



CÓDIGO
(uso interno)

FORMULARIO POSTULACIÓN

PROYECTOS DE GESTIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EMPRESAS COOPERATIVAS 2019 LINEA 2: Implementación de programa de fortalecimiento en áreas priorizadas

Tabla contenidos

| | |
|---|----|
| SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA | 3 |
| 1. NOMBRE DE LA PROPUESTA | 3 |
| 2. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO | 3 |
| 3. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO | 3 |
| 4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO | 3 |
| SECCIÓN II: ANTECEDENTES GENERALES DE LA ENTIDAD POSTULANTE, ASOCIADO(S) Y COORDINADOR DE LA PROPUESTA..... | 4 |
| 5. IDENTIFICACIÓN DE LA ENTIDAD POSTULANTE | 4 |
| 6. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S) | 5 |
| 7. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA | 6 |
| SECCIÓN III: ANTECEDENTES PRINCIPALES DE LA LÍNEA 1 | 7 |
| 8. RESUMEN DEL DIAGNOSTICO LÍNEA 1 | 7 |
| 9. RESUMEN DEL PLAN DE ACCIÓN LÍNEA 1 | 11 |
| SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA LÍNEA 2 | 12 |
| 10. COMPONENTES PRIORIZADOS DEL PLAN DE ACCIÓN | 12 |
| 11. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD DE LOS COMPONENTES PRIORIZADOS | 13 |
| 12. JUSTIFICACIÓN DE LOS COMPONENTES PRIORIZADOS | 14 |
| 13. IMPACTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN | 15 |
| 14. PLAN DE TRABAJO | 16 |
| 15. CARTA GANTT | 21 |
| 16. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN PROGRAMADAS..... | 22 |
| 17. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TECNICO DE LA PROPUESTA | 23 |
| SECCIÓN V: ANEXOS..... | 25 |
| DATOS DE COOPERATIVA | 31 |

| SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA | | | |
|---|----------------------|-------------------|-----------------------|
| 1. NOMBRE DE LA PROPUESTA | | | |
| Implementar un plan de mejora en el área productiva, comercial y financiera a través de herramientas tecnológicas y nuevos productos que una mayor rentabilidad en el negocio. | | | |
| 2. FECHAS DE INICIO Y TÉRMINO | | | |
| Inicio: | Octubre 2019 | | |
| Término: | Septiembre 2020 | | |
| Duración (meses): | 12 | | |
| 3. LUGAR EN QUE SE LLEVARÁ A CABO | | | |
| Región: | Los Lagos | | |
| Provincia: | Llanquihue | | |
| Comuna: | Frutillar | | |
| 4. 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 2019 – Etapa 2”. | | | |
| | 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. 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**.
- Formulario N°29 **Anexo 2**.

5.1. Antecedentes generales de la entidad postulante

| | | |
|---|---|--|
| Nombre (Razón social): | Cooperativa Agrícola Apicultores del Sur | |
| Nombre fantasía: | Cooperativa Mieles del Sur | |
| RUT: | | |
| Giro/Actividad: | Compra, procedimiento, venta, distribución y exportación de productos apícolas, capacitación y organización de eventos apícolas | |
| Identificación cuenta bancaria de la entidad postulante | Banco: | |
| | Tipo de cuenta: | |
| | Número: | |

5.2. Realice una breve reseña de la entidad postulante

Indicar brevemente la(s) actividad (s) productiva, comercial y social de la empresa cooperativa, la estructura organizacional, años de constitución, entre otros. Además, debe completar los datos de la cooperativa solicitados en el **Anexo 7**.

La Cooperativa Mieles del Sur se constituyó en 1997 en Valdivia como brazo comercial de la Asociación Gremial Red APIX A.G. del entonces Décima Región, en el marco de un proyecto FIA de la Red APIX, con el objetivo de crear un canal de comercialización en los mercados formales por los socios de la Red, con certificación del origen botánico de sus mieles, y valor agregado. Después de la división de la Décima Región, los socios decidieron trasladar la sede de la Cooperativa a Los Lagos, pero manteniendo sus socios y actividades en Los Ríos. En 2014, se logró obtener en comodato de la Municipalidad de Frutillar la mitad de la ex escuela rural del sector de Colonia La Radio, para instalar allí una planta de procesos. Con apoyos de INDAP y CORFO, y esfuerzos de los socios de la Cooperativa, se logró construir nuestra propia planta de extracción y envasado de miel, y obtener la Resolución Sanitaria, la autorización del SAG para exportar, y la inscripción en el LEEPP. A pesar de contar actualmente con solo 11 socios, de acuerdo a la intención original, contamos con las mieles de los demás apicultores asociados en los gremios de las regiones de Los Lagos y Los Ríos. Hasta 2016, se vendieron las mieles solamente en el mercado nacional, pero en octubre de este año, después de muchos años de apoyo por parte de ProChile, realizamos nuestra primera exportación de mieles fraccionadas y diferenciadas por el origen botánico a Estados Unidos. Ahora se han completado 4 envíos a ese mercado, y 1 a Hong Kong. A pedido de nuestro cliente y distribuidor en Estados Unidos, le entregamos como prueba en el último envío una pequeña cantidad de miel con polen, propoleo y jalea real, que él ha llamado “*Whole Hive Honey*”, y pretendemos desarrollar y profesionalizar nuestra actividad exportadora incipiente, así como ese nuevo producto.

