



## INFORME TECNICO FINAL

<b>Nombre del proyecto</b>	Innovando a través de la transferencia de un modelo de gestión en la cadena de valor ovina, desde el productor hasta el consumidor, incorporando una estructura asociativa que genere impacto en la AFC.
<b>Código del proyecto</b>	2018-0345
<b>Nº de informe</b>	FINAL
<b>Período informado</b>	Desde 01-05-2020 al 30-11-2020
<b>Fecha de entrega</b>	18-12-2020

<b>Nombre coordinador</b>	Juan Carlos Villagra Retamal
<b>Firma</b>	

## CONTENIDO

1. ANTECEDENTES GENERALES .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3. RESUMEN EJECUTIVO .....	4
4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO .....	22
5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	22
6. RESULTADOS ESPERADOS (RE) .....	23
7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO .....	36
8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO.....	36
9. POTENCIAL IMPACTO .....	38
10. CAMBIOS EN EL ENTORNO .....	38
11. DIFUSIÓN .....	40
12. PRODUCTORES PARTICIPANTES .....	40
13. CONSIDERACIONES GENERALES .....	40
14. CONCLUSIONES .....	42
15. RECOMENDACIONES .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
16. ANEXOS.....	44
17. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	GESTION RURAL PARA EL SUR GESUR LTDA.
Nombre(s) Asociado(s):	
Coordinador del Proyecto:	JUAN CARLOS VILLAGRA RETAMAL
Regiones de ejecución:	ARAUCANIA
Fecha de inicio iniciativa:	05-11-2018
Fecha término Iniciativa:	30-10-2020

## 2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto	
Aporte total FIA	
Aporte Contraparte	Pecuniario
	No Pecuniario
	Total

Acumulados a la Fecha	
Aportes FIA del proyecto	
1. Aportes entregados	Primer aporte
	Segundo aporte
	Tercer aporte
	Cuarto aporte
	Quinto Aporte
	Sexto Aporte
24-04-2020	Séptimo Aporte
	Octavo Aporte
2. Total de aportes FIA entregados (suma N°1)	
3. Total de aportes FIA gastados	
4. Saldo real disponible (N°2 – N°3) de aportes FIA	



**2.- Web Comunes:** Se actualizan las web Cooperativas, con nuevos cambios gráficos, donde pueden encontrar catálogo de productos, spot promocional e historia organizacional entre otros, a través de su dominio y hosting en la red.

a) Lautaro: <https://www.ovinoslautaro.cl>

b) Angol: <http://www.oviangol.cl>

**3.- Difusión y promoción del cordero hacia el mercado local:** Se trabaja en conjunto a los productores y se lanzan los Spot comunales para cada organización se encuentran terminados y Disponible en web comunales, diseño de los catálogos de cortes gourmet para cada organización y además se culmina con la realización del curso gastronómico de preparaciones de cordero vía audiovisual, para lo cual se crean 4 capsulas con diferentes preparaciones gourmet y clásicas de cordero, para difusión y promoción de su producción, además de la difusión audiovisual de Oviangol esquila .



**Curso Difusión Gastronómica**

**(Capsulas enviadas a FIA)**



Desarrollo Spot.



Difusión Oviangol

**5.- Escuela de Pastores en cada Comuna:** Culmina la escuela de pastores Ovinos (iniciativa generada hace décadas en Europa), y replicada por el CIDOM-FIA con el objetivo de generar capacidades técnicas productivas, con la generación de un manual de lo abordado durante todos estos meses, este material es adecuado a cada realidad productiva comunal, por tanto es un instructivo mes a mes con las principales actividades e hitos que deben preocuparse los productores en el ciclo ovino. (Anexo 2, Manual Ovino)

✚ “PRODUCCION OVINA EN EL SECTOR PERIFÉRICO A LAUTARO”

✚ “PRODUCCION OVINA EN EL SECTOR PERIFÉRICO DE ANGOL”



Escuela Pastores Lautaro



Escuela Pastores Angol

**6.- Generación de Convenios con Actores locales:** Se genera los primeros convenios, estableciendo vínculos para cada organización con las plantas faenadoras locales que abarcan el sector de transformación, agregación de valor y servicios dentro de la propuesta de articulación local, en este caso sería para Lautaro, la faenadora de carnes de cecinas Lautaro a través de su dueño y representante legal Gerardo Soto y en Angol la Faenadora de Carnes Angol, a través de su gerente Ramón Kong, para lo cual ya se han establecido reuniones previas para articular los productores enlazados en sus cooperativas y pasar a un proceso de valor agregado para cada organización. ( Anexo 3, Formato Convenio planta)

**7.- Actividad de promoción directa:** Dentro de las actividades de promoción directa se grabaron las secciones gastronómicas de platos que fueron incluidas en el spot, por otra parte debido al acontecer nacional por el covid-19, las actividad de promoción comercial directa cambiaron por capsulas audiovisuales para Angol y la compra de materia prima para Lautaro.



Imágenes audiovisuales.

**9.- Elaboración Plan Estratégico:** Culmina el proceso de elaboración de los planes estratégicos comunales que son entregados a cada organización al final de la propuesta, estos son validados por los actores organizacionales para lo cual se trabaja durante estos meses vía remota para la validación conjunta de ellos. (Anexo 4, Plan Estratégicos comunales.)

### 3.2 Resumen del proyecto

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante todo el período de ejecución del proyecto. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

**1.- Modelo Organizacional:** Se tomaron en ambas comunas los acuerdos de constitución de cooperativas, para lo cual se trabajó con el proceso del desarrollo participativo de los estatutos organizacionales, concertando fecha de constitución para el caso de Lautaro 12 de Noviembre a las 10:30 hrs. y para la organización de Angol queda definida con fecha 25 de Noviembre a las 10:30 hrs., ( Acta de constitución , Anexos 1 Informe 1)

#### Angol.

**a) Nombre y Definición:** COOPERATIVA DE PRODUCTORES OVINOS DE ANGOL, DE NOMBRE DE FANTASIA OVIANGO, AGRUPACIÓN DE PRODUCTORES OVINOS, PERTENECIENTES A COMUNIDADES INDIGENAS Y PARTICULARES PROVENIENTES DE LA CORDILLERA Y EL VALLE DE ANGOL.

**b) Antecedentes que llevaron a los organizadores a constituir una empresa de tipo cooperativo son los siguientes:** COLABORAR CON EL DESARROLLO DE LA COMUNA DE ANGOL, A TRAVÉS DE LA PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE CON SELLO CALIDAD ANGOL, GENERAR UN CAMBIO EN EL SISTEMA DE CRIANZA, DANDO VALOR AGREGADO A TODA NUESTRA PRODUCCION PARA UNA MEJOR RENTABILIDAD DE LOS COOPERADOS EN LA COMERCIALIZACION, DE ESTA MANERA VENDER DIRECTAMENTE NUESTRA PRODUCCION EN EL MERCADO Y GENERAR NUESTRO PROPIO PUNTO DE VENTA COMO ORGANIZACIÓN.

