



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2018

Tabla contenidos

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA	5
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	5
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA	5
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO.....	5
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO	5
5. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	5
SECCIÓN II: COMPROMISO DE EJECUCIÓN DE PARTICIPANTES.....	6
6. ENTIDAD POSTULANTE	6
7. ASOCIADO(S)	7
SECCIÓN III: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA	8
8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE.....	8
8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante	8
8.2. Representante legal de la entidad postulante.....	8
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante.....	9
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias.....	9
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).....	9
9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S)	11
9.1. Asociado 1	11
9.2. Representante legal del(os) asociado(s).....	11
9.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s).....	12
10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA.....	13
SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA.....	14
11. IDENTIFICACIÓN DE LA LINEA DE FINANCIAMIENTO A LA CUAL POSTULA	14
12. RESUMEN EJECUTIVO	14
13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD	15
13.1. Identifique y describa claramente el problema y/u oportunidad que dan origen a la propuesta.....	15

13.2.	Identifique a los beneficiarios de la propuesta, su vinculación con la empresa cooperativa y relación con la problemática y/u oportunidad identificado.....	15
14.	SOLUCION PROPUESTA.....	17
14.1.	Describa la solución que se pretende desarrollar en la propuesta para abordar el problema y/u oportunidad identificado.	17
14.2.	Indique cual es la contribución de la solución propuesta a la gestión de su empresa cooperativa y a la generación de procesos de innovación.	17
15.	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	19
15.1.	Objetivo general	19
15.2.	Objetivos específicos	19
16.	MÉTODOS.....	20
17.	RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES.....	26
	Las cooperativas postulantes a la línea 1 deberán obtener como resultado obligatorio un Diagnóstico y un Plan de Acción de corto y mediano plazo que aborde las brechas identificadas en el diagnóstico realizado. A estos resultados deben agregar aquellos que el postulante considere pertinente.....	26
18.	CARTA GANTT.....	28
19.	HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA	30
20.	ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA.....	31
20.1.	Organización de la propuesta	31
20.2.	Equipo técnico	31
20.3.	Colaboradores	32
20.4.	Servicios a Terceros	33
21.	POTENCIAL IMPACTO	33
21.1.	Describa los potenciales impactos productivos, económicos y comerciales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.	33
21.2.	Describa los potenciales impactos sociales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.	34
21.3.	Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.....	34

21.4. Si corresponde, describa otros potenciales impactos que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.....	35
ANEXOS.....	36

SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA			
1. NOMBRE DE LA PROPUESTA			
Desarrollo de un programa de fortalecimiento técnico, comercial y de gestión de la Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar (AGRODEPA).			
2. SECTOR Y SUBSECTOR EN QUE SE ENMARCA			
Ver identificación sector y subsector en Anexo 10 .			
Sector	Agrícola		
Subsector	Hortalizas y tubérculos		
3. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO			
Inicio	Diciembre 2018		
Término	Noviembre 2019		
Duración (meses)	12 meses		
4. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO			
Región	Coquimbo		
Provincia(s)	Elqui		
Comuna (s)	Coquimbo		
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 2018".			
	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	María Olaya Leiva Varas
RUT	11.618.530-k
Aporte total en pesos	
Aporte pecuniario	
Aporte no pecuniario	

Firma
María Olaya Leiva Varas

 Presidenta y Representante Legal
 Cooperativa Agrícola Pan de Azúcar

7. ASOCIADO(S)

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

Nota: Aporte total en pesos corresponde a valorización de Recursos humanos, Gastos generales y Viáticos y movilización.

Manuel Schneider
 Gerente
 Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP)
 Región de Coquimbo

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

8. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE

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

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

8.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

Nombre: Cooperativa Agrícola de Pan de Azúcar, Agrodepa

Giro/Actividad: Cultivo y Comercialización de productos Hortofrutícolas

RUT:

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

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

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

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

Dirección postal (para recepción de documentación): n/a

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Usuario INDAP (sí/no): Si

Número total de integrantes de la cooperativa:	19	N° Mujeres	14	N° Hombres	5
--	-----------	------------	-----------	------------	----------

N° Total integrantes de la cooperativa entre 18-30 años	0
---	----------

8.2. Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: María Olaya Leiva Varas

Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Presidenta

RUT: _____

Nacionalidad: Chilena

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

Teléfono:

Celular:			
Correo electrónico:			
Profesión: n/a			
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): n/a			
Género (Masculino o Femenino): Femenino			
8.3. Realice una breve reseña de la entidad postulante			
Indicar brevemente la actividad de la empresa cooperativa, su actividad comercial y estructura organizacional.			
<p>Agrodepa es una cooperativa formada a mediados del año 2016 por un total de 19 socios, entre hombres y mujeres, todos pequeños productores agrícolas de la comuna de Coquimbo, sector de Pan de Azúcar. Su idea nace de la necesidad concreta de darle mayor valor a su producción y evitar o minimizar el impacto negativo que tiene para ellos la comercialización de sus productos a intermediarios, quienes finalmente y con un bajo riesgo, se llevan parte importante de la rentabilidad de los cultivos y productos que producen estos pequeños agricultores. Los rubros que explotan son variados, pero se concentran en un 90% en hortalizas de estación.</p> <p>La Cooperativa Agrodepaes una organización creada con el fin de comercializar de manera conjunta, la producción hortícola de cada uno de los socios, representada principalmente por Lechugas, Zapallos italianos, Pimentones, Acelga, Zanahorias y otros productos de menor cuantía.</p> <p>Sus experiencias de venta conjunta están recién comenzando, aprovechando principalmente el convenio marco Indap-Junaeb y otras instancias de venta directa a sindicatos que están siendo recientemente exploradas.</p> <p>Su estructura organizacional responde a la estructura tradicional de una cooperativa agrícola, esto es:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Junta general de socios. 2. Consejo de Administración (con un Presidente, un vicepresidente y un Secretario). 3. Gerente o Gerente Administrador. 4. Junta de Vigilancia. <p>Actualmente, el cargo de Presidente del consejo de administración recae en la socia Sra. María Olaya Leiva Varas mientras que el cargo de Gerente en el socio Sr. Iván Enrique Bruna Vega.</p>			
8.4. Cofinanciamiento de FIA u otras agencias			
Indique si la entidad postulante ha obtenido cofinanciamiento de FIA u otras agencias del Estado en temas similares a la propuesta presentada (marque con una X).			
SI	X	NO	
8.5. Si la respuesta anterior fue SI, entregue la siguiente información para un máximo de cinco adjudicaciones (inicie con la más reciente).			
Nombre agencia:	INDAP		



Fundación para la
Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA

Nombre proyecto:	Programa de Asociatividad Económica (PAE)
Monto adjudicado (\$):	
Monto total (\$):	
Año adjudicación:	2017
Fecha de término:	2018

<p>9. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S) Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta.</p>
<p>9.1. Asociado 1</p>
Nombre: Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) Región de Coquimbo
Giro/Actividad: Fomento
RUT: _____
Tipo de entidad, organización, empresa o productor (mediano o pequeño): Corporación
Ventas anuales de los últimos 12 meses (en UF) (si corresponde): No corresponde
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): _____
Teléfono: _____
Celular: _____
Correo electrónico: _____
<p>9.2. Representante legal del(os) asociado(s)</p>
Nombre completo: Manuel Schneider
Cargo que desarrolla el representante legal en la entidad: Gerente
RUT: _____
Nacionalidad: Chilena
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región): _____
Teléfono: _____
Celular: _____
Correo electrónico: _____
Profesión: Ingeniero Comercial
Género (Masculino o Femenino): Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): Sin etnia

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

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)

La Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP), fue creada para contribuir al Gobierno Regional en el diseño y la puesta en marcha de un programa para la superación de las debilidades del sistema de fomento que existía, a fin de desarrollar e implementar un modelo público-privado de apoyo a las empresas de menor tamaño, coordinando los esfuerzos de los principales actores que promueven la competitividad de las MiPyME chilenas en las regiones del país.