| 6. IDENTIFICACIÓN DEL(OS) ASOCIADO(S) | |
|--|--|
| Si corresponde, complete los datos solicitados de cada uno de los asociados de la propuesta. | |
| 6.1. Asociado 1 | |
| Nombre: | |
| Giro/Actividad: | |
| RUT: | |
| Tipo de entidad: ¹ | |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | |
| Ciudad: | |
| Región: | |
| Teléfono fijo: | |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| 6.2. Representante legal del(os) asociado(s) | |
| Nombre completo: | |
| RUT: | |
| Nacionalidad: | |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | |
| Ciudad: | |
| Región: | |
| Teléfono fijo: | |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| Cargo: | |
| 6.3. Realice una breve reseña del(os) asociado(s) | |
| Indicar brevemente la actividad del(os) asociado(s), su vinculación y contribución con la propuesta. | |
| (Máximo 1.500 caracteres, espacios incluidos) | |
| | |

¹ Universidad, Organización o Asociaciones de Productores, Empresas Productivas y/o de Procesamiento, Instituciones Públicas, entre otros.

| 7. IDENTIFICACION DEL COORDINADOR DE LA PROPUESTA | |
|--|-----------------------------|
| Complete cada uno de los datos solicitados a continuación: | |
| Nombre completo: | Elizabeth Harriet Eeles |
| RUT: | |
| Nacionalidad: | Británica |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | Frutillar |
| Cuidad: | Frutillar |
| Región: | Los Lagos |
| Teléfono fijo: | No hay |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| Profesión: | Administradora y Apicultora |
| Nombre institución donde trabaja: | Cooperativa Mieles del Sur |
| Cargo: | Presidente |
| Género (Masculino o Femenino): | Femenino |
| Etnia (indicar si es que pertenece a alguna etnia): | No |
| 7.1. Realice una breve reseña del Coordinador de la propuesta | |
| Indicar brevemente la vinculación y contribución del coordinador en la propuesta. | |
| <p>La Coordinadora es socia de la Cooperativa Mieles del Sur, y fue la primera Gerente a partir de la constitución de la empresa en 2007. Desde entonces ha ejercido ininterrumpidamente cargos en el Consejo de Administración, o como Gerente. También fue Coordinadora del Proyecto FIA que ejecutó la Red APIX A.G. entre el 2005 y el 2008, en el marco del cual se concibió y constituyó la Cooperativa, y se formuló su visión, misión, y estrategia comercial. Su trayectoria como dirigente ha significado que tiene una muy estrecha vinculación con la empresa, y ha contribuido a la formulación y ejecución de todos los proyectos que han surgido a través de los años, incluyendo la postulación y ejecución de la propuesta presentada y ejecutada en la Línea 1 del instrumento de FIA “Proyectos de Gestión para la Innovación en Empresas Cooperativas 2019”.</p> | |

SECCIÓN III: ANTECEDENTES PRINCIPALES DE LA LÍNEA 1

8. RESUMEN DEL DIAGNOSTICO LÍNEA 1

Indique los principales resultados del diagnóstico desarrollado en la Línea 1.

En el diagnóstico realizado en la línea 1, se puede identificar lo siguiente:

1. **Ámbito financiero:**

En el área financiera se analizaron tres aspectos importantes que son las siguientes: Gestión de Proveedores, Gestión de trabajadores y Gestión de los Recursos.

En la Gestión de proveedores se detectaron las siguientes brechas a mejorar

- Inexistencia de una orden de compra estandarizada con firma digital que se asocie a una cotización previa y al fondo que será ingresado.
- Documentación desordenada, mayor tiempo empleado en la búsqueda de la información
- Pagos no coherentes con facturas (Un egreso corresponde a 3 o 2 facturas emitidas).
- Retraso en el pago de los proveedores.

En la Gestión de trabajadores la Cooperativa a través de la adjudicación de fondos tiene el siguiente desafío a enfrentar:

- Emisión correcta de la boleta de honorario con la glosa señalada en el proyecto en el tiempo acordado.

En la gestión de los recursos se detectaron las siguientes brechas a mejorar:

- Inexistencia de un proceso de Consolidación Bancaria
- Medio de pago cheques y dinero
- Inexistencia de un Libro de Banco (vinculación del egreso con el documento tributario respectivo)
- Mayor tiempo empleado en la búsqueda de la información para ser entregado a Contabilidad para emitir los informes tributarios.

En el ámbito financiero se puede observar que faltan procedimientos y herramientas para controlar los ingresos, egresos y reducir los tiempos improductivos relacionados en la búsqueda de la información y vinculación de cada una de ellas (egreso con documento tributario), y obtener información real de los aspectos financieros para la toma de decisiones en corto, mediano y largo plazo.

2. **Ámbito organizacional:**

En lo que son los aspectos administrativos de la gestión de la Cooperativa, se han detectado brechas en las siguientes áreas:

- Falta de un sistema de ordenamiento de la documentación que hace fácil recuperar información: los archivos existentes no se encuentran actualizados, y faltan otros para implementar.

- Falta de personal administrativa a cargo de las áreas de correspondencia, comunicaciones, archivos, registros: actualmente son la Presidenta, que vive a 2 horas de distancia de la sede de la Cooperativa, y la Gerente, que tiene otros compromisos que no le permiten estar presente todos los días en la Cooperativa, que tienen que realizar estas tareas.
- Falta de conocimientos computacionales de los operadores de la planta de procesos, para poder digitalizar los registros que tienen que llevar en las áreas de control de producción, POES, HACCP, Inventarios, entre otras.
- Falta de un encargado comercial remunerado que puede ejecutar y dar seguimiento a los pedidos de productos para el mercado nacional, y controlar los pagos y el inventario de productos en bodega. Actualmente es la Presidenta que realiza esta función.
- Falta preparar un(a) coordinador(a) para la gestión de los pedidos de exportación.
- Se ha detectado la poca participación de la mayoría de los actuales socios de la Cooperativa en las actividades del día a día. Esto se explica en parte por su lejanía (solo 2 viven en la comuna de Frutillar, donde se encuentra la sede y la planta de procesos), y los demás son de las comunas de Puerto Montt, Purranque, Futaleufu, Panguipulli, Fresia, Los Muermos y La Unión.