#### **MISION**

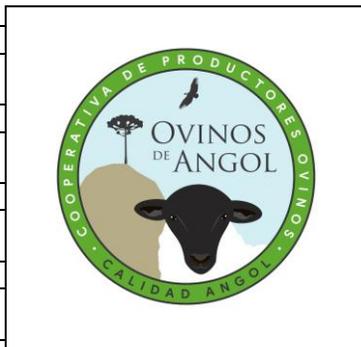
GENERAR SINERGIA EN EL GRUPO A TRAVES DE LA ADQUISICION DE CONOCIMIENTOS, INFRAESTRUCTURA Y TECNIFICACION NECESARIA PARA PRODUCIR MAS Y DE MEJOR CALIDAD NUESTROS PRODUCTOS, MEDIANTE UNA ADECUADA COMERCIALIZACION EN CONJUNTO, PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE NUESTROS PRODUCTORES Y SUS FAMILIAS.

**VISION**

CRECER COMO COOPERATIVA E INTEGRAR A FUTUROS PRODUCTORES DE LA COMUNA Y SER RECONOCIDA POR LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS A TRAVES DE UN SELLO DE CALIDAD ANGOL QUE LA IDENTIFIQUE.

POSICIONAR LA COOPERATIVA PARA OBTENER MEJORES PRECIOS POR NUESTROS PRODUCTOS, LO QUE PERMITIRA UN MEJOR BIENESTAR ECONOMICO DE LOS INTEGRANTES DE LA AGRUPACION.

**c) Logo:**



**Lautaro**

**a) Nombre y Definición:** Cooperativa de Productores Ovinos de LAUTARO, NOMBRE DE FANTASIA OVITOQUI, AGRUPACION DE AGRICULTORES QUE BUSCA POTENCIAR EL DESARROLLO ECONOMICO A TRAVES DE LA PRODUCCION OVINA Y AGROPECUARIA LOCAL PARA ASEGURAR EL BIENESTAR FAMILIAR, LA DE NUESTROS COOPERADOS Y AGREGAR VALOR A LA CARNE DE CORDERO Y SUS DERIVADOS.

**b) antecedentes que llevaron a los organizadores a constituir una empresa de tipo**

**cooperativo son los siguientes:** COLABORAR CON EL DESARROLLO DE LA COMUNA DE LAUTARO, SER RESPONSABLES DE FORMA INDIVIDUAL Y COLECTIVA, PARA LA BUSQUEDA DE MEJORES MERCADOS PARA NUESTRA PRODUCCION, CONSEGUIR COMO CONSECUENCIA UN MEJOR PRECIO POR NUESTROS PRODUCTOS, ENTREGANDO UN CORDERO DE CALIDAD Y TODO LOS DERIVADOS OVINOS Y AGROPECUARIOS, POCESIONANDONOS COMO COOPERATIVA DE LAUTARO, EN LA REGION Y A NIVEL NACIONAL.

**MISION**

ORGANIZARNOS A TRAVES DE NUESTRA COOPERATIVA PARA MAXIMIZAR LA PRODUCCION CON LOS RECURSOS DISPONIBLES PARA PRODUCIR CARNE OVINA, SUS DERIVADOS DE CALIDAD Y PRODUCTOS AGROPECUARIOS, Y DE ESTA FORMA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE NUESTRO RUBRO, PARA ASEGURAR EL BIENESTAR FAMILIAR Y LA DE NUESTROS COOPERADOS.

**VISION**

POTENCIAR UNA ORGANIZACIÓN COOPERATIVA QUE ACTUE COMO PODER COMPRADOR, Y QUE PERMITA DESARROLLARNOS INTEGRALMENTE Y MANTENERNOS EN EL RUBRO.

**c) Logo:**



**2.- Se realizo la transferencia de experiencia de innovación en el mercado y comercialización de cortes gourmet, destino de cortes, productos con mayor demanda y líneas de negocio del cordero. Modelo de Negocio:** Se trabajo en jornadas de intercambio en conjunto con los productores locales, exponiendo la experiencia comercial y toda la cadena de valor ovina en el marco de los cortes gourmet de cordero, para lo cual nos acompaña de relator el Médico Veterinario y Gerente de Corderos del Sur, Cristian Bertolotto integrando los puntos de vista de innovación en torno al mercado gourmet del cordero.( Anexo 2 Informe 2, lista de asistencias y fotografías).



Relatoría Mercado

**3.- Web Comunales:** Junto a cada organización se trabajo en el domino web a elegir, y características de la web, para lo cual se trabaja participativamente en cada organización, terminan las web comunales, de acuerdo a lo estipulado en el objetivo 4 OE 4.3 y se ponen en operatividad, a través de su dominio y hosting en la red. ( Anexo 3 Informe 2 web).

a) Lautaro: <https://www.ovinoslautaro.cl>

b) Angol: <http://www.oviangol.cl>

**4.- Trasferencia experiencia de Innovación Gira a Ovicooop:** Durante el mes de Julio 2019 se desarrollaron las giras comunales de cada organización a Ovicooop, con el objetivo de seguir el proceso de transferencia de la experiencia de innovación en mercado y comercialización de cortes gourmet de corderos, destacando a través de una jornada de capacitación los brechas iniciales, salida de productos a mercado y desarrollo de líneas de negocio del cordero para dar valor agregado al modelo de negocio. (Anexo 4 Informe 2, lista asistencia y fotografías)



Visita Lautaro



Visita Angol

**5.- Escuela de Pastores en cada Comuna:** Se realizó con éxito la formación de los productores a través de la escuela de pastores ovinos (iniciativa generada hace décadas en Europa), y replicada por el CIDOM-FIA con el objetivo de generar capacidades técnicas productivas, para poder afrontar problemáticas y brechas productivas detectadas en el diagnóstico, se culmina con la creación de un manual técnico del curso ovino adecuado a cada zona.



Escuela Pastores Lautaro



Escuela Pastores Angol

**6.- Difusión y promoción del cordero hacia el mercado local:** Se trabajó en conjunto a los productores en el desarrollo de Spot comunales para cada organiza, además del diseño de los catálogos de cortes gourmet para cada organización. (Anexo 6 Informe 2, CD Catálogos de productos.)



Desarrollo Catalogo Web.



Producción Spot comercial

**7.- Diagnostico Productivo Elaborado:** Se realizó diagnóstico productivo para de datos cuantitativos con sus respectivos registros productivos e indicadores, de esta manera permite establecer un diagnostico duro y sus respectivas brechas. ( Anexo 7,Informe 2 diagnostico)

**a) Lautaro:**

Análisis Global

- ✓ 13 varones, 07 mujeres. (edad promedio 46 años), 19 usuarios de INDAP, 01 No.
- ✓ 04 usuarios cuentan con iniciación de actividades, 16 no.
- ✓ 11 usuarios han recibido incentivos en PDI para el rubro, 9 no.
- ✓ 07 usuarios han sido beneficiados con praderas suplementarias, 13 no.
- ✓ 07 usuarios han sido beneficiados con SIRDS, 13 no.

Análisis Productivo

- ✓ Superficie total para el rubro 114 há., de estas 64 há corresponden a praderas naturales y 49 há son praderas mejoradas.