Es así como en el año 2009, se crea la actual Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) de la Región de Coquimbo, focalizando su trabajo en seis ejes estratégicos: Calidad de Vida y Sustentabilidad, Capital Humano, Energía, Recurso Hídrico, Internacionalización y Alimentario.

Dentro de las actividades del Eje Alimentario para la región está el apoyar, articular y difundir las innovaciones entorno a la generación de valor de las materias primas que caracterizan a la región y/o con alto potencial funcional.

Una de las acciones que ha llevado a la CRDP a trabajar con la Cooperativa a través del Eje Alimentario, es la necesidad de generar valor y dar sostenibilidad al trabajo de la Cooperativa, apoyando la generación de redes de colaboración para establecer un fortalecimiento de la entidad como promotora de su territorio.

10. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA

Complete cada uno de los datos solicitados a continuación.

Nombre completo: Claudio Elías Valencia Álvarez

RUT:

Profesión: Ingeniero Agrónomo

Género (Masculino o Femenino): masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia): no

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

SI		NO	X
Indique el cargo en la entidad postulante:		Indique la institución a la que pertenece:	Profesional independiente

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

Teléfono: _____

Celular: _____

Correo electrónico: _____

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA

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

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

DEBE SELECCIONAR SOLO UNA LINEA DE FINANCIAMIENTO

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

12. RESUMEN EJECUTIVO

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

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos).

Uno de los grandes desafíos de la pequeña agricultura familiar campesina, es el cómo rentabilidad sus productos, frente a un manejo de precios que cada día pone una mayor presión sobre el uso del suelo, sobre todo en regiones donde la disponibilidad de agua es el factor que prima a la hora de decidir sobre el tipo de producción a desarrollar.

En este sentido, una de las formas de innovar dentro de un grupo asociativo, como es el caso de la Cooperativa de Pan de Azúcar, es el desarrollar canales de comercialización más cercanos al cliente, es decir, sin intermediarios, por eso una de las estrategias a desarrollar es contar con un plan de acción que permita establecer acciones concretas y con el uso de herramientas actuales.

El fin de esta iniciativa es el motivar la producción de forma asociativa, con precios que estén dentro de los productos orgánicos y bajo una forma de entrega al cliente de forma directa, para lo cual es necesario conocer las potencialidades de la cooperativa, sus socios, el mercado objetivo y la estructura de costos y de precios involucrados en una propuesta de venta bajo plataformas virtuales.

13. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Los productores que componen la cooperativa se dedican a la producción primaria de hortalizas sin valor agregado, que se comercializan en el mercado informal, principalmente a través de intermediarios que transan grandes volúmenes en centros de abastecimiento mayorista, siendo la Feria de Lo Valledor de Santiago el principal mercado.

Debido a la alta volatilidad de precios y el poco poder de negociación que tiene individualmente cada productor frente a los intermediarios, es que en el año 2016 se agruparon y conformaron la cooperativa, con el fin de mejorar su capacidad comercial y poder obtener mejores retornos de su producción. A pesar de ello no se ha concretado aún una venta o una compra en conjunto, no pudiendo cumplir la premisa con la cual se agruparon.

A raíz de ello es que se busca generar valor agregado a sus cultivos mediante la producción de hortalizas con baja carga de agroquímicos. A pesar de contar con experiencia en el rubro y conocimiento técnico, los agricultores poseen escasa capacidad para la gestión comercial, siendo la comercialización la principal brecha que presentan estas empresas. Lo cual se busca abordar mediante una nueva unidad de negocio, a través de la venta online, que potencie lo establecido y permita integrar parte o toda la comercialización de los agricultores.

Según un estudio de GfK Adimark, los consumidores han empezado a tener más interés y a ser más exigentes con la preparación y todo lo que implica el producto que adquieren, se preocupan más de cómo, dónde y quién produce lo que van a consumir y dice que el 71% de los chilenos prefiere marcas transparentes sobre el origen de los ingredientes de sus productos y sus métodos de procesamiento. Las tendencias de consumo online en Chile han aumentado un 74% con respecto al año 2017, mientras que dos tercios de la población revisa productos y servicios online al menos una vez a la semana.

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

Los principales beneficiarios de la propuesta son las mujeres y hombres que conforman la cooperativa, junto con su entorno familiar. Todos los socios son pequeños productores agrícolas, con un promedio de producción de 2 hectáreas, dedicados principalmente al cultivo de hortalizas. La mayor parte de los socios son mujeres jefas de hogar, que realizan una agricultura de subsistencia, con productos sin valor agregado y con escaso o nulo poder de negociación frente a los comerciantes mayoristas, a quienes generalmente venden sus cosechas.

Hoy una de los grandes desafíos de los cooperados buscan darle mayor valor a su producción y disminuir los eslabones de la cadena de comercialización entre el productor y el cliente final, con el fin de mejorar los retornos económicos de sus cultivos.

El promedio de edad de los socios ronda en los 50 años, una pequeña parte domina el uso de tecnología (internet, smartphones, computadores), muchos no terminaron la enseñanza media y sus capacidades de comercialización son escasas o nulas. Para cada uno por sí sólo es bastante difícil poder mejorar sus conocimientos técnicos, comerciales y de gestión.

Entre todos los integrantes suman aproximadamente 50 hectáreas de cultivos, que pueden aprovechar de mejor manera si se trabaja coordinadamente y de forma metodológica, con el fin de poder ofrecer en forma conjunta una mix de productos que podrían comercializados de mejor forma.

14. SOLUCION PROPUESTA

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos)

Con el objetivo de superar las barreras que a la cooperativa le impiden mejorar sus capacidades técnicas y comerciales, se realizarán una serie de diagnósticos, análisis, estudios y talleres de capacitación que permitan identificar las brechas, reconocer los factores que explican estas brechas y darle solución para acortarlas o eliminarlas.

En una primera instancia se realizarán diagnósticos del entorno interno y externo de la cooperativa y se obtendrán datos cuantificables que permitan explicar los factores que signifiquen brechas, tanto técnicas, económicas, tecnológicas, financieras, laborales y comerciales.