Estas brechas serán abordadas en el Plan de Trabajo a elaborar para el cumplimiento del Objetivo Específico 2 del proyecto, *“Diseñar e implementar sistemas de mejora para la gestión administrativa y financiera de la Cooperativa, especialmente en el área de exportaciones”*.

3. **Ámbito comercial:**

Desde el inicio de operaciones de la planta de extracción y envasado de miel, a fines del 2015, se ha notado un aumento importante en los volúmenes de mieles vendidas en el mercado nacional, y también la nueva fuente de ingresos, que consiste en dar servicio de extracción y envasado a terceros:

Para evaluar la venta de mieles en el mercado nacional, se realizó un levantamiento de información en donde a través de la plataforma del SII se pudo obtener más de 104 documentos tributarios (facturas y boletas de ventas) que reflejan la actividad comercial de la Cooperativa Miel del Sur entre Enero 2018 y Abril 2019. Se analizaron cuatro principales aspectos: clientes, preferencia de producto, radio de acción geográfica y flujo de efectivo.

Cliente: 4 Clientes representan el 50% del total de los ingresos, se debe realizar estrategias de fidelización para evitar la pérdida de dichos clientes, (alto riesgo del negocio).

Preferencia del producto: Miel Fraccionada en los siguientes envases de 500g y kg representan el 92% de la venta total.

Radio de acción: 53% del producto se vende en la región Metropolitana, 34% en la Región de los Lagos y el 13% en otras regiones.

Flujo de efectivo: Inestable por las condiciones del entorno, comportamiento de ventas muy volátil y producto que se rige por estacionalidad lo cual la Cooperativa asume un gran capital inmovilizado y existen riesgos de quiebre de caja. Se necesita planificación, control de los ingresos y egresos de la Cooperativa.

En el caso de la comercialización en los mercados de exportación, hasta la fecha se han limitado a un solo cliente en Estados Unidos (4 despachos), y 1 solo despacho a Hong Kong.

Además, durante el presente año el cliente de Estados Unidos se encuentra en una etapa de liquidar su empresa original, y formar una nueva, por lo que los volúmenes de ventas previstos originalmente para el año 2019 no se van a cumplir. Por ende, la importancia de abrir nuevos nichos, sea en Estados Unidos, sea en otros países, para lo cual la misión ProChile a Estados Unidos y a Canadá en septiembre 2019 es de mucha importancia.

Durante estos dos primeros años de exportación, el aspecto más positivo es que la Cooperativa ha aprendido bien los procesos para realizar esta actividad, lo que no ha sido fácil en cuanto 90% de las mieles chilenas son exportados en bruto, en tambores de 300 kgs, sin valor agregado, mientras la Cooperativa solo exporta mieles fraccionadas, y diferenciadas por su origen botánica. También los resultados financieros han sido muy alentadores, aumentado el giro de negocios y los ingresos considerablemente. Los ingresos por exportaciones representaban un 73% de los totales en el año 2017, y 62% en el 2018.

4. Ámbito Productivo:

La capacidad de producción de la planta de procesos es calculada en 600 kgs/día de miel procesado, lista para despacho a los diferentes mercados, durante 10 meses del año, y considerando 15 días de proceso por mes (siendo el resto del tiempo dedicado a mantención, reparación, despachos y feriados anuales del personal). Desde el año 2016, se ha trabajado en la planta aproximadamente un 20% de esta capacidad.

5. Ámbito innovación con miras a exportación:

Después de una exitosa prueba piloto en el 2018 de una miel con agregado otros productos de la colmena (llamado "Whole Hive Honey" por el cliente en Estados Unidos), se han preparado en el marco del presente proyecto dos muestras de miel con diferentes cantidades de polen, propoleo y

jalea real, para ser analizadas en INTA para establecer la tabla nutricional de cada una, y sus propiedades funcionales (antioxidante y antibacteriana), con miras a elaborar una ficha técnica para la promoción de este nuevo producto en los mercados nacionales y de exportación.

CONCLUSIÓN

LA COOPERATIVA TIENE UN GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO PRODUCTIVO LO CUAL SE HA VISTO LIMITADO POR DIFICULTADES ADMINISTRATIVAS Y DE PROCEDIMIENTOS INTERNOS Y CONDICIONES DEL ENTORNO QUE NO LE FAVORECEN.

9. RESUMEN DEL PLAN DE ACCIÓN LÍNEA 1

Describe los principales componentes del Plan de Acción desarrollado en la línea 1.

Durante el desarrollo del proyecto en la línea 1 se realizó el siguiente plan de acción

1. **Diagnóstico Organizacional:** descrito en el ítem anterior
2. **Diseñar e implementar sistemas de mejora para la gestión administrativa y financiera de la Cooperativa** en donde se logró estandarizar procedimientos administrativos financieros, permitiendo un nuevo mecanismo de pagos, consolidación bancaria a través de un libro de banco electrónico, nueva estructura de Estados de Resultados focalizado a los estudios que se pretenden realizar con dicha información tales como estudios de costos, definición de precios y toma de decisiones para el mercado nacional como internacional.
3. **Elaboración un plan de trabajo a corto y mediano plazo para el desarrollo sustentable de la actividad exportadora de la Cooperativa en donde se señalaron las principales conclusiones:**
 - La incorporación de productos con valor agregado representa significativos aumentos en el ingreso de las exportaciones, además diversifica la oferta exportadora de la Cooperativa.
 - Se deben establecer tablas de costos estándares para cada uno item de gastos asociados al proceso de extracción y envasado para la exportación, de manera que se manejen costos únicos.
 - Se debe optimizar la programación en la temporada de cosecha para ampliar los volúmenes definidos para cada lote y así disminuir el costo por kilo del análisis de origen botánico.
 - Se debe tender a realizar economías de escala en la adquisición de insumos.
 - La venta de miel fraccionada con denominación botánica compite con un sinnúmero de variedades de todo el mundo en el comercio internacional.
 - Los distintos estudios de mercado para la miel, describen a nivel internacional una valoración y apreciación de “sellos” y de características que puedan ser respaldadas como: condición orgánica, funcional, terapéutica, geográfico, Fairtrade, monofloral, pradera, montaña, bosque, etc.
 - No se observan barreras administrativas o sanitarias para el comercio de miel a los principales mercados importadores.
 - A través del estudio con la información histórica recopilada igualmente se determina que el mercado nacional sigue siendo una alternativa con buen margen de rentabilidad **que no debe ser dejada de lado.**
4. Desarrollo de capacidades orientadas a implementar y generar una cultura de innovación que facilite su gestión en todos los niveles del Modelo de Negocios a través de las Capacitaciones y actividades prácticas realizada por el CEGE Araucanía a los socios de la Cooperativa.
5. Difusión la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva a otras Cooperativa ,actividad que fue realizada el 23 de Agosto del 2019.