Masa ganadera ovina:

- ✓ 597 vientres (ovejas y borregas) y 38 carneros.
- ✓ 355 hembras son de raza Suffolk , 134 Texel, 98 híbridos y 6 hembras criollas.
- ✓ 15 carneros suffolk , 4 carneros texel.
- ✓ Alerta N° 1: 42% de los usuarios no separa carnero (8 usuarios ), esto repercute en la oferta final (corderos no homogéneos) en una fecha determinada (pues se presentan partos durante todo el año). Sólo 12 usuarios separan carnero en el año.
- ✓ 3% de Infertilidad.
- ✓ Se observa un bajo porcentaje de reposición de hembras al rebaño.

Manejo sanitario:

- ✓ Se observa que existe preocupación por el manejo sanitario 100% lo realiza ( Análisis de productos, épocas, dosificación y formas) en la masa ganadera,
- ✓ 7 productores no vacunan. Y 100% solo una vez.

Infraestructura:

- ✓ productores no cuentan con cobertizo
- ✓ 7 usuarios cuentan con manga ( 37% no tiene)
- ✓ 2 usuarios no tienen corrales

Uso de registros:

- ✓ 5 Productores cuentan con registros
  
- ✓ Venta temporada anterior: 457 corderos

Índices

Opar-Oenc.	Oenca-cv	Opar-cv	cventa-OE	Mortalidad
1	2	2	2	0
índice de fertilidad	índice de pariciones	índice de prolificidad	índice reproductivo	índice de mortalidad
<b>0,97</b>	<b>1,3</b>	<b>1,36</b>	<b>0,85</b>	<b>0,08</b>

b) Angol:

Análisis Global

- ✓ 19 varones, 5 mujeres. (edad promedio 46 años).
- ✓ 16 usuarios de INDAP, 05 No.
- ✓ 06 usuarios cuentan con iniciación de actividades, 15 no.
- ✓ 12 usuarios han recibido incentivos en PDI para el rubro, 11 no.
- ✓ 11 usuarios han sido beneficiados con praderas suplementarias, 5 no.
- ✓ 07 usuarios han sido beneficiados con SIRDS, 12 no.

#### Análisis Productivo

- ✓ Superficie total para el rubro 279 há., 10 ha. Prom. De estas 231 há corresponden a praderas naturales y 56 há son praderas mejoradas.

#### Masa ganadera ovina:

- ✓ 552 vientres (ovejas y borregas) y 29 carneros.
- ✓ 25 hembras son de raza Romey , 393 Suffolk, 24 Texel, 56 híbridos ( Suffolk-Texel) y 6 hembras criollas.
- ✓ 7 carneros híbridos , 13 Suffolk, 10 carneros texel.
- ✓ Alerta N° 1: 50% de los usuarios no separa carnero (12 usuarios ), esto repercute en la oferta final (corderos no homogéneos) en una fecha determinada (pues se presentan partos durante todo el año). Sólo 8 usuarios separan carnero en el año.
- ✓ 5% de Infertilidad.
- ✓ Se observa un bajo porcentaje de reposición de hembras al rebaño.

#### Manejo sanitario:

- ✓ Se observa que existe preocupación por el manejo sanitario 100% lo realiza (Análisis de productos, épocas, dosificación y formas) en la masa ganadera.

- ✓ 4 productores no vacunan. Y 100% solo una vez.

#### Infraestructura:

- ✓ 8 productores no cuentan con cobertizo
- ✓ usuarios cuentan con manga ( 70% no tiene)
- ✓ usuarios no tienen corrales

#### Uso de registros:

- ✓ 1 Productores cuentan con registros

**8.- Constitución de Cooperativas comunales de acuerdo a modelo organizacional:**  
Luego de un arduo trabajo participativo se realizó la constitución de la Cooperativa Ovinos Lautaro OVITOQUI y Cooperativa Ovinos Angol OVIANGOL.



Nota Municipio de Lautaro



Constitución Angol

**10.- Generación de Convenios con Actores locales:** Se trabajó en la generación de convenios, estableciendo vínculos para cada organización con las plantas faenadoras locales que abarcan el sector de transformación, agregación de valor y servicios dentro de la propuesta de articulación local, en este caso sería para Lautaro, la faenadora de carnes de cecinas Lautaro a través de su dueño y representante legal Gerardo Soto y en Angol la Faenadora de Carnes Angol, a través de su gerente Ramón Kong, para lo cual ya se han establecido reuniones previas para articular los productores enlazados en sus cooperativas y pasar a un proceso de valor agregado para cada organización.

**11.- Elaboración Plan Estratégico:** Culmina el proceso de elaboración de los planes estratégicos comunales que serán entregados a cada organización al final de la propuesta, estos son validados por los actores. ( Anexo 4, planes estratégicos)

#### 4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Transferir el modelo de innovación que ha venido desarrollando Ovicoop, generado a través de la gestión de la cadena de valor Ovina de forma asociativa, permitiendo la agregación de valor al cordero a través de cortes gourmet, al mejorar y promocionar la producción y el consumo ovino en la Araucanía.

#### 5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

##### 5.1 Porcentaje de Avance

El porcentaje de avance de cada objetivo específico se calcula luego de determinar el grado de avance de los resultados asociados a éstos. El cumplimiento de un 100% de un objetivo específico se logra cuando el 100% de los resultados asociados son alcanzados.

Nº OE	Descripción del OE	% de avance a la fecha <sup>1</sup>
1	Transferencia del Modelo organizativo y de articulación.	100
2	Elaborar un diagnóstico productivo en relación al modelo de organización que se quiere alcanzar; mediante el cual se identificarán con precisión las brechas que deben ser resueltas.	100
3	Implementar un modelo de gestión para estandarizar la carne de cordero en torno a un sello de calidad propio y con identidad local. "Protocolo de Producción".	100
4	Transferencia de la experiencia de innovación en el mercado y comercialización de cortes gourmet, destino de cortes, productos con mayor demanda líneas de negocio del cordero, Modelo de negocio.	100
5	Realización de Coching Organizacional en el ámbito asociativo.	100
6	Realizar acciones de Formación y capacitación a través de la creación de una escuela de pastores ovinos	100
7	Promocionar y difundir el Cordero, a través de una correcta promoción de los atributos de la carne ovina local con trazabilidad, desde su origen, la sanidad del predio, la manufactura industrial y la comercialización a través de cortes y platos preparados por chef reconocidos.	100
8	Elaboración Plan Estratégico Comunal, generada con la información obtenida de los objetivos trabajados anteriormente.	100

<sup>1</sup> Para obtener el porcentaje de avance de cada Objetivo específico (OE) se promedian los porcentajes de avances de los resultados esperados ligados a cada objetivo específico para obtener el porcentaje de avance de éste último.

## **6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)**

Para cada resultado esperado debe completar la descripción del cumplimiento y la documentación de respaldo.

### **6.1 Cuantificación del avance de los RE al término del proyecto**

El porcentaje de cumplimiento es el porcentaje de avance del resultado en relación con la línea base y la meta planteada. Se determina en función de los valores obtenidos en las mediciones realizadas para cada indicador de resultado.