A su vez se realizarán levantamiento de información que permitan evaluar la factibilidad técnico-productiva, económico-financiera y comercial de la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos a través de venta online, con el fin de determinar la potencialidad de la cooperativa y del negocio. Estos estudios se complementarán con talleres de capacitación en producción de hortalizas con baja carga de agroquímicos y de venta online y marketing digital.

Finalmente se elaborará un plan de acción a corto y mediano plazo que permita mejorar la gestión organizacional y comercial de la cooperativa. Se diseñará, desarrollará y validará un plan de negocios, identificando indicadores claves de rendimiento (KPIs) que se organizarán en un cuadro de mando integral (Balanced Scorecard), que permita enlazar las estrategias y objetivos claves de desempeño.

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

(Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos).

El conjunto de acciones y actividades que se desarrollará tiene como objetivo principal la generación de un plan de acción a corto y mediano plazo que le permita a la cooperativa desarrollar un programa de fortalecimiento técnico, comercial y de gestión, con la finalidad de disminuir brechas, mejorar procesos productivos, incorporar tecnología y desarrollar una nueva línea de negocios.

Se realizarán una serie de diagnósticos que permitan analizar el contexto interno y externo de la cooperativa que permitan identificar brechas y los factores que las expliquen. Una vez detectadas y cuantificadas permitirá determinar las acciones a llevar a cabo para disminuirlas o eliminarlas.

Los estudios de factibilidad y talleres de capacitación permitirán tener información y mejorar las capacidades en los aspectos técnicos, económicos y comerciales, y a su vez se incorporarán conocimientos que permitan generar procesos de innovación al interior de la cooperativa.

El desarrollo de un plan de acción permitirá establecer de forma clara y consistente las actividades y metodologías que se deberán implementar para cumplir con los objetivos establecidos. El plan de negocios, con los indicadores de rendimiento ordenados en un cuadro de mando integral entregarán las herramientas necesarias para enlazar las estrategias y objetivos clave de desempeño, que permitan monitorear y mejorar el desempeño financiero, procesos internos y aprendizaje y conocimiento.

15. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

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

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

15.1. Objetivo general¹

Desarrollar un programa de fortalecimiento técnico, comercial y de gestión de la Cooperativa Agrodepa.

15.2. Objetivos específicos²

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Elaborar un diagnóstico para la determinación de la línea base de la cooperativa Agrodepa, respecto a las competencias técnicas, comercial y de gestión.
2	Identificar y analizar los factores que explican las deficiencias de la organización administrativa, técnica, comercial y de gestión de negocios.
3	Evaluar la factibilidad técnica, económica y comercial de la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos a través de venta online.
4	Elaborar un plan de acción de corto y mediano plazo que permita mejorar la gestión organizacional y comercial de la Cooperativa Agrodepa.

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.

16. MÉTODOS

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

Método objetivo 1: Elaborar un diagnóstico para la determinación de la línea base de la cooperativa Agrodepa, respecto a las competencias técnicas, comercial y de gestión.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Con el fin de realizar un diagnóstico acabado que permita determinar la línea base de la cooperativa y determinar los factores internos y externos que afectan el desarrollo del negocio, es que se realizarán una serie de diagnósticos y análisis para conocer el entorno en el cual se desenvuelve la cooperativa, sus fortalezas y debilidades, como también un diagnóstico de los socios y su entorno.

1) ANÁLISIS INTERNO

- Diagnóstico de socios: Se realizará un diseño de una ficha para el levantamiento de información de cada uno de los socios perteneciente a la Cooperativa Agrodepa, la cual será validada por el equipo técnico y los representantes de la cooperativa. Ésta ficha de diagnóstico deberá incluir datos personales y productivos de cada socio. Información relevante que se debe recolectar destaca lo siguiente: ubicación, hectáreas producidas, superficie bajo riego, tipo de riego, herramientas y maquinaria, cultivos por temporada, formalización ante SII, años en el negocio, controles fitosanitarios, tiempo de desplazamiento a reuniones, y todo lo relacionado al negocio para determinar las brechas individuales y capacidad productiva de cada uno. A su vez se realizará un diagnóstico del entorno familiar de cada socio, con el fin de determinar la red de apoyo de los cooperados y la detección de posibles talentos locales dentro de la comunidad que conforman los socios y sus familias. Éste diagnóstico será realizado por el coordinador principal junto con el gerente de la cooperativa, parte del equipo técnico.
- Diagnóstico de los representantes de la cooperativa: Se realizará un diagnóstico de los representantes de la cooperativa, donde se incluyen al representante legal, presidente, directores y gerente. Se analizará el conocimiento de principios cooperativos, gobernanza y nueva ley de cooperativas, así como de habilidades blandas para determinar las capacidades de gestión de los representantes. Éste diagnóstico será realizado por una empresa consultora experta en temas de principios cooperativos, con ayuda del coordinador principal y del gerente de la cooperativa.
- Diagnóstico de la cooperativa: Se analizará el sistema contable y financiero, además de sus estatutos, reconociendo brechas que impliquen desventajas competitivas y que se deban alinear para conseguir los objetivos planteados. También se levantará información propia de la Cooperativa Agrodepa a través de una ficha, donde se incluirá información respecto a gestión administrativa, productiva y comercial. Información relevante que se debe

recolectar destaca lo siguiente: modelo administrativo de funcionamiento, tipo de estatutos, relación de los socios, cantidad de reuniones al año, negocios realizados en forma asociativa, y toda aquella información que permita determinar las brechas existentes para desarrollar el proyecto. Éste diagnóstico será realizado por una empresa consultora experta en temas de principios cooperativos, con ayuda del coordinador principal y de los representantes de la cooperativa.

Estas encuestas serán diseñadas bajo escala de Likert y preguntas cerradas (dicotómica y politómica, numéricas y nominales).

2) ANÁLISIS EXTERNO

- **Diagnóstico del entorno:** Este análisis considerará un levantamiento de capacidades o talentos locales fuera de la comunidad interna de la cooperativa, de modo de instalar y mantener dichas características dentro de la cooperativa y fortalecer a futuro el crecimiento de la misma. También se realizará un análisis de identificación de las capacidades de innovación y adaptación a cambios, visualizando la conformación de una mesa de trabajo permanente para complementar las actividades propias de la cooperativa. Con esto se permitirá desarrollar constantemente un análisis crítico sobre las necesidades del mercado. Se realizará una evaluación de la relación entre la cooperativa con el sector privado y las posibles vinculaciones que se podrían generar con el fin de concretar negocios a futuro, y con el sector público, donde se analizarán las diferentes fuentes de financiamiento para concretar futuros proyectos. Éste diagnóstico será realizado por el coordinador principal de la propuesta.
- **Análisis PESTEL:** En éste diagnóstico se realiza un análisis de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y legales, donde se describe el marco de los factores macroambientales de una empresa, utilizando la exploración de factores como un componente de la gestión estratégica. Éste diagnóstico será realizado por el coordinador principal de la propuesta.
- **Análisis FODA:** Éste análisis es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y amenazas) en la empresa. Permite desarrollar una estrategia de negocio sólida a futuro, enfocándose en los factores que tiene mayor impacto en la organización, con el fin de tomar decisiones eficientes y las acciones pertinentes. Permite también tener un mejor enfoque de la organización, detectando nichos de mercado con el fin de obtener mayores oportunidades, creando estrategias para una eficaz competencia. Éste diagnóstico será realizado por el coordinador principal de la propuesta.
- **Análisis de Porter:** El análisis de las 5 fuerzas de Porter es un modelo económico que permite realizar un análisis de la empresa por medio de un estudio de la industria en un momento determinado, con el fin de saber dónde está colocada una empresa con respecto a otra en ese momento. Permite saber cómo usar la estrategia competitiva y además determinar la rentabilidad que se puede tener en el mercado a largo plazo. Las 5 fuerzas que se analizan son las siguientes:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores.
- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los compradores.
- Amenaza de productos sustitutos.
- Rivalidad entre competidores.