SECCIÓN IV: CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE LA PROPUESTA LÍNEA 2

10. COMPONENTES PRIORIZADOS DEL PLAN DE ACCIÓN

Indique cuales son los componentes priorizados del Plan de Acción que implementará en la línea 2, los cuales deben estar directamente vinculados al fortalecimiento de las empresas cooperativas y al sector agrario, agroalimentario y/o forestal.

- **Área Productiva:** Análisis de costos asociados en el ámbito productivo con la finalidad de tomar decisiones estratégicas relacionadas con las condiciones eficientes para la elaboración del producto. Comprar la cantidad de insumos y miel adecuada, evitar mantener un gran periodo capital inmovilizado en la planta que perjudique el flujo de efectivo de la Cooperativa y a través de nuevas formas de planificación del proceso se logre reducir los costos y vender el producto a un precio competitivo a nivel nacional.
- **Área Comercial:** Generar e implementar un plan comercial y de marketing sólido a través de diversos mecanismos existentes y se publicite la marca en distintas zonas del País y el mundo a través de diversos medios de comunicación y tecnológicos con el propósito de generar mayores ingresos. (Ejemplo: Venta por internet, Venta a través de revista u otros),
- **Área Financiera:** Establecer un Manual de Procedimientos Estandarizados de los nuevos procesos y actores involucrados que permita vincular el área productiva y comercial logrando identificar el nivel de inventario (capacidad de venta), capacidad de compra (ingresos en la cuenta corriente de la Cooperativa) entre otros aspectos necesarios, y con ello generar una Planificación General de toda la cadena de suministro que logre cumplir con los tiempos adecuados y permite realizar una proceso eficiente de transformación (Miel en panal o a granel a Miel Fraccionada). Se pretende tomar decisiones a través de una plataforma electrónica innovadora que facilite toda la información solicitada.

11. PROBLEMA Y/U OPORTUNIDAD DE LOS COMPONENTES PRIORIZADOS

Indique cuál es el problema y/u oportunidad que justifica la elección de los componentes priorizados del Plan de Acción que implementará en la línea 2.

Problemática y/o Oportunidad:

Área Productiva: “Estudio de Costos reales”, en la actualidad no ha sido posible determinar los costos reales de los procesos, sumado que el año 2019 existió un 60% menos en la producción de miel, lo cual a través del primer proyecto se identificaron las principales brechas de los procesos en donde “la fijación de precios” se realiza a través de un ajuste promedio de los costos variables de la producción (etiquetas, frascos, otros) y costos no variables tales como por ejemplo el transporte, lo cual no es un valor representativo sabiendo que al calcular a través de una medida de tendencia central como el promedio, no es posible analizar las variaciones del proceso lo cual genera errores en el cálculo y no se logra el margen propuesto por la Cooperativa.

Existe incertidumbre, lo cual además afecta en el valor de venta lo cual no permite establecer un intervalo de venta que permita un valor atractivo en caso de una compra de gran volumen.

Área Comercial: “Nuevos Mecanismos o productos, Plan de Marketing”, en la actualidad la Cooperativa no ha podido captar nuevos clientes de manera regular y tiene mecanismo de ventas limitados, participa en Ferias y vende a tiendas que conoce a través del tiempo. La venta a través de las redes sociales es nula ya que dichas plataformas se utilizan de carácter informativa y no en un ámbito comercial. Por otro lado, existe una sola persona parte del Directorio que se encarga de esta vital función lo cual no es suficiente para cumplir con los niveles de ventas que debería vender una empresa de reconocimiento a nivel nacional como es la Cooperativa Miel del Sur. Recientemente en el año 2019 se ha trabajado en una estrategia de descuentos por volumen comprado, lo cual se pretende fortalecer a través del “Estudio de Costos Reales” y así validar este nuevo mecanismo.

Área Financiera: “Vinculación del área Productiva y Comercial”, en la actualidad, en algunos momentos del año la gestión comercial se ha visto limitada por la inexistencia de productos al momento de vender en inventario, lo cual genera una mala perspectiva de cumplimiento con nuestros clientes potenciales (tiendas), y en otros momentos del año, la gestión comercial se ve con un inventario muy alto por vender que al ser una sola persona parte del Directorio que realiza otras actividades de alta dirección el tiempo limitado no le permite vender el stock disponible (capital inmovilizado). En definitiva no existe una planificación global de la cadena de suministro completa desde el proveedor hasta el cliente final, lo cual existe una asimetría de tiempos en los procesos que perjudica considerablemente a la Cooperativa ya que al existir un alto inventario, significa que hay una venta baja, lo cual el flujo corriente de dinero es bajo, lo cual dificulta a la Cooperativa cumplir con las obligaciones con sus proveedores y generar nuevas compras futuras para mantener el flujo (Proceso paralizado).

En este sentido a través de una planificación global del proceso completo se pretende lograr simetría y un flujo continuo del negocio.

