprometen un capital de \$5.000.000, dividido en 500 cuotas de participación. Los asociados suscriben y pagan 240 cuotas de participación por un monto total de \$2.400.000, saldo que está en proceso de pago dentro de un plazo de 3 años. Es por lo anterior, que el porcentaje de participación aún no se encuentra definido.

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

Indicar escritura de constitución entidad, modificación social, acta de directorio, acta de elección, etc.	Acta Constitutiva “Cooperativa Agrícola Ovinos Araucanía”
Fecha	28 de Junio de 2013
Notaría	Jorge Elías Tadres Hales

6. Antecedentes de constitución legal

a) Estatutos constan en:

Fecha escritura pública	25 de Junio de 2013
Notaría	Jorge Elías Tadres Hales
Fecha publicación extracto en el Diario Oficial	4 de Julio de 2013
Inscripción:	28 de Junio de 2013
Fojas	1524
Nº	1212
Año	2013
Conservador de Comercio de la ciudad de	Temuco

b) Modificaciones estatutos constan en (si las hubiere)

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

c) Decreto que otorga personería jurídica

Nº	6268
Fecha	12 de Diciembre de 2013
Publicado en el Diario Oficial de fecha	4 de Julio de 2013
Decretos modificatorios	
Nº	
Fecha	
Publicación en el Diario Oficial	

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

Inscripción N°	6268
Registro de	Instrumentos públicos
Año	2013

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

Nombre	Sergio Biava Nass
RUT	
Firma	

Anexo 3. Antecedentes comerciales de la entidad postulante

Entrega informe DICOM (Platinum).

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

Anexo 5. Carta compromiso de cada integrante del equipo técnico

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

Lugar,
Fecha (día, mes, año)

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

Firma

Nombre
Cargo
RUT

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

Presentar un currículum breve, de **no más de 3 hojas**, de cada profesional integrante del equipo técnico que no cumpla una función de apoyo. La información contenida en cada currículum, deberá poner énfasis en los temas relacionados a la propuesta y/o a las responsabilidades que tendrá en la ejecución del mismo. De preferencia el CV deberá rescatar la experiencia profesional de los últimos 10 años.

Anexo 7. Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración.

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

Nombre completo	Patricia Gómez
RUT	
Profesión	Veterinaria
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Profesional Free-Lance
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	Temuco, Araucanía
Teléfono fijo	-
Fax	-
Teléfono celular	
Email	.
Género (Masculino o Femenino):	Femenino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	-
Rubros a los que se dedica:	Desarrolla su profesión en el sector ganadero

Nombre completo	Sebastián Roth
RUT	
Profesión	Ingeniero Comercial
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Hacienda Alameda
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	Freire, Cautín, Temuco
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	Pequeño
Rubros a los que se dedica:	Ganadería, consultoría

Nombre completo	Emilio Cuevas Bravo
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Profesional Free-Lance
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Fax	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	No
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	-
Rubros a los que se dedica:	Se dedica al rubro agrícola y ganadero, prestando servicios a propietarios y sus trabajadores