Este diagnóstico será realizado por el coordinador principal de la propuesta.

Se realizará un taller de presentación de resultados del diagnóstico y el análisis de las brechas detectadas. Este taller se realizará entre los socios, representantes de organismos vinculantes y liderado por el equipo técnico a cargo del proyecto, de modo de validar y/o modificar los alcances considerados en el diagnóstico y análisis de brechas.

Método objetivo 2: Identificar y analizar los factores que explican las deficiencias de la organización administrativa, técnica, comercial y de gestión de negocios

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

Con el fin de identificar y analizar los factores que explican las deficiencias de la cooperativa en su organización administrativa, técnica, comercial y de gestión, se realizará un análisis de brechas y detección de factores, determinando el peso de cada factor para el cumplimiento de los objetivos.

- Análisis GAP o análisis de detección de brechas: Éste análisis es una herramienta que permitirá establecer una comparativa entre el estado y desempeño real de la cooperativa, respecto a uno o más puntos de referencia seleccionados de orden local, regional, nacional y/o internacional. El resultado esperado es la generación de estrategias y acciones para llegar al objetivo deseado. La realización de éste análisis permitirá determinar los siguientes factores:
 - Identificar los riesgos en los procesos.
 - Descubrir las necesidades de la cooperativa para alcanzar los objetivos planteados.
 - Identificar aquellos procesos que ya cumplen con los requisitos.
 - Establecer un calendario o cronograma de actividades.
 - Identificar los recursos necesarios.
 - Evaluar los costos asociados.
- Detección de factores: Análisis estadístico de las deficiencias y su peso específico para reconocer acciones futuras y estratificación de las brechas a modo de generar estrategias por cada deficiencia detectada.

Los factores a detectar y analizar se enfocarán en los siguientes ámbitos de la cooperativa:

- Estrategia empresarial
- Organizacional
- Gestión tributaria y laboral
- Legal

- Control de gestión
- Técnico-productivo
- Comercial

Los diagnósticos los realizará el coordinador principal de la iniciativa.

Se realizarán dos talleres con el fin de complementar las acciones señaladas:

- Taller de presentación de resultados: Se presentarán los resultados del diagnóstico y el análisis de las brechas detectadas. Este taller se realizará entre los socios, representantes de organismos vinculantes y liderado por el equipo técnico a cargo del proyecto, de modo de validar y/o modificar los alcances considerados en el diagnóstico y análisis de brechas. En éste taller también se presentarán los resultados de los análisis realizados para el cumplimiento del objetivo específico n°1.
- Taller de Principios Cooperativos: Se realizará un taller de capacitación donde se fortalecerán los conocimientos en principios cooperativos, estrategia empresarial y organizacional, gestión laboral, gestión tributaria, gestión legal y control de gestión. Éste taller lo realizará una empresa consultora experta en principios cooperativos.

Método objetivo 3: Evaluar la factibilidad del técnica, económica y comercial de la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos a través de venta online.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos) 3.244 caracteres con espacios

Se evaluará la factibilidad técnico-operacional, económica-financiera y comercial de la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos a través de venta online, con el fin de determinar la potencialidad de la cooperativa de llevar a cabo el proyecto. Se recopilarán los antecedentes para poder dirigir el negocio de la cooperativa, reconociendo las inversiones requeridas, las habilidades a desarrollar en capital humano, las capacidades productivas y la adopción de los marcos regulatorios, entre otros. Para ello se llevarán a cabo los siguientes estudios:

- Estudio de factibilidad técnica-operacional: Evaluación que permitirá visualizar las tecnologías y procesos necesarios para la puesta en marcha del negocio, de modo de llevar a cabo a futuro un correcto funcionamiento productivo, determinar en qué escala productiva se debe comenzar y hasta donde es posible llegar, y las líneas de financiamiento necesarias para llevar a cabo las iniciativas que se requieren para desarrollar la línea de negocio propuesta. La factibilidad técnica también deberá responder a las capacidades de gestión de la cooperativa para llevar a cabo los procesos de abrir una línea de comercialización permanente, con un servicio innovador en el mercado de las hortalizas. Éste estudio será realizado por el coordinador principal de la propuesta.
- Estudio de factibilidad económica-financiera: Se realizará una evaluación de proyectos, donde se evaluarán las inversiones necesarias para el desarrollo del negocio, sus tasas y tiempos de retorno de las inversiones (VAN, TIR, ROI), los niveles productivos a alcanzar y cómo los procesos de gestión internos que requieren inversión deben acompañar éste desarrollo. Éste estudio será realizado por un ingeniero comercial con experiencia en la evaluación de proyectos.

- **Estudio de factibilidad comercial:** A través del estudio de factibilidad comercial se establecerán las estrategias necesarias para el desarrollo del proyecto, se elaborará un plan para llevar los productos al mercado y generar y mantener las ventas. La definición de la estrategia comercial o estrategia de marketing con templa la definición del “mix comercial”, es decir las combinaciones de características del producto, precio, promoción, postventa y distribución. Es conocida como las 5P del marketing, las cuales sirven de herramientas para el diseño de la estrategia comercial. La estrategia comprende el análisis de los siguientes factores:
 - Producto
 - Precio
 - Publicidad o promoción
 - Plaza o puntos de ventas
 - Post-venta

Éste estudio será realizado por un ingeniero comercial con experiencia en la evaluación de proyectos.

Con el fin de complementar los estudios, se realizarán los siguientes talleres:

- Taller de producción de hortalizas con baja carga de agroquímicos, realizado por un ingeniero agrónomo con experiencia en el rubro.
- Taller de venta online y marketing digital, realizado por un profesional del área con experiencia en el rubro (ingeniero comercial, diseñador, periodista).

Para validar los estudios de factibilidad se realizarán tres talleres en conjunto con los socios de la cooperativa, organismos vinculantes, coordinador de la iniciativa y encargado regional de FIA. Los talleres a realizar serán los siguientes:

- Taller de difusión de estudio de factibilidad técnica.
- Taller de difusión de estudio de factibilidad económico-financiero.
- Taller de difusión de estudio de desarrollo comercial.

Cada una de las acciones propuestas se validará a través de una “Matriz de evaluación por ponderación”, de modo de establecerla priorización de los trabajos futuros de la cooperativa.