12. JUSTIFICACIÓN DE LOS COMPONENTES PRIORIZADOS

Justifique la elección de los componentes priorizados del Plan de Acción, y cómo contribuyen al fortalecimiento de las empresas cooperativas y al sector agrario, agroalimentario y/o forestal.

Justificación

Área Productiva: “Estudio de Costos reales”, a través del análisis de costos, permitirá definir precios de ventas reales que logren el margen propuesto por la Cooperativa y además permitirá ser el documento basal para decidir sobre la rentabilidad de un negocio, específicamente en la venta de exportación.

Área Comercial: “Nuevos Mecanismos o productos, Plan de Marketing”, a través de nuevos mecanismos o productos se busca aumentar los niveles de ingresos logrando visibilizar la marca a nivel nacional e internacional, logrando disminuir la carga laboral de una miembro del Directorio, siendo realizado este proceso por un equipo multidisciplinario que tendrá como meta lograr un flujo constante de venta que permitirá financiar las labores de los vendedores.

Área Financiera: “Vinculación del área Productiva y Comercial”, a través de una plataforma tecnológica que contenga la información real de los niveles stock de la materia prima, producto en proceso y producto terminado y por otro lado la gestión financiera y flujo corrientes de la Cooperativa permitirá lograr una simetría de flujos de los recursos, dinero y que permitirá realizar un proceso eficiente desde la cosecha de la miel hasta el consumidor del producto señalado.

Con lo anterior se reducirán los costos, tiempos involucrados y se buscará aumentar los niveles de ingresos lo cual dará como resultante una mejor rentabilidad del negocio a través de un levantamiento de información real (Estudio de Costos), con nuevas formas de vender en el ámbito comercial vinculado a través de la planificación realizada por el área Financiera (Simetría de la información entre las tres áreas en estudio).

13. IMPACTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

Indique específicamente cuál es el impacto esperado de la implementación del Plan de Acción, en la gestión empresarial y en la generación de procesos de innovación en la cooperativa.

El impacto de la implementación del plan de acción es fortalecer y potenciar el nivel productivo de la Cooperativa Miel del Sur, sabiendo que existe una gran capacidad productiva que no está siendo utilizada por los factores detectados en la línea 1 (primer proyecto).

A través de un análisis de costos real del área productiva, nuevas formas de ventas o productos innovadores con publicidad asociada en la gestión comercial a través de un plan de marketing y simetría de información entre dichas áreas que sea trabajada por el área financiera permitirán un crecimiento real de la Cooperativa generando un negocio rentable a través de la toma de decisiones con información real en el momento adecuado afrontando las condiciones del entorno.

Con dichas herramientas la Cooperativa podrá determinar si un negocio en el ámbito de la exportación es rentable o no, lo cual podrá negociar con su cliente o rechazar el pedido.

En la actualidad existen solo 2 trabajadores de planta en la cual su trabajo es netamente productivo es decir transformar la miel en tambor a miel fraccionada, lo cual a través de este nuevo financiamiento y ya detectadas las brechas en la línea 1 (primer proyecto), se busca generar un flujo constante de venta a nivel nacional que permita financiar trabajadores en el área comercial, área que en la actualidad lo hace una persona que es miembro del Directorio y que su tiempo no es remunerado y que debe cumplir con obligaciones de alta dirección lo cual su tiempo es limitado para la Gestión Comercial. Con lo anterior se lograría fortalecer el área comercial, área más débil de la Cooperativa y que se pretende fortalecer con un plan de marketing potente.

Con lo anteriormente señalado, se busca que la Cooperativa sea visibilizada y reconocida por el público en general, captando nuevos clientes.

Teniendo información real, un plan de marketing potente y simetría en los flujos involucrados en el proceso de la elaboración de la miel se pretende lograr que la Cooperativa Miel del Sur desarrolle un negocio sostenible a través del tiempo.

| | | | |
|--|---|--|----------------------------|
| 14. PLAN DE TRABAJO² Defina un objetivo general y a partir de este desglose entre 3 a 5 objetivos específicos. | | | |
| 14.1. Objetivo general³ | | | |
| Implementar un plan de mejora en el área productiva, comercial y financiera a través de herramientas tecnológicas y nuevos productos que permitan reducir tiempos, costos y por otro lado aumenten los ingresos, lo cual de como resultante una mayor rentabilidad del negocio. | | | |
| Objetivo específico⁴ N°1 | | | |
| Análisis de costos reales a través de la estandarización de los registros en el área Productiva de la Cooperativa Mielles del Sur con el propósito de reducir los costos y tiempos asociados. | | | |
| Resultados esperados⁵ (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°1 | | Indicador de resultado⁶ | Mes de cumplimiento |
| 1 | Elaboración de un diagrama de flujos y procesos | Comprensión de la cadena de suministro completa identificando las relaciones | 1 |
| 2 | Registros automatizados | Implementación de registros automatizados | 3 |
| 3 | Análisis de costos y toma de decisiones | Reporte del análisis de costos y oportunidades de mejora | 4 |
| Describa el método para cumplir el objetivo específico N°1: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros. | | | |

² El **plan de trabajo** ordena y sistematiza información relevante para realizar la propuesta. Es una guía que interrelaciona los recursos tecnológicos, materiales, humanos, financieros, disponibles a fin de lograr determinados resultados y cumplir con los objetivos planteados.

³ 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.

⁴ Los **objetivos específicos** (OE) 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 cuantificable y verificable. Se expresan con un verbo que da cuenta de lo que se va a realizar.

⁵ Considerar que el conjunto de **resultados esperados** (RE) debe dar cuenta del logro del objetivo general de la propuesta. Un objetivo específico puede requerir del logro de uno o más resultados esperados para asegurar y verificar su cumplimiento.