El porcentaje de avance de un resultado no se define según el grado de avance que han tenido las actividades asociadas éste. Acorde a esta lógica, se puede realizar por completo una actividad sin lograr el resultado esperado que fue especificado en el Plan Operativo. En otros casos se puede estar en la mitad de la actividad y ya haber logrado el 100% del resultado esperado.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>2</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>3</sup>	Fórmula de cálculo <sup>4</sup>	Estado actual del indicador <sup>5</sup>	Meta del indicador (situación final) <sup>6</sup>	Fecha alcance meta programada <sup>7</sup>	
1	1	Productores capacitados en Modelo Organizativo y de articulación Transferido.	Talleres Modelo Organizativo y articulación	Nº Talleres Totales	2	2	15-12-2018	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Esta actividad marca parte de uno de los primeros Hitos dentro del proyecto, que se enfoca en mostrar y transferir el modelo organizativo y de articulación que ha desarrollado, de esta manera se busca interiorizar y dar una perspectiva global de lo que se puede lograr en el rubro de manera organizativa en cada comuna, generando espacios de articulación e integración en cada territorio. Se establece como primera meta este taller inicial de manera de Hito, debido a que es un eje vinculante con todas las demás actividades y resultados, que finalmente una vez transferida toda la experiencia quedara plasmada en cada organización en sus respectivos planes estratégicos comunales.								
Documentación de respaldo								
Entregado Informe N°1								

<sup>2</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>3</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>4</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>5</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>6</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>7</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado <sup>8</sup> (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador <sup>9</sup>	Fórmula de cálculo <sup>10</sup>	Estado actual del indicador <sup>11</sup>	Meta del indicador (situación final) <sup>12</sup>	Fecha alcance meta programada <sup>13</sup>	
1	1.2	Generación de Convenios con Actores Locales.	Generación convenios con actores locales.	Nº convenios Totales	2	2	30-03-2020	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Esta actividad forma parte de uno de los primeros Hitos dentro del proyecto, que se enfoca en mostrar y transferir el modelo organizativo y de articulación que ha desarrollado, de esta manera se busca generar espacios de articulación e integración en cada territorio, proyectándolos en el tiempo, para esto se ha establecido una vez conformadas las organizaciones la generación de convenios con actores estratégicos en sus territorios, para esto se establecieron vínculos con las respectivas plantas faenadoras locales para generar estos convenios de colaboración.								
Documentación de respaldo								
Anexo 3, convenios plantas.								

<sup>8</sup> Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

<sup>9</sup> Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

<sup>10</sup> Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

<sup>11</sup> Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

<sup>12</sup> Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

<sup>13</sup> Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
2	2.1	Diagnostico o Productivo Elaborado	Diagnostico Estratégico	N° Diagnósticos estratégicos comunales	2	2	30-05-2019	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
En cuanto a este objetivo se avanza y culmina de acuerdo a lo planificado en la carta Gantt del proyecto, obteniendo una radiografía de la situación y realidad productiva por comuna de cada agrupación, de acuerdo a lo informado en los datos adjuntos en el resumen ejecutivo.								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
Entregado Informe N°2, Anexo 7. Modelo de Análisis Excel por usuario y comuna, adjunto archivo Excel en CD.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
3	3.1	Generación de protocolo productivo	Protocolo de producción	Nº de protocolos comunales	2	2	30-07-2019	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se realiza junto con los productores la generación de acuerdos productivos para el protocolo final, se establecen estos convenios junto con los productores acordando la forma productiva asociada al territorio en el estatuto organizacional de cada comuna.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Entregado Informe 2 Anexo. Estatuto Comunal adjunto CD.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
4	4.1	Transferencia de experiencia e innovación de mercado, comercialización y modelo de negocio	Taller Mercado y Comercialización	Nº Talleres comunales	2	2	30-09-2019	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se desarrollaron los talleres comunales, acompañados de relator Cristian bertolotto gerente de corderos del sur, con el fin de la trasmisión de conocimientos en torno a la comercialización y el mercado del cordero gourmet.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Entregado Informe 2, Anexo 2. Fotografías y listas de asistencia, adjunto PPT archivo en CD.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
4	4.2	Productores generan actividades de intercambio Gira Ovicoop	Ejecución actividades comerciales	Nº act. De intercambio Ovicoop	2	2	30-04-2020	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se realiza una gira de intercambio a Ovicoop ,con gran éxito, generando un proceso de transferencia, captando en terreno con vivencias in situ del desarrollo organizacional de Ovicoop.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Entregado Informe 2, Anexo 4. Listado de asistencia Anexo. Fotografías.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
4	4.3	Implementación de la Web.	Web. Elaborada	Nº Web	2	2	30-09-2019	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se crearon páginas web organizacionales, de forma participativa con cada organización, se encuentran las historias organizativas, Spot de promoción y catálogos de productos entre otros.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
<p>Direcciones WEB.  Lautaro: <a href="https://www.ovinoslautaro.cl">https://www.ovinoslautaro.cl</a>  Angol: <a href="http://www.oviangol.cl">http://www.oviangol.cl</a></p>								

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
5	5.1	Productores empoderados a través del coaching organizacional.	Coaching Asociativo	N° Coaching asociativos comunales	2	2	30-01-2019	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se realizaron los talleres de coaching organizacional en cada comuna, a través de la intervención de la coaching Gisella Soto, generando espacios de intercambio de la experiencia de liderazgos directivos en conjunto con directivos de Ovicooop con los productores de cada comuna, generando una reciprocidad de experiencias asociadas a la dirección organizativa.								
Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)								
Entregado Informe N°1								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)				% de cumplimiento	
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)		Fecha alcance meta programada
6	6.1	Productores capacitados en ámbitos productivos	Escuela de pastores	Nº Cursos completos realizados	2	2	30-01-2020	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>En marzo 2019 se coloca en marcha la escuela de pastores Ovinos, instancia de capacitación ovina que tiene una duración de 12 meses, en el cual se abordaron las indicaciones técnicas a desarrollar de acuerdo al ciclo ovino de manera integrada y adaptada a cada realidad territorial, actividad que desarrolla el especialista Alejandro Chaparro Rosen Médico Veterinario, que finalmente culminan con la elaboración de un manual de la escuela de pastores Ovinos.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 2, Manual escuela de pastores.								