Método objetivo 4: Elaborar un plan de acción de corto y mediano plazo que permita mejorar la gestión organizacional y comercial de la Cooperativa Agrodepa.

(Máximo 2.000 caracteres, espacios incluidos)

El diseño y elaboración del plan de acción que permita mejorar la gestión organizacional y comercial de la cooperativa requerirá que se establezca una propuesta de estrategias, actividades, responsables, costos asociados, producto y/o servicio asociado, unido a los procesos de mejora en la comunicación interna y externa, los cuales deberán quedar establecidos en procedimientos y registros que generen una continuidad en lo desarrollado en este proyecto.

El plan de acción deberá considerar los siguientes aspectos claves:

- Fortalecimiento de las unidades de negocio actuales e identificación de nuevas oportunidades.
- Fortalecimiento de la gestión de la innovación al interior de la cooperativa.
- Fidelización de la participación de mujeres e incorporación de la participación de jóvenes.
- Búsqueda de integración horizontal y/o vertical con otras empresas cooperativas.
- Generación de alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas.
- Establecimiento de un modelo de compra-venta que mejore la estrategia de encadenamiento productivo.

El plan de acción de corto y mediano plazo se complementará con el desarrollo de un plan de negocios y un cuadro de mando integral que permita establecer la estrategia y los indicadores de gestión que permitan alcanzar las metas propuestas.

- Plan de negocios: En el plan de negocios se establecerán los objetivos de la empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que se requiere para financiar el proyecto y las soluciones para resolver problemas futuros.
- KPI o Indicador clave de Rendimiento: Es una medida del nivel del rendimiento de un proceso. El valor del indicador está directamente relacionado con un objetivo fijado previamente y normalmente se expresa en valores porcentuales. Los indicadores clave de desempeño son mediciones financieras o no financieras utilizadas para cuantificar el grado de cumplimiento de los objetivos; reflejan el rendimiento de una organización y generalmente se recogen en su plan estratégico. El conjunto de KPIs se organizan en un Cuadro de Mando Integral.
- Balanced Scorecard o Cuadro de Mando Integral: Es una herramienta que permite enlazar estrategias y objetivos clave con desempeño y resultados a través de cuatro áreas críticas en cualquier empresa: desempeño financiero, conocimiento del cliente, procesos internos de negocio y aprendizaje y crecimiento.

Para validar el plan de acción de corto y mediano plazo, el plan de negocios y los indicadores clave, se realizará un taller de difusión en conjunto con los socios de la cooperativa, organismos vinculantes, coordinador de la iniciativa y encargado regional de FIA.

17. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

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

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

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador ⁴	Línea base del indicador (al inicio de la propuesta)	Meta del indicador (al final de la propuesta)	Fecha de alcance de la meta
1	1	Diagnóstico de socios de la cooperativa	Informe de diagnóstico	Sin diagnóstico	100% de los socios encuestados	Febrero 2019
1	2	Diagnóstico de representantes de la cooperativa	Informe de diagnóstico	Sin diagnóstico	Perfil de los representantes, detectando capacidades y talentos	Febrero 2019
1	3	Diagnóstico del estado contable, financiero y legal de la cooperativa	Informe de diagnóstico	Sin diagnóstico	Regularización y adecuación de estatutos, sistema contable y financiero	Febrero 2019
1	4	Diagnóstico del entorno	Informe de diagnóstico	Sin diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> • Detección de talentos locales • Detección de oportunidades de innovación • Identificación de oportunidades de vinculación 	Abril 2019
1	5	Análisis externo de la cooperativa	Informe de análisis PESTEL, FODA y PORTER	Sin diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de factores políticos, económicos, tecnológicos y legales 	Abril 2019

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.

					<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y oportunidades • Identificación competidores, proveedores y compradores 	
2	6	Brechas identificadas	Informe de identificación de brechas	Sin reconocimiento de brechas	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis GAP • Detección de factores que expliquen las brechas 	Junio 2019
3	7	Estudio de factibilidad técnica y operativa	Informe de factibilidad técnica-operativa	Sin estudios de factibilidad técnica	Matriz de evaluación por ponderación	Agosto 2019
3	8	Estudio de factibilidad económica y financiera	Informe de factibilidad económica-financiera	Sin estudios de factibilidad económica-financiera	Matriz de evaluación por ponderación	Octubre 2019
3	9	Estudio de factibilidad comercial	Informe de estrategia comercial	Sin estudios de estrategia comercial	Matriz de evaluación por ponderación	Octubre 2019
4	10	Plan de acción a corto y mediano plazo	Plan de negocios	Sin plan de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocios validado • Cuadro de Mando Integral de la cooperativa 	Noviembre 2019

1 y 2	1, 2, 3, 4, 5 y 6	Taller de presentación de resultados del diagnóstico y brechas detectadas										X						
3	7, 8 y 9	Taller de producción de hortalizas con baja carga de agroquímicos											X					
3	7,8 y 9	Taller de ventas online y marketing digital											X					
3	7	Estudio de factibilidad técnica y operativa											X	X				
3	7	Taller de difusión de estudio de factibilidad técnica												X				
3	8	Consultoría de estudio de desarrollo económico/financiero												X	X			
3	9	Consultoría de estudio estrategia comercial												X	X			
3	8 y 9	Taller de difusión de estudio de desarrollo económico/financiero y comercial															X	
4	10	Diseño, desarrollo y validación de plan de acción y plan de negocios											X	X	X	X	X	
4	10	Jornada de difusión de plan de acción y plan de negocios																X

19. HITOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA		
Hitos críticos⁵	Resultado Esperado⁶ (RE)	Fecha de cumplimiento (mes y año)
Informe de diagnóstico interno y externo de la cooperativa	1, 2 , 3, 4 y 5	Abril 2019
Informe de identificación de brechas	6	Junio 2019
Resultados de informe de factibilidad técnica, económica y comercial para la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos con venta online	7, 8, y 9	Octubre 2019
Plan de acción de corto y mediano plazo y plan de negocios de la cooperativa	10	Noviembre 2019

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.
Formulario de postulación

20. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA

20.1. Organización de la propuesta

Describe la función del ejecutor y asociados (si corresponde) en la propuesta.

	Función en la propuesta
Ejecutor Cooperativa de Pan de Azúcar	Responsable de alcanzar cada uno de los resultados comprometidos, gracias al acompañamiento del equipo técnico, validando el plan de acción de corto y mediano plazo, en pos de la labor de la cooperativa para sus socios.
Asociado Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) Región de Coquimbo	Colaboración para la validación y articulación con organismos de relevancia para la gestión de la cooperativa, de modo de conseguir un plan de corto y mediano plazo acorde a los propósitos de la cooperativa.