⁶ Definir qué se medirá para cada resultado esperado. Corresponde a unidades, elementos o características que nos permiten medir aspectos cuantitativos o cualitativos. Siempre deben ser cuantificables, verificables, relevantes, concretos y asociados a un plazo. Existen indicadores de eficiencia, eficacia, calidad, productividad, rentabilidad, comercialización, sustentabilidad, sostenibilidad (medioambiental), organizacional, cultural, de difusión, etc.

La Metodología que se utilizará seguirá la línea de trabajo del plan de acción del primer proyecto, respondiendo a las brechas detectadas. En el área Operativa no existen registros automáticos electrónicos que puedan ser almacenados en una nube, en la actualidad se trabaja con registros manuales que genera un gran esfuerzo por parte del miembro del Directorio en registrar los datos a una planilla y poder generar análisis o cumplir con las normativa vigente de la producción de alimentos.

Por ello, lo primero que se realizará será un diagrama de flujos en donde se identifiquen los principales procesos, actores, relaciones y condiciones involucradas, con el objetivo de tener un panorama global de la actividad productiva y definir los datos a registrar que respondan a las inquietudes específicas del rubro. Tiempo del proceso, rendimiento del lote y de la maquinaria.

Teniendo los tiempos involucrados en los procesos y el rendimiento por lote, se podrá determinar el costo real de la producción de miel fraccionada.

Determinando los costos reales se realizará una clasificación ABC que consiste en ordenar los ítem desde el costo más incidente al costo menos incidente, lo cual permitirá determinar los ítem más influyentes en la elaboración del producto y focalizar las estrategias en como reducir de alguna forma los costos sin perder la calidad del producto.

Además a través del estudio de tiempos, rendimiento y costos se podrá determinar la merma generada por el proceso. Lo cual puede ser producido por dos causas, merma normal del proceso o ineficiencia del proceso por una actividad mal ejecutiva o por factores del entorno o logísticos o calidad del material entre otros. Con este estudio se pretende solucionar las problemáticas que se identifiquen con dicho estudio.

| Objetivo específico N°2 | | | |
|--|---|---|----------------------------|
| Desarrollar e implementar estrategias Comerciales a través de nuevos mecanismos y/o nuevos productos que logren aumentar el nivel de ventas de la Cooperativa Mieles del Sur. | | | |
| Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°2 | | Indicador de resultado | Mes de cumplimiento |
| 1 | Generar un plan de Marketing | Plan de Marketing elaborado | 2 |
| 2 | Investigación de nuevos productos innovadores y atractivos comercialmente | Generación de por lo menos 2 nuevos productos diferenciadores | 6 |
| 3 | Implementación de nuevos mecanismos de ventas y/o productos | Aumento en las ventas en relación a temporadas anteriores | 12 |
| Describe el método para cumplir el objetivo específico N°2: | | | |
| Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros. | | | |

Se formará un equipo multidisciplinario que tendrá como objetivo desarrollar e implementar estrategias de negocio innovadoras para aumentar las ventas, en donde se potenciará el área comercial con un asesor Comercial, Administrativo y de Exportación, lo cual se generará un perfil de cargo en donde el Directorio explicará las funciones que deben realizar y brechas a mejorar durante sus asesorías dentro de la Cooperativa.

Posterior a eso, se realizarán reuniones de trabajo para generar un plan de trabajo en donde se plasmen las principales estrategias a realizar, focalizando el esfuerzo en la implementación de nuevos mecanismos de ventas, tales como venta en línea, venta a través de revistas, ventas a pedido otros mecanismos.

Además se realizará un estudio de nuevos productos innovadores en conjunto con el Asesor de Exportación, buscando un sello a través de una investigación sólida, logrando productos diferenciadores para el mercado internacional y atractivos comercialmente.

Se realizará un análisis de la eficiencia y costos involucrados de los diversos nuevos mecanismos de ventas utilizados y que impactó generando en comparación a la venta que realizará la Cooperativa habitualmente utilizando solo dos mecanismo de venta (tiendas y ferias).

Objetivo específico N° 3

Vinculación del Área Productiva y Comercial a través de una plataforma tecnológica innovadora ajustada a las condiciones de la empresa que permita tener un flujo continuo de recursos y tiempos logrando un proceso eficiente de producción y comercialización.

| | Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°3 | Indicador de resultado | Mes de cumplimiento |
|---|--|---|---------------------|
| 1 | Generar estudio de las variables críticas en el proceso productivo-comercial | Reporte del estudio de las variables críticas | 7 |
| 2 | Prototipaje de plataforma vinculante del área productiva y comercial | Prototipo validado | 9 |
| 3 | Implementación de plataforma en la Cooperativa | Plataforma Implementada | 11 |

Describa el método para cumplir el objetivo específico N° 3:

Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.

El Área Financiera de la Cooperativa al comienzo desarrollará un simulador de una plataforma tecnológica que contendrá la información necesaria a través de los registros automatizados elaborados en el área productiva para la determinación de los costos reales presentados en el objetivo N°1 de este proyecto y la actividad comercial que se desarrolle en el objetivo N°2 permitiendo identificar los requerimientos y contingencias que puedan suceder en el proceso de evaluación que permita desarrollar una plataforma tecnológica en donde se visualicen los niveles de inventario, niveles de venta, y con el apoyo de herramientas bancarias analizar el flujo de efectivo y la capacidad de compra logrando un flujo continuo del proceso.