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada	
7	7. 1	Amplificador seminario de difusión	Escuela de pastores	Nº Seminarios realizados	0	2	30-01-2020	
<b>Cambio de Actividad:</b> se cambia esta actividad por la Ceremonia de constitución de cada organización que no había sido contemplada en el proyecto original								
7	7. 1	Ceremonia Constitución organizaciones	Constitución organizaciones	Nº Ceremonias celebradas	2	2	30-01-2020	100
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Se reemplaza actividad de seminario, por ceremonias de constitución en cada comuna que no fueron incluidas en el proyecto, se difunden por medios locales las actividades articulándose con sectores de comercio y plantas faenadoras de cada comuna que participaron de la actividad.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Entregados en Informe 2, Anexo 1, firmas actas de constitución. Y Anexo 6 imágenes.								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)							% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta Programada	Resultado obtenido	Fecha alcance meta real	
7	7.2	Articulación con centros gastronómicos "Cheff" y Consumidores "educados" en usos culinarios y formas de aprovechamiento de la carne de cordero y sus atributos	Curso gastronómico de promoción, recetario con catálogo de productos.	Nº Cursos realizados	0	2	30-08-2020	2	30-08-2020	100
<p>Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.</p> <p>Se solicitó a FIA, realizar los cursos gastronómicos vía capsulas audiovisuales debido a la pandemia, generando 4 capsulas con diferentes preparaciones para la difusión y posterior uso de cada organización.</p> <p>Respaldo:</p> <p>Enviado a FIA vía web Transfer para validación, disponibles en web organizacionales.</p>										

N° OE	N° RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)							% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta Programada	Resultado obtenido	Fecha alcance meta real	
8	8.1	Plan estratégicos comunales elaborado y aprobados por los productores, actores locales.	Plan estratégico elaborado	N° planes estratégicos elaborados	0	2	30-08-2020	2	2	100
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.										
<p>Se construye el plan estratégico que es el resultado de la recopilación de las distintas actividades efectuadas en conjunto con la organización, adaptado a cada necesidad de la comuna y las propias de la organización, donde se capturan a través del tiempo por parte del equipo técnico en dinámicas participativas, sus brechas y proyecciones organizacionales en las diferentes áreas que se establecieron en los estatutos organizacionales de la cooperativa, por tanto este plan es el resultado de la construcción, captación y empoderamiento paulatino de las actividades y proyecciones que refleja cada productor a través de su organización, convirtiéndose este documento en un insumo para la organización de productores ovinos comunal, validado por los productores en conjunto con el municipio.</p> <p>Anexo 4, Planes Estratégicos.</p>										

## 6.2 Análisis de brecha.

Cuando corresponda, justificar las discrepancias entre los resultados programados y los obtenidos.

Se tuvieron que realizar adecuaciones durante el proyecto debido a la situación sanitaria nacional, pero sin embargo no modificaron el trasfondo del proyecto, ni el objetivo de las actividades planeadas inicialmente, por lo cual no existen discrepancias en los resultados obtenidos.

## 7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

Especificar los cambios y/o problemas enfrentados durante el desarrollo del proyecto. Se debe considerar aspectos como: conformación del equipo técnico, problemas metodológicos, adaptaciones y/o modificaciones de actividades, cambios de resultados, gestión y administrativos.

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
Se produce pequeño atraso, debido a la contingencia covid-19.	Solamente ir generando ajustes a medida que avanza el proyecto.	Se informaran si hay adecuaciones en cuanto alguna actividad, se evalúa en conjunto con directivas, de acuerdo a como avance la emergencia sanitaria.
Cambio de actividad de actividad de seminario, se remplaza por ceremonia de constitución.	No hay consecuencias, se aprovecha para difundir el nacimiento de dos nuevas organizaciones en cada territorio.	Cambio de actividad.

## 8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

**8.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizado durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.**

- ✓ Legalización de las organizaciones.
- ✓ Desarrollo web.
- ✓ Spot terminados y validados.
- ✓ Manual escuela de pastores ovinos
- ✓ Curso Gastronómico capsulas audiovisuales.
- ✓ Actividades de difusión audiovisuales.
- ✓ Plan estratégico elaborado

**8.2 Actividades programadas y no realizadas durante el período de ejecución para la obtención de los objetivos.**

Sin Observaciones.

**8.3 Analizar las brechas entre las actividades programadas y realizadas durante el período de ejecución del proyecto.**

Sin Observaciones.

## 9. POTENCIAL IMPACTO

### 9.1 Resultados intermedios y finales del proyecto.

Descripción y cuantificación de los resultados obtenidos al final del proyecto, y estimación de lograr otros en el futuro, comparación con los esperados, y razones que explican las discrepancias; ventas y/o anuales (\$), nivel de empleo anual (JH), número de productores o unidades de negocio que pueden haberse replicado y generación de nuevas ventas y/o servicios; nuevos empleos generados por efecto del proyecto, nuevas capacidades o competencias científicas, técnicas y profesionales generadas.

Los resultados son de impacto positivo variados y de impacto en el tiempo, detallaremos solamente algunos que ha permitido el proyecto generar.

Angol: Organización de productores formalizada y operativa.

- ✚ Encadenamiento articulado con el municipio.
- ✚ Gestión de espacio comodato municipal para la organización ( en proceso)
- ✚ Contratación de un profesional ( Med. Veterinario) que trabajara el rubro ovino con la organización.
- ✚ Apalancamiento de recursos vía INIA, generación de convenio.
- ✚ Organización afianzada y en crecimiento.
- ✚ Carta de navegación futura para la organización via el plan estratégico OVIANGOL.

Lautaro: Organización de productores formalizada y operativa.

- ✚ Encadenamiento articulado con el municipio.
- ✚ Gestión de espacio comodato municipal para la organización ( en proceso)
- ✚ Apalancamiento de Proyecto PAE INDAP ( adjudicado en proceso de inicio)
- ✚ Apalancamiento proyecto CORFO ( seleccionado, a la espera de la aprobación final)
- ✚ Organización afianzada y en crecimiento.
- ✚ Carta de navegación futura para la organización vía plan estratégico OVITOQUI.

## 10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si existieron cambios en el entorno que afectaron la ejecución del proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros, y las medidas tomadas para enfrentar cada uno de ellos.

Solamente tiempos por la cuarentena en la región de la araucania.

## 11. DIFUSIÓN

Describa las actividades de difusión realizadas durante la ejecución del proyecto. Considere como anexos el material de difusión preparado y/o distribuido, las charlas, presentaciones y otras actividades similares.

No se realiza actividad de difusión final debido a que Temuco, Angol y Lautaro han estado en cuarentena, por tanto la situación sanitaria no lo permitió.

## 12. PRODUCTORES PARTICIPANTES

Complete los siguientes cuadros con la información de los productores participantes del proyecto.

### 12.1 Antecedentes globales de participación de productores

Debe indicar el número de productores para cada Región de ejecución del proyecto.

Región	Tipo productor	N° de mujeres	N° de hombres	Etnia (Si corresponde, indicar el N° de productores por etnia)	Totales
IX Lautaro	Productores pequeños	11	9		20
	Productores medianos-grandes	0	0		
IX Angol	Productores pequeños	9	19		28
	Productores medianos-grandes	0	0		
<b>Totales</b>		<b>20</b>	<b>28</b>		<b>48</b>

## 13. CONSIDERACIONES GENERALES

**13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos permitieron alcanzar el objetivo general del proyecto?**

Si, con total éxito, creemos firmemente que al igual que el resultado obtenido en Victoria con el apoyo inicial de FIA a Ovicoop, permitirá en Angol y Lautaro el desarrollo organizado y sostenible del rubro en cada territorio de manera asociativa y articulada con los actores locales.

**13.2 ¿Cómo fue el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?**

Excelente, sin inconvenientes.

**13.3 A su juicio, ¿Cuál fue la innovación más importante alcanzada por el proyecto?**

La transferencia de un modelo asociativo y cooperativo, que hoy en día es de vital importancia potenciar y desarrollar a nivel país, motivo que es el camino adecuado para el desarrollo global y en particular de las explotaciones campesinas de cada territorio, además de ser la vía para generar competencias y superar las necesidades de manera conjunta en cada rubro en particular.