20.2. 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 4**)
- Currículum vitae (CV) del coordinador y los integrantes del equipo técnico (**Anexo 5**)
- Ficha identificación coordinador y equipo técnico (**Anexo 6**)

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

1	Coordinador principal	4	Profesional de apoyo técnico
2	Coordinador alternativo	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**

Nº Cargo	Nombre persona	Formación/ Profesión	Describir claramente la función	Horas de dedicación totales	Incremental/no incremental
1	Claudio Valencia	Ingeniero Agrónomo	Coordinar cada una de las actividades a desarrollar en el proyecto, llevando a conseguir una nueva forma de comercialización de	2.160	Incremental

			productos. Responsable de los productos comprometidos y alcanzar los resultados esperados.		
2	Viviana Arias Araya	Ingeniero en Alimentos	Coordinación en la articulación para la generación de canales de comercialización, apoyo a la correcta difusión y obtención de una línea de productos acorde a los requerimientos de mercado.	120	No incremental
4	Iván Bruna Vega	Ingeniero metalúrgico	Apoyo en la participación de los socios de la cooperativa para alcanzar cada uno de los resultados esperados y la validación por parte de ellos.	270	No incremental
4	Roberto Moreno	Contador auditor	Apoyo en la rendición financiera del proyecto	60	No incremental
<p>20.3. Colaboradores</p> <p>Si la entidad postulante tiene previsto la participación de colaboradores, en una o varias actividades técnicas de la propuesta, identifique: ¿cuál será la persona o entidad que colaborará en la propuesta?, ¿cuál será el objetivo de su participación?, ¿cómo ésta se materializará? y ¿en qué términos regirá su vinculación con la entidad postulante?</p> <p>Adicionalmente, se debe adjuntar Carta de compromisos involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de colaboración, Anexo 7.</p>					

20.4. 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

(Máximo 2.000 caracteres)

1. Consultora AgroambienteSpA

- a) Consultoría de evaluación de los estatutos y sistema contable/financiero.
- b) Taller de principios cooperativos, estatutos y sistema contable/financiero.

2. Luis Felipe Muñoz, Ingeniero Agrónomo

- a) Taller de producción de hortalizas con baja carga de agroquímicos.

3. María Luisa Collado, Ingeniero Comercial

- a) Consultoría de estudio de desarrollo económico/financiero para la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos con venta online.
- b) Consultoría de estudio de estrategia comercial para la comercialización de hortalizas con baja carga de agroquímicos con venta online.
- c) Taller de difusión de estudio de desarrollo económico/financiero y comercial.

4. Profesional del área del diseño, periodista o ingeniero comercial

- a) Taller de ventas online y marketing digital

Éste profesional deberá tener experiencia en la realización de talleres, cursos o seminarios de venta online y marketing digital, o de haberse capacitado en éstas áreas. Deberá dominar técnicas y estrategias de marketing, uso de redes sociales y utilización de páginas web o plataformas de venta online, como carros de compra de e-commerce o marketplaces.

21. POTENCIAL IMPACTO ⁸

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

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

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

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.

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

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

Dentro de los impactos que se espera alcanzar está la planificación productiva, el iniciar ventas a través de la cooperativa de forma sostenida, generar un ingreso bruto mensual a los cooperados, contar con canales de comercialización directos y a precios convenientes para los socios.

N°	Indicador impacto productivo, económico y/o comercial	Línea base del indicador ⁹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁰
1	N° de canales de comercialización de la cooperativa	0	20
2	Aumento de las ventas	0	40%
3	Mejora de los precios	0	10%

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

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

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

Aumento del interés por mantener la producción agrícola, mejor formación en la gestión comercial de los socios y de la cooperativa, integración de hijos de cooperados para la continuidad de la asociatividad.

N°	Indicador impacto social	Línea base del indicador ¹¹	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹²
1	Ingreso de socios menores de 30 años	0	2
2	N° de personas contratadas	0	1
n			

21.3. Describa los potenciales impactos medio ambientales que se generarían con la realización de la propuesta. Además, complete la tabla con los indicadores de impacto asociados a su respuesta.

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

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

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

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

Los indicadores de impacto medio ambientales pueden ser: volumen de agua utilizado, consumo de energía, uso de plaguicidas, manejo integral de plagas, entre otros.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

La propuesta de esta iniciativa incide en la aportar hacia la disminución de uso de plaguicidas, por lo cual se favorece la producción de materias primas más naturales y al alcance del público en general.

N°	Indicador impacto medio ambiental	Línea base del indicador ¹³	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁴
1	Reducción del uso de plaguicidas	5%	30%
2			
n			

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

Otros indicadores de impacto pueden ser: derechos de propiedad intelectual, nuevas publicaciones científicas, acuerdos de transferencia de resultados, entre otros.

(Máximo 500 caracteres, espacios incluidos)

N°	Indicador de otros impactos	Línea base del indicador ¹⁵	Impacto esperado dos años después del término de la propuesta ¹⁶
1			
2			
n			

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

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

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

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

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

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

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

Claudio Elías Valencia Álvarez Ingeniero Agrónomo Pontificia Universidad Católica de Chile

Profesional dedicado, proactivo y responsable con las labores encomendadas. Con experiencia en la formulación y ejecución de proyectos desarrollados con fondos estatales. Preocupado por el buen desempeño de las faenas y óptima utilización de los recursos, así como de la seguridad e higiene laboral y desarrollo sustentable. Interiorizado con la implementación de normas de calidad de gestión y de buenas prácticas agrícolas. En constante búsqueda de perfeccionamiento con el fin de incorporar nuevas competencias y habilidades que permitan lograr un desarrollo integral.

Antecedentes Laborales		
2016	BASF CHILE	La, Serena,
2017	Ensayo demostrativo en terreno del producto Pholus en frutales (cítricos y paltos) como enraizante y en hortalizas (lechuga, apio, repollo y papa) como bioestimulante	Coquimbo y Ovalle, Chile
2016	ASOEX A.G., agente operador SERCOTEC	La Serena, Chile
Julio	Evaluación de gabinete y en terreno del programa “Capital Semilla” de Sercotec	
2013	Fresh Food Store Ltda., distribución y comercialización de frutas y hortalizas	La Serena, Santiago, Chile
2015	Socio-fundador	
2012-	Consultora GIMGCO Ltda., asesorías y consultorías tecnológicas.	La Serena, Chile.
2013		
2017	Consultor y asesor, prestación de servicios profesionales Proyectos PROFO y PEL de CORFO Evaluación programa PADIS de INDAP Proyecto JUNTOS de SERCOTEC	
2010-	Sociedad Agrícola Casa Verde Ltda., producción y comercialización de hortalizas	La Serena, Chile
Actualidad	Socio, gestión administrativa y técnica	

Antecedentes Académicos		
--------------------------------	--	--

2011 2012	Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo Escuela de Ciencias Empresariales. Magister (c) en administración de empresas (MBA)	Coquimbo, Chile
2009 Ago-Dic	INIA Intihuasi Realización de Tesis para optar a título de Ing. Agrónomo “Caracterización fenológica, productiva y morfológica de alcachofa tipo argentina de la Región de Coquimbo”	La Serena, Chile
2004 2009	Pontificia Universidad Católica de Chile Facultad de Agronomía e Ingeniería Forestal Ingeniero Agrónomo, mención Ciencias Vegetales 1 voto de distinción	Santiago, Chile
1991 2003	Colegio Inglés Católico Enseñanza básica y media	La Serena, Chile

Competencias Profesionales		
-----------------------------------	--	--

Idiomas	- Inglés nivel avanzado, 805 puntos TOEIC
Manejo	- MS-Excel nivel avanzado
Computacional	- Statgraphics nivel intermedio

Actividades Extraprogramáticas		
---------------------------------------	--	--

2010 2012	Canal Coquimbito. Tesorero.	La Serena, Chile.
2005 Mar-Nov	Facultad de Ciencias Biológicas, PUC. Ayudante de laboratorio de micropropagación.	Santiago, Chile.
2004 Mar-Jun	Preuniversitario Belén UC. Profesor voluntario de biología.	Santiago, Chile.