En definitiva se realizarán prototipados que serán evaluados para mejorar la entrega de la información, siendo la plataforma basal para la toma de decisiones.

| Objetivo específico N° 4 | | | |
|--|---|-------------------------------|----------------------------|
| Realizar capacitaciones a los productores y socios de la Cooperativa que permita generar ideas innovadoras para potenciar el negocio y potencia el trabajo Colaborativo. | | | |
| Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°4 | | Indicador de resultado | Mes de cumplimiento |
| 1 | Capacitaciones a los socios de la Cooperativa | 2 Sesiones de Trabajo | 6 |
| Describe el método para cumplir el objetivo específico N° 4: | | | |
| Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros. | | | |
| <p>Para cumplir con el objetivo específico señalado, al inicio se realizarán reuniones con la asesoría Contable realizada por CEGE araucanía que buscará focalizar las capacitaciones en búsqueda de generar ideas concretas con mirada a la innovación del negocio.</p> <p>A través de estos talleres se dará la instancia para generar una lluvia de ideas que logren ser canalizadas a través de un modelo de negocio y ver la factibilidad técnica y económica de lo trabajado. Lo cual será un espacio para dialogar y escuchar ideas que no hayan sido consideradas y poder implementarlas a futuro.</p> | | | |

| Objetivo específico N° 5 | | | |
|---|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| Difundir la experiencia de fomento de la innovación en la Cooperativa y su modelo de negocios alineado a una estrategia competitiva | | | |
| Resultados Esperados (RE) que se espera conseguir para validar el cumplimiento del objetivo específico N°5 | | Indicador de resultado | Mes de cumplimiento |
| 1 | Actividad de Cierre del Proyecto | Actividad de Cierre realizada | 12 |
| <p>Describa el método para cumplir el objetivo específico N° 5: Indique y describa detalladamente cómo logrará el cumplimiento de este objetivo específico. Considerar todos los procedimientos que se van a utilizar, como tipo de análisis, equipamiento, productos, ensayos, técnicas, tecnologías, manejo productivo, entre otros.</p> <p>Se realizará una actividad de cierre vinculando a otras cooperativas, con el fin de dar a conocer los resultados del presente proyecto y sus proyecciones futuras como empresa, tanto para dar a conocer sus socios como a los beneficiarios del entorno.</p> | | | |

15. CARTA GANTT

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

| Nº Objetivo específico | Nº Resultado Esperado | Actividades | Meses | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------------|--|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | 1.1 | Elaboración de un diagrama de flujos y procesos | X | | | | | | | | | | | |
| 1 | 1.2 | Registros automatizados | | X | X | | | | | | | | | |
| 1 | 1.3 | Análisis de costos y toma de decisiones | | | | X | | | | | | | | |
| 2 | 2.1 | Generar un plan de Marketing | | X | | | | | | | | | | |
| 2 | 2.2 | Investigación de nuevos productos innovadores y atractivos comercialmente | | | X | X | X | X | | | | | | |
| 2 | 2.3 | Implementación de nuevos mecanismos de ventas y/o productovs | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | |
| 3 | 3.1 | Generar estudio de las variables críticas en el proceso productivo-comercial | | | | | | X | X | | | | | |
| 3 | 3.2 | Prototipaje de plataforma vinculante del área productiva y comercial | | | | | | | | X | X | X | | |
| 3 | 3.3 | Implementación de plataforma en la Cooperativa | | | | | | | | | | | X | |
| 4 | 4.1 | Capacitaciones a los socios de la Cooperativa | | | | | | X | | | | | | X |
| 5 | 5.1 | Actividad de Cierre del Proyecto | | | | | | | | | | | | X |

| 16. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN PROGRAMADAS | | | |
|--|------------------------------------|--|---|
| Indicar las actividades de difusión que contempla el proyecto. Considerar las actividades al interior de la cooperativa y en el territorio | | | |
| Tipo de actividad | Tipo de participantes | Lugar de realización de la actividad | Mes de realización de la actividad |
| Charla de cierre del proyecto | Cooperativa y comunidad en General | Ex Escuela Rural, colonia la radio s/n Frutillar | 12 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

17. ORGANIZACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DE LA PROPUESTA

17.1. 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 de los integrantes del 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 alterno | 5 | Profesional de apoyo administrativo |
| 3 | Equipo Técnico | | |

Considerar:

1. Deben incluir al menos un miembro de la cooperativa dentro del equipo técnico.
2. Se puede contemplar la contratación de un **profesional administrativo contable** para el registro de gastos, cumplimiento de obligaciones de acuerdo a instructivo financiero y la elaboración de los informes financieros (considerar en número 5; Profesional de apoyo administrativo).

| Nº Cargo | Nombre persona | Formación/ Oficio/Profesión | Describir claramente la función en la propuesta |
|----------|--------------------------------|--------------------------------|---|
| 1 | AURA MAGALI MANRIQUEZ GALLARDO | PROFESORA Y APICULTORA | COORDINADORA GENERAL DEL PROYECTO |
| 2 | ELIZABETH HARRIET EELES | ADMINISTRADORA Y APICULTORA | COORDINADOR ALTERNO DEL PROYECTO |
| 5 | MANUEL ALBERTO TRUJILLO ORTEGA | INGENIERO INDUSTRIAL CIVIL | ENCARGADO DE FINANZAS Y PROYECTOS, ENCARGADO DE RENDIR LOS GASTOS Y CUMPLIR CON LAS FUNCIONES DEL ÁREA DE FINANZAS, PAGOS, IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y TOMA DE DECISIONES EN CONJUNTO CON LAS COORDINADORAS |

17.2. Servicios de Terceros⁷

Si la entidad postulante tiene previsto la contratación de servicios de terceros para abordar los requerimientos de la propuesta, describa qué servicios serán externalizados, y qué actividades van a realizar.

Asesor Comercial: Profesional a fin al rubro, encargado de potenciar las falencias presentadas en el ámbito comercial generando nuevos mecanismos de ventas y ejecutarlas con un equipo de vendedores para potenciar la venta de la Cooperativa y realizar un estudio de los resultados obtenidos.

Asesor de Exportación: Se continuará con el profesional Hector Escobar, lo cual sus principales funciones será buscar alternativas para lograr un producto diferenciador que cumpla con la normativa vigente de exportación y que sean productos atractivos comercialmente.