#### **13.4 Mencione otros aspectos que considere relevante informar, (si los hubiere).**

El proyecto ha permitido generar una base sustentable organizativa actual que ya está generando impacto en cada territorio, gracias a esto las organizaciones ya están con otro tipo de iniciativas en curso que antes del establecimiento del proyecto no existían.

#### **14. CONCLUSIONES**

Realice un análisis global de las principales conclusiones obtenidas luego de la ejecución del proyecto.

Sin duda este tipo de iniciativas que generan capital humano organizacional son una apuesta a la innovación social en el desarrollo de organizaciones cooperativas de vital importancia, es un modelo que se puede escalar a cualquier rubro, teniendo vías de evacuación y descanso en otras formas jurídicas, sino se presentan las condiciones adecuadas para llegar a una conformación, pero sin embargo es una política de innovación en capital humano organizacional que no ha sido muy explotada por ningún instrumento público hasta el día de hoy, por tanto creemos que somos pioneros en la trasferencias de modelos organizativos en base a la experiencias en terreno combinada con la académica, lo que significa llevar un proceso de Pre-Asociatividad, que es el escalafón más delicado, se deben tener en consideración algunos ejes claves como la afinidad, objetivos comunes, entre otros, que permitan llegar a una base de la construcción de una organización cooperativa.

Como señalamos anteriormente las organizaciones empoderadas y con capital interno dentro de ellas, comienzan a generar sus propias iniciativas, resultado que nos alienta en tan corto plazo, pero sin duda ayuda al compromiso unificado de los asociados con su empresa asociativa. El proyecto por otra parte ha sido muy favorable, permitiendo la realización de los talleres comunales sin problema y facilitando la transferencia de la metodología y del modelo organizacional adoptado por Ovicoop, por lo tanto ha permitido un avance sostenido, repercutiendo en el desarrollo de estrategias y el encadenamiento de actores con las dos nuevas organizaciones cooperativas, donde la articulación en esta etapa de los 4 sectores: Los productores ovinos, a través de la generación de una estructura asociativa de productores Cooperativa, quien es el oferente de la materia prima, el sector servicios, a través, de las Plantas Faenadoras locales con los primeros nexos desarrollados en cada comuna, avanzando hacia un

convenio de colaboración, el Municipio local , los Centros Gastronómicos y mercado local, como principal transformador de la oferta de los productores; con platos de alta gastronomía y los consumidores tanto comunales, como turistas de paso hacia que buscan la Araucanía como un destino final gastronómico, es clave.

Por otro lado nuevamente recalcar este tipo de proyecto pionero en transferencia de Innovación social organizativa, que permite la generación de una base de capital humano y organizativo de cada comuna, destacando lo siguiente:

a) Lautaro: Productores con larga trayectoria, inician el proyecto sin sustento organizativo ni apoyo en el tiempo, falencia en base asociativa. Este primer análisis informado en el informe técnico N°1 sin duda ha significado un vuelco totalmente satisfactorio, transformado un grupo cohesionado con objetivos claros en el corto plazo, conformando en primera instancia una directiva provisoria y en conjunto con el equipo técnico un desarrollo absolutamente participativo del proceso de constitución organización, donde para el caso de Lautaro se logra la constitución el 29 de noviembre del 2019, con total éxito, hoy en día la organización ya tiene adjudicado un proyecto PAE de INDAP que ha comenzado su ejecución y un proyecto CORFO en aprobación, entre otros logros.

b) Angol: Productores de mediana y corta trayectoria, que han visto nicho de mercado en Angol por alta demanda, con base asociativa gremial en el tiempo, sin asesoría de mercado y modelo de negocio del cordero en cortes Gourmet. Al igual que el grupo anterior este análisis inicial se ha robustecido, debido al gran capital humano de la próxima cooperativa OviAngol, que sin duda creemos que al fin del proyecto permitirá tener una clara carta de navegación con las acciones a seguir de esta futura cooperativa, logrando su constitución con fecha 03 de Diciembre del 2019 con total éxito, hoy en día la organización ha logrado apalancar a través de INIA un programa de técnico en manejo de forrajes para Ovinos, por otro lado a generado con el municipio la contratación de un profesional de seguimiento con los OVIANGOL, entre otros logros



# PLAN ESTRATEGICO COOPERATIVA DE PRODUCTORES OVINOS DE ANGOL “OVIANGOL” 2021- 2025

---

Apoyado por:



## **Agradecimientos**

Agradecemos a todos los participantes, directos e indirectos, que apoyaron y Aportaron en el desarrollo del Plan de Acción **OVIANGOL 2021-2025**:

### **1. DIRECTIVA DE LA COOPERATIVA OVIANGOL DE LA COMUNA DE ANGOL.**

- **FRANCISCO ANTONIO ROA BAEZA, PRESIDENTE.**
- **SCARLET MARÍA ALEJANDRA RODRÍGUEZ RIQUELME, SECRETARIA.**
- **ARIEL ANTONIO GIUSTI SAAVEDRA, CONSEJERO 1.**
- **ALVARO SEVERINO SEGURA DIEZ, CONSEJERO 2.**

### **3. APOYO DE COORDINADOR MUNICIPAL A LA COOPERATIVA OVIANGOL.**

- **LUIS SEPULVEDA ORTEGA.**

### **4. SOCIOS Y FAMILIA DE SOCIOS DE COOPERATIVA OVIANGOL.**

## Índice

1. Introducción.....	4
2. Objetivos de la Cooperativa	
3. Antecedentes de Cooperativa Oviangol.	
4. Metodología de trabajo, objetivo general y específicos.	
5. Líneas estratégicas y plan estratégico de Oviangol.	
6. Objetivos del plan estratégico 2021- 2025	
7. Plan de acción de Oviangol.	
8. Carta Gantt.	
9. Conclusiones.	

## 1. Introducción

El presente documento se enmarca dentro de la convocatoria 2017 realizada por la **Fundación para la Innovación Agraria – FIA**, titulada **CONVOCATORIA REGIONAL 2017 PROYECTOS DE INNOVACIÓN “INNOVANDO EN RUBROS PRIORIZADOS DE LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA”**, que invitó a presentar propuestas para fortalecer la capacidad de gestión e innovación en rubros priorizados en la Araucanía del sector agropecuario.

El contexto de la propuesta se enmarca en un proceso de transferencia de innovación que se ha desarrollado en la comuna de **Victoria**, por parte de **GESUR** que inicialmente comienza a instaurarse el año 2012 con un proyecto **FIA “CIDOM” (Centro Virtual de Innovación para el rubro Ovino)** a través de la **Cooperativa Campesina Ovinos Victoria**. Por medio de un modelo de gestión en la cadena de valor ovina, donde se ha trabajado en conjunto con el productor de manera asociativa por medio de **La Cooperativa Ovicoop**, transformando la producción primaria **“Corderos”** en cortes gourmet de carne para el consumidor Final, pasando por todas las fases de transformación, resoluciones sanitarias, estrategias de marketing, entre otros, que finalmente derivan un producto con trazabilidad y etiquetado campesino en el mercado, que da un valor agregado al cordero, por medio del desarrollo de productos diferenciados (cortes de carnes) para el mercado actual, con protocolos de producción establecidos, trabajando en forma asociada, estableciendo puntos de intervención y transferencia de innovación para el desarrollo global de la cadena de valor ovina, de forma asociativa para la Agricultura familiar Campesina o **AFC**.