Cursos y Seminarios		
----------------------------	--	--

2016 Septiembre	Seminario: III Foro Innovagro: “Alimentos + Saludables” FIA – Revista Capital	La Serena, Chile
2016 Julio	Curso: Agricultura de precisión AGTECH - Red Agrícola	Santiago, Chile
2012 Nov	Curso: Pensamiento sistémico. Pablo Atela, consultora Shackleton. Curso complementario del Magister en Administración UCN.	Coquimbo, Chile
2012 Abr-Jul	Curso: Gestión y negocios. Universidad Pedro de Valdivia-SENCE.	La Serena, Chile
2010 Enero	Curso: Métodos estadísticos aplicados en la investigación agrícola. Eduardo Morales, Consultora Carolina.	La Serena, Chile

Currículum Vitae Viviana Arias Araya

Datos personales

- Teléfono:
- Correo personal:
- Correo institucional:
- Edad: 34 años
- Nacionalidad: chilena
- RUT:
- Dirección:

Educación

Título: Ingeniero en Alimentos, Universidad de La Serena

Grados: Magíster en Ciencias de los Alimentos, Universidad de La Serena

Magíster en Ingeniería en Sistemas de Calidad y Productividad, Tecnológico de Monterrey

Postítulos: Diplomado en Educación Superior

EXPERIENCIA EN DESARROLLO PRODUCTIVO

*Ejecutiva Eje Alimentario, Corporación Regional de Desarrollo Productivo, Región de Coquimbo
01/2017 – presente*

Funciones:

- **Articulación:** Rol de facilitador, vinculador y generador de confianzas de los distintos actores públicos, privados y sector científico-académico, nacionales e internacionales, necesarios para impulsar el desarrollo en el Eje Estratégico.
- **Difusión:** Rol de promoción, extensión, sensibilización y capacitación a los distintos actores públicos, privados y sector científico-académico, para el conocimiento de propuestas y soluciones internacionales y nacionales, que contribuyan al conocimiento de la dinámica espacial del territorio
- **Estudios y Programas:** Rol de promotor y ejecutor de estudios específicos y proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica, en el cual concurren públicos, privados y sector científico-académico

EXPERIENCIA ACADÉMICA

Académico, Universidad Católica del Norte, 2014 – presente

Facultad de Medicina, Carrera de Nutrición y Dietética, Sede Coquimbo

- **Cátedras:** Evaluación Sensorial, Alimentos, Administración en Servicios de Alimentación, Microbiología y Parasitología Alimentaria

Académico, Universidad Tecnológica de Chile INACAP, 2010 - 2017

Formulario de postulación

Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018

Áreas de Salud y Agropecuaria y Agroindustrial, Sede La Serena

- Cátedras: Tecnología de los alimentos, Planificación de la higiene y HACCP, Microbiología Agrícola y Química Agropecuaria.

Académico, Universidad de Aconcagua, 2012 – presente

Carrera de Ingeniería Industrial

- *Cátedra: Operaciones Unitarias*

Académico, Universidad Santo Tomas, 2012-2015

Carrera de Nutrición y Dietética, Sede La Serena

- Cátedras: Alimentos, Microbiología y Parasitología de los Alimentos, Higiene de los Alimentos, Bioquímica de los Alimentos

EXPERIENCIA EN INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

Profesional, Universidad Santo Tomas, 12-2014/05-2016

FIC-R, Gobierno Regional de Coquimbo, Proyecto denominado “Innovación, desarrollo y comercialización de productos agroalimentarios diferenciados”, código de proyecto BIP: 30349622-0

- Funciones: Encargada de implementación de laboratorio de análisis físico, químico y microbiológico para alimentos; análisis de requerimientos y expectativas del mercado de Rhode Island, Estados Unidos; acompañamiento a microempresarios en profesionalización de sus productos y procesos; relatora de talleres de innovación en alimentos y marketing nutricional.

Profesional, Consultora GM2, 01/2016 – 03/2016

Corfo, Programa “Recuperación capacidad productiva de empresas del sector comercio de las comunas de Canela y Combarbalá Grupo 1, Etapa 1”, código de proyecto 15PAR-48396

- Funciones: Asistencia técnica a microempresario de servicios de alimentación, para el aseguramiento de la calidad e inocuidad alimentaria.

Coordinadora de proyectos, INACAP, Vicerrectoría de Innovación y Postgrados (VRIP), 10/2011 – 02/2014

- Proyectos supervisados: “Formación de Capital Humano para mejorar la competitividad del Sector Acuícola de la Región de Coquimbo”, FIC-R Gobierno Regional de Coquimbo; “Exploro Mi Camino”, Corfo
- Proyectos presentados: Programa de difusión de prácticas nacionales e internacionales en manufactura de restaurantes, gestión asociativa e innovación para empresas gastronómicas del borde costero de la región de Coquimbo, PDT-Corfo; Programa de mejoramiento empresarial en Turismo Sustentable, FIC-R Gobierno Regional de Coquimbo; Desarrollo de una cultura emprendedora de estudiantes de cuarto año medio de liceos técnicos profesionales de la región de Coquimbo, PAE-Corfo; Programa de difusión tecnológica para las Industrias Creativas de la Región de Coquimbo, PDT-Corfo

Formulario de postulación

Proyectos de gestión para la innovación en empresas cooperativas 2018



- Funciones: Responsable de apoyar los procesos de formulación, seguimiento y control de proyectos para la mejora de la competitividad de los sectores de interés regional.

Profesional, Panus, 01/2012 – 01/2013

Innova Corfo, Capital Semilla, Proyecto denominado “Producción de caviar blanco en ambiente controlado”, código 2011-11102-INNOVA_PRODUCION2011-11102

- Funciones: A cargo del desarrollo del producto, evaluación de vida útil, apoyo en la gestión de resolución sanitaria para el procesamiento e implementación de programas de inocuidad alimentaria.

Profesional de apoyo, Universidad de La Serena, 01/2009 – 12/2009

Innova Corfo, Concurso Capital Humano, Proyecto denominado “Levantamiento de cargos en empresas procesadoras de alimentos de la Región de Coquimbo”, código proyecto 08DCT-1802

- Funciones: Encargada de levantamiento de cargos en empresas procesadoras de alimentos de la Región de Coquimbo; redacción y relatoría de cursos de BPM, POES y HACCP.