Asesor Administrativo: Profesional a fin al rubro que orientará a mejorar los procesos administrativos respondiendo a las contingencias presentada en la nueva estructura de venta y actividad productiva. Apoyará al Encargado de Finanzas en la Vinculación de las dos áreas para lograr simetría de información.

Asesor Contable: CEGE Araucanía seguirá asesorando igualmente que en el primer proyecto, lo cual se continuará el trabajo en la mejora de la situación tributaria de la Cooperativa y el desarrollo de talleres para potenciar la innovación en los miembros productores de la Cooperativa.

⁷ Se entiende por terceros quienes no forman parte del equipo técnico 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 6. FICHA DEL EQUIPO TÉCNICO.

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los integrantes del equipo técnico.

| | |
|---|--------------------------------|
| Nombre completo: | Aura Magali Manriquez Gallardo |
| RUT: | |
| Nacionalidad: | Chilena |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | Puerto Montt |
| Cuidad: | Puerto Montt |
| Región: | Los Lagos |
| Teléfono fijo: | |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| Profesión/Oficio: | profesora |
| Nombre institución donde trabaja: | Cooperativa Mieles del Sur |
| Cargo: | Gerente Comercial |
| Género (Masculino o Femenino): | Femenino |
| Etnia (indicar si es que pertenece a alguna etnia): | NO |

| | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| Nombre completo: | Elizabeth Harriet Eeles |
| RUT: | |
| Nacionalidad: | Britanica |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | Frutillar |
| Cuidad: | Frutillar |
| Región: | Los Lagos |
| Teléfono fijo: | |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| Profesión/Oficio: | Administradora y Apicultora |
| Nombre institución donde trabaja: | Cooperativa Mieles del Sur |
| Cargo: | Presidente |
| Género (Masculino o Femenino): | Femenino |

| | |
|---|----|
| Etnia (indicar si es que pertenece a alguna etnia): | NO |
|---|----|

| | |
|---|-----------------------------------|
| Nombre completo: | Manuel Alberto Trujillo Ortega |
| RUT: | |
| Nacionalidad: | Chileno |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | Frutillar |
| Cuidad: | Frutillar |
| Región: | Los Lagos |
| Teléfono fijo: | |
| Celular: | |
| Correo electrónico: | |
| Profesión/Oficio: | Ingeniero Civil Industrial |
| Nombre institución donde trabaja: | Cooperativa Mieles del Sur |
| Cargo: | Encargado de Finanzas y Proyectos |
| Género (Masculino o Femenino): | Masculino |
| Etnia (indicar si es que pertenece a alguna etnia): | NO |

ANEXO 7. ANTECEDENTES GENERALES DE LA COOPERATIVA

Debe indicar los siguientes datos de la cooperativa:

| DATOS DE COOPERATIVA | |
|---|--|
| Nombre cooperativa: | Cooperativa Agrícola Apicultores del Sur |
| Nombre representante legal: | Aura Magali Manríquez Gallardo |
| Cargo Representante legal: | Presidente |
| Dirección (calle, número): | |
| Comuna: | Frutillar |
| Ciudad: | Frutillar |
| Región: | Los Lagos |
| Teléfono: | |
| E mail: | |
| Rubro: | Agrícola |
| Sector: | Apicultura |
| Subsector: | Cooperativas |
| Servicios y/o productos que comercializa: | Miel, servicio extracción y envasado de miel, capacitaciones y organizaciones de eventos |
| Sitio web: | |
| Fecha registro: | 2007 |
| Fecha publicación: | Agosto 2007 |
| Número de socios: | 11 |
| Número de socios (femenino): | 4 |
| Número de socios (masculino): | 7 |
| Promedio de la edad de los socios: | 60 |
| N° de socios cuya edad es inferior a 35 años: | 1 |
| Etnia predominante entre los socios: | - |
| Total de ventas (UF últimos 3 años): | |
| Total de exportaciones (USD últimos 3 años): | |

| DATOS DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|-----|--------------------------------|---------------------------------|---|-------------------------|--------------------|-------------|
| N° | Nombre del socio | Rut | Fecha de nacimiento (dd/mm/aa) | Año de ingreso a la cooperativa | Tipo de terreno de socio (arrendada, propia, comodato/mediería) | Tamaño del terreno (ha) | Cultivo principal | N° de hijos |
| 1 | ORLANDO LEONEL ALVARADO BILBAO | | | 10-06-2010 | Arrendado | | Abejas, hortalizas | 2 |
| 2 | ARISTEO IVÁN RÍOS TRIVIÑO | | | 10-06-2010 | Arrendado | | Abejas | 3 |
| 3 | LEOPOLDO RÍOS MARTINEZ | | | 10-06-2010 | Propio | | | |
| 4 | GUIDO GALLARDO VELASQUEZ | | | 09-07-2010 | Propio | | Abejas | 1 |
| 5 | AMÉRICO REYES MUÑOZ | | | 09-07-2010 | Propio | | Abejas | |
| 6 | MARCIA NIKLITSCHK EMIG | | 08-04-1959 | 09-07-2010 | Propio | 28,06 | Abejas | 2 |
| 7 | ELIZABETH HARRIET EELES | | 12-07-1944 | 08-10-2010 | Arrendado | | Abejas | 1 |
| 8 | JUAN MORAGA APABLAZA | | | 26-04-2011 | Propio | | Abejas, papas | 3 |
| 9 | AURA MAGALI MANRIQUEZ GALLARDO | | | 26-04-2011 | Propio | | | 2 |
| 10 | ELDA XIMENA PEREZ ROJAS | | 03-04-2012 | | Propio y arrendado | | Abejas | 2 |
| 11 | PHILIPPE ANDRÉ GASTAL FERRANDO | | 20-12-2016 | | Arrendado | | Abejas | 2 |