Asistente, Universidad de La Serena, 12/2008 – 12/2009

Fondef, Proyecto denominado “Transferencia tecnológica ara la producción y comercialización de dietas para abalón rojo en el mercado nacional”, código proyecto D04T1052

- Funciones: Apoyo en la gestión de los recursos financieros e informes científico-tecnológicos.

EXPERIENCIA EN AGROINDUSTRIA

Gerente de Control de Calidad, Avomex S.A., 12/2009 - 07/2010

- Funciones: Responsable de implementar y mantener el sistema SQF 2000 nivel II, Food Defense y BPA, además de obtener certificaciones SQF, Kosher y de clientes; encargada de R&D con uso de Alta Presión Hidrostática (APH)

Iván Enrique Bruna Vega

Información personal Fecha de nacimiento: 29 de mayo de 1955 Nacionalidad: Chileno Rut: 7.375.433-k	Dirección
---	------------------

Educación

1961-1968 Viña Del Mar	Escuela N°73 Chorrillos – Viña Del Mar Público – Enseñanza Básica
1969-1972 Viña Del Mar	Liceo N°2 Recreo – Viña Del Mar Público - Enseñanza Media
1975-1980 Valparaíso	Universidad Técnica Federico Santa María – Valparaíso Ingeniero de Ejecución Metalúrgico Privada – Enseñanza Superior

Formación Complementaria

2013	Diplomado en Liderazgo Universidad Técnica Federico Santa María - Valparaíso
------	--

Experiencia profesional

02/1985-09/1988 Coquimbo	Enami Poder de Compra de Minerales – Guayacán Coquimbo Encargado de Cancha de Productos Mineros
10/1988-01/1996	Enami Fundición Ventanas – Quintero Operador Horno Reverbero
02/1996-04/2005	Enami Fundición Ventanas – Quintero Jefe de Turno Refino a Fuego
05/2005-12/2011	Codeco Ventanas – Quintero Jefe de Turno Refino a Fuego
01/2012-09/2013	Codeco Ventanas – Quintero Jefe de Turno Fundición y Refino a Fuego

Idiomas

Español, Inglés (Básico)

ANEXO 6. FICHA IDENTIFICACIÓN COORDINADOR Y EQUIPO TÉCNICO.

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

Nombre completo	Claudio Elías Valencia Álvarez
RUT	
Profesión	Ingeniero Agrónomo
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Profesional independiente
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
Teléfono celular	
Email	
Género (Masculino o Femenino):	Masculino
Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):	n/a
Si corresponde contestar lo siguiente:	
Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):	n/a
Rubros a los que se dedica:	n/a

Nombre completo	Viviana Loreto Arias Araya
RUT	
Profesión	Ingeniero en Alimentos
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Coquimbo
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:	-

Nombre completo	Iván Bruna
RUT	
Profesión	Ingeniero en Ejecución Metalúrgico
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Gerente Agrodepa Profesional independiente
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):	n/a
Rubros a los que se dedica:	n/a

Nombre completo	Roberto Alejandro Moreno Carvajal
RUT	
Profesión	Contador auditor
Nombre de la empresa/organización donde trabaja	Corporación Regional de Desarrollo Productivo (CRDP) Región de Coquimbo
Dirección (calle, comuna, ciudad, provincia, región)	
Teléfono fijo	
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):	n/a
Rubros a los que se dedica:	n/a

ANEXO 7. CARTA DE COMPROMISOS involucrados en la propuesta para establecer convenios generales de **colaboración**, si corresponde.

ANEXO 8. LITERATURA CITADA

- (1) Fernanda Salinas. (2018). Lo que viene en el consumo de alimentos. Julio 2018, de Revista del Campo-EMOL Sitio web:
<http://www.elmercurio.com/Campo/Noticias/Noticias/2018/03/21/Lo-que-viene-en-el-consumo-de-alimentos.aspx>
- (2) Fernanda Mujica. (2018). E-Commerce sigue creciendo en Chile: 74% de los consumidores online aumentaron sus compras en 2017. Julio 2018, de EMOL Sitio web:
<http://www.emol.com/noticias/Economia/2018/03/26/900168/Comercio-electronico-sigue-creciendo-74-de-los-consumidores-online-chilenos-aumentaron-sus-compras-en-el-ultimo-ano.html>

ANEXO 9. IDENTIFICACIÓN SECTOR Y SUBSECTOR.

Sector	Subsector
Agrícola	Cultivos y cereales
	Flores y follajes
	Frutales hoja caduca
	Frutales hoja persistente
	Frutales de nuez
	Frutales menores
	Frutales tropicales y subtropicales
	Otros frutales
	Hongos
	Hortalizas y tubérculos
	Plantas Medicinales, aromáticas y especias
	Otros agrícolas
	General para Sector Agrícola
	Praderas y forrajes
Pecuario	Aves
	Bovinos
	Caprinos
	Ovinos
	Camélidos
	Cunicultura
	Equinos
	Porcinos
	Cérvidos
	Ratites
	Insectos

Sector	Subsector
	Otros pecuarios
	General para Sector Pecuario
	Gusanos
Dulceacuícolas	Peces
	Crustáceos
	Anfibios
	Moluscos
	Algas
	Otros dulceacuícolas
	General para Sector Dulceacuícolas
Forestal	Bosque nativo
	Plantaciones forestales tradicionales
	Plantaciones forestales no tradicionales
	Otros forestales
	General para Sector Forestal
Alimento	Congelados
	Deshidratados
	Aceites vegetales
	Jugos y concentrados
	Conservas y pulpas
	Harinas
	Mínimamente procesados
	Platos y productos preparados
	Panadería y pastas
	Confitería
	Ingredientes y aditivos (incluye colorantes)
	Suplemento alimenticio (incluye nutraceuticos)
	Cecinas y embutidos
	Productos lácteos (leche procesada, yogur, queso, mantequilla, crema, manjar)
	Miel y otros productos de la apicultura
	Vino
	Pisco
	Cerveza
	Otros alcoholes
	Productos forestales no madereros alimentarios
	Alimento funcional
	Ingrediente funcional
	Snacks
	Chocolates
	Otros alimentos
	General para Sector Alimento
Productos cárnicos	
Productos derivados de la industria avícola	
Aliños y especias	
	Madera aserrada
	Celulosa
	Papeles y cartones

Sector	Subsector
Producto forestal	Tableros y chapas
	Astillas
	Muebles
	Productos forestales no madereros no alimentarios
	Otros productos forestales
	General Sector Producto forestal
Acuícola	Peces
	Crustáceos
	Moluscos
	Algas
	Echinodermos
	Microorganismos animales
	Otros acuícolas
	General para Sector Acuícola
General	General para Sector General
Turismo	Agroturismo
	Turismo rural
	Turismo de intereses especiales basado en la naturaleza
	Enoturismo
	Otros servicios de turismo
	General Sector turismo
Otros productos (elaborados)	Cosméticos
	Biotecnológicos
	Insumos agrícolas / pecuarios / acuícolas / forestales / industrias asociadas
	Biomasa / Biogás
	Farmacéuticos
	Textiles
	Cestería
	Otros productos
	General para Sector Otros productos