Es en este marco del proyecto, que se busco la articulación con actores de cada territorio, en este caso las comunas de Lautaro y Angol, en las siguientes líneas:

**a) Línea organizativa y de articulación:** se centraron los esfuerzos en la creación y generación de habilidades y confianzas de los productores ovinos de la comuna, para el fortalecimiento interno y la creación de una nueva estructura organizativa, donde se transfirió la experiencia organizacional de **Ovicoop de Victoria** a los agricultores de la comuna de Angol, estableciendo los primeros nexos para el desarrollo de estrategias y articulación de los actores, generando la articulación en esta primera etapa de 4 sectores relevantes:

**1.-Productores ovinos**, a través de la **generación de una estructura asociativa de productores**, quienes son los oferentes de la materia prima.

**2.-Sector servicios**, a través de la Planta Faenadora local (matadero), responsables del faenamamiento y desposte de cortes de calidad de los ovinos.

**3.- Municipalidad de Angol** en conjunto con **GESUR** Como los referentes técnicos.

**4.- Centros Gastronómicos y mercado local**, como principal transformador de la oferta de la materia prima de los productores ovinos.

**B) Línea de Transferencia de innovación por Ámbito:** se generaron diferentes acciones y actividades para la intervención y superación de los factores limitantes del rubro, cuyo objetivo de intervención fue la transferencia de experiencia de innovación de la cadena de valor ovina en el territorio. Como resultado, se sistematizó y transfirió el modelo, en los distintos aspectos técnicos de la cadena de valor ovina, que se transfirió en la comuna de Angol.

**c) Plan estratégico organizacional para la cooperativa OVIANGOL de la comuna de Angol:** Este plan estratégico es el resultado de la recopilación de las distintas actividades efectuadas en conjunto con la organización, adaptado a cada necesidad de la comuna y las propias de la organización, donde se capturan a través del tiempo por parte del equipo técnico en dinámicas participativas, sus brechas y proyecciones organizacionales en las diferentes áreas que se establecieron en los estatutos organizacionales de la cooperativa, por tanto este plan es el resultado de la construcción, captación y empoderamiento paulatino de las actividades y proyecciones que refleja cada productor a través de su organización, convirtiéndose este documento en un insumo para la organización de productores ovinos comunal, validado por los productores en conjunto con el municipio y área local de INDAP.

Para poder cumplir con el objetivo del proyecto y la elaboración de este documento, fue necesario un trabajo en torno al diseño de la cooperativa, con una estructura de sus líneas de negocio que fueron creadas en sus estatutos cooperativos y validadas a través de la junta de socios, aceptando así las brechas pre identificadas y generando las líneas de acción.

El fin último de recopilar y procesar toda esta información para generar un plan de acción para la sustentabilidad de la Cooperativa, el que fue titulado como **Plan Estratégico Cooperativa de productores Ovinos de Angol “ Oviangol”**, implementación que se planificó para un período de 5 años, entre los años **2021 y 2025**.

## **2. Objetivos de la Cooperativa.**

Los socios de la **Cooperativa OVIANGOL**, han definido como objetivos específicos dedicarse a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la actividad silvoagropecuaria, agroindustrial y comercial, así mismo la elaboración y reutilización de subproductos derivados de los productos que comercializa la Cooperativa. Contemplará además, la prestación de servicios, capacitaciones y asesorías en diversas materias, tanto a los propios asociados, como a terceros y la comunidad en general, con el fin de procurar un mayor rendimiento de ella.

La Cooperativa Oviangol, observará neutralidad política y religiosa y exigirá a sus socios igual neutralidad en sus actividades internas.

### **3. Antecedentes de la cooperativa Oviangol.**

La Junta General Constitutiva de la **Cooperativa de Productores Ovinos de Angol** formalizada el 14 de Febrero del 2020, definió su organización como una: **“AGRUPACION DE AGRICULTORES QUE BUSCA POTENCIAR EL DESARROLLO ECONOMICO A TRAVES DE LA PRODUCCION OVINA Y AGROPECUARIA LOCAL, PARA ASEGURAR EL BIENESTAR FAMILIAR DE NUESTROS COOPERADOS Y AGREGAR VALOR A LA CARNE DE CORDERO Y SUS DERIVADOS”**, y que las condiciones que llevaron a los productores a constituir una empresa de tipo cooperativo son los siguientes:

**“COLABORAR CON EL DESARROLLO DE LA COMUNA DE ANGOL, A TRAVÉS DE LA PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE CON SELLO CALIDAD ANGOL, GENERAR UN CAMBIO EN EL SISTEMA DE CRIANZA, DANDO VALOR AGREGADO A TODA NUESTRA PRODUCCION PARA UNA MEJOR RENTABILIDAD DE LOS COOPERADOS EN LA COMERCIALIZACION, DE ESTA MANERA VENDER DIRECTAMENTE NUESTRA PRODUCCION EN EL MERCADO Y GENERAR NUESTRO PROPIO PUNTO DE VENTA COMO ORGANIZACIÓN.**

#### **MISION**

**GENERAR SINERGIA EN EL GRUPO A TRAVES DE LA ADQUISICION DE CONOCIMIENTOS, INFRAESTRUCTURA Y TECNIFICACION NECESARIA PARA PRODUCIR MAS Y DE MEJOR CALIDAD NUESTROS PRODUCTOS, MEDIANTE UNA ADECUADA COMERCIALIZACION EN CONJUNTO, PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE NUESTROS PRODUCTORES Y SUS FAMILIAS.**

#### **VISION**

**CRECER COMO COOPERATIVA E INTEGRAR A FUTUROS PRODUCTORES DE LA COMUNA Y SER RECONOCIDA POR LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS A TRAVES DE UN SELLO DE CALIDAD ANGOL QUE LA IDENTIFIQUE.**

**POSICIONAR A LA COOPERATIVA PARA OBTENER MEJORES PRECIOS POR NUESTROS PRODUCTOS, LO QUE PERMITIRA UN MEJOR BIENESTAR ECONOMICO DE LOS INTEGRANTES DE LA AGRUPACION.**

### 3. Metodología de trabajo

Durante el proceso de desarrollo del proyecto, se fueron realizando diferentes actividades de acuerdo a los objetivos planteados inicialmente, para finalmente culminar con la elaboración del Plan Estratégico de **Oviangol**, se aplicó una metodología participativa entre el equipo consultor, la directiva y **Oviangol**. Este plan fue construido paulatinamente entre todos y junto a las actividades que se fueron desarrollando, en el transcurso del tiempo que duro la ejecución del **proyecto FIA**, por lo cual al momento de finalizar el proyecto este les quedara como insumo a **Oviangol**, que delineara las acciones futuras de la cooperativa, **para lo cual se abordaron y trabajaron los siguientes objetivos durante el proyecto**, que permitieron un nuevo enfoque en la líneas estratégicas que tendrá la cooperativa:

#### OBJETIVO GENERAL.

Transferir el modelo de innovación que ha venido desarrollando **Ovicoop de Victoria**, generado a través de la gestión de la cadena de valor Ovina de forma asociativa, permitiendo la agregación de valor al cordero a través de cortes gourmet, al mejorar y promocionar la producción y el consumo ovino en la Araucanía principalmente en las comunas de **Angol y Lautaro**.

#### OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Transferencia del Modelo organizativo y de articulación.
2	Elaborar un diagnóstico productivo en relación al modelo de organización que se quiere alcanzar; mediante el cual se identificarán con precisión las brechas que deben ser resueltas.
3	Implementar un modelo de gestión para estandarizar la carne de cordero en torno a un sello de calidad propio y con identidad local. "Protocolo de Producción".
4	Transferencia de la experiencia de innovación en el mercado y comercialización de cortes gourmet, destino de cortes, productos con mayor demanda líneas de negocio del cordero, Modelo de negocio.
5	Realización de Coaching Organizacional en el ámbito asociativo.
6	Realizar acciones de Formación y capacitación de los agricultores, a través de la creación de una escuela de pastores ovinos.
7	Promocionar y difundir el Cordero, a través de una correcta promoción de los atributos de la carne ovina local con trazabilidad, desde su origen, la sanidad del predio, la manufactura industrial y la comercialización a través de cortes y platos preparados por chef reconocidos.

8	Elaboración Plan Estratégico Comunal, generada con la información obtenida de los objetivos trabajados anteriormente.
---	---

Para el cumplimiento de los objetivos del proyecto que conlleven a la elaboración de este Plan estratégico, se trabajaron y plantearon las siguientes actividades y resultados esperados.

<b>Nº OE</b>	<b>Nº RE</b>	<b>Resultado Esperado</b>	<b>Meta Indicador</b>
1	1.1	Productores capacitados en Modelo Organizativo y de articulación Transferido.	Modelo Trasferido
1	1.2	Generación de convenios con actores locales	Convenio elaborado
2	2.1	Diagnostico productivo elaborado.	Diagnostico estratégico
3	3.1	Generación de un protocolo productivo	Protocolo de producción
4	4.1	Transferencia de experiencia e innovación de Mercado, comercialización y modelo de negocio.	Taller Mercado y comercialización
4	4.2	Productores generan actividades de intercambio, Gira a visitar la Cooperativa Campesina Ovinos Victoria (Ovicoop ).	Ejecución de Gira a Ovicoop
4	4.3	Implementación de pagina web de Cooperativa Oviangol.	Web Elaborada
5	5.1	Productores empoderados y fortalecidos a través del Coaching Organizacional realizado.	Coaching Asociativo
6	6.1	Productores capacitados en ámbitos productivos.	Escuela de pastores realizada
7	7.1	Difusión Constitución Cooperativa.	Constitución Cooperativa
7	7.2	Articulación con centros gastronómicos “Chef” y Consumidores “educados” en usos culinarios y formas de aprovechamiento de la carne de cordero y sus atributos.	Curso gastronómico de promoción, recetario y catálogo de productos.
7	7.3	Evento de Promoción directa hacia la comunidad.	Difusión y promoción del cordero hacia en medio local
8	8.1	Plan estratégico comunal elaborado y aprobado por los productores, actores locales municipio y área INDAP Local.	Plan estratégico elaborado

### Desarrollo del Plan Estratégico.

Para el desarrollo de estas actividades y resultados se realizó un trabajo participativo con los socios de **Oviangol**, a lo largo de la duración del proyecto, captando por el equipo técnico los principales lineamientos a desarrollar por la organización, generando diferentes reuniones de trabajo que mencionamos a continuación:

- **Reuniones y coordinación mensual**, entre el equipo técnico y la directiva de las organizaciones en conjunto con el coordinador representante del municipio de Angol.
- **Reuniones mensuales de organización** entre el equipo técnico y los socios de la cooperativa.
- **Validación y puesta a punto de la metodología** para detección y validación de brechas identificadas durante la formulación del proyecto, para el procesamiento de la información y para el formato de entrega del plan estratégico.
- **Diseño participativo de la imagen organizacional, proyección y objetivos**, validación e identificación de nichos de mercado cooperativo futuros.
- **Procesamiento de la información.** Para esta etapa, de la data recopilada de las encuestas diagnósticas, se desarrolló la clasificación de datos y causas de las brechas, identificando las líneas de trabajo que darían origen al plan estratégico.
- **Plan de Fortalecimiento Interno a través del coaching organizacional con participación de socios de Ovicooop de la comuna de Victoria**, a través de esta actividad se generó un espacio de intercambio de experiencias, mostrando la importancia del **Diseño de Capacidades de gestión de la Innovación, Generar el capital social interno con sólidos cimientos de empoderamiento cooperativo**, para lo cual se además se planteó dentro de la propuesta, la generación de una actividad de Intercambio de experiencia, realizando una gira de transferencia tecnológica, a la **Cooperativa Ovicooop de la comuna de Victoria**, impregnando y empoderando a los socios de **OVIANGOL** de una experiencia cooperativa de más de 7 años, abordando la gestión de la innovación que debe desarrollar en su cooperativa.
- **Validación participativa con OVIANGOL** de las líneas de acción que desarrollara la cooperativa a futuro, que dio como resultado los siguientes ámbitos a desarrollar por la cooperativa:
  - ✓ Explotar predios agrícolas, los que podrá adquirir en cualquier forma de uso, obtener en concesión, usufructo, bajo contrato de arrendamiento u otro.

- ✓ Compra y venta a los socios y a terceros, al contado o a plazo, de crías de animales, reproductores finos o mejorados y hembras, de ovinos, bovinos, caprinos, cerdos; además de animales de trabajo; todo tipo de aves de corral; conejos; núcleos de abejas y abejas reinas.
- ✓ Comercialización y corretajes con socios y terceros de; abonos, semillas, fertilizantes, silos y fardos de heno, todo tipo de insumos agropecuarios, hortícolas, veterinarios, incluyendo concentrados y alimentos para animales, apícolas y subproductos de la colmena, subproductos ovinos, talabartería, artesanía, pudiendo establecer para esto locales comerciales.
- ✓ También podrá comercializar, vender y/o arrendar; máquinas y sus repuestos, herramientas, accesorios, materias primas y otros artículos de ferretería, pudiendo establecer para esto locales comerciales. Además fabricación de equipamiento agropecuario.
- ✓ Importar y exportar todo tipo de productos y subproductos, relacionados con los diferentes objetivos de esta Cooperativa.
- ✓ Prestación de servicios; cosecha, fraccionamiento y envasado de miel, polinización, elaboración de concentrados para animales, chancado de cereales, silos y fardos de heno, servicio de esquila, servicio de desposte de animales, servicio de mantención y congelado en cámara, de productos, elaboración de embutidos, condimentos, conservas, mermeladas, charcutería, frutos secos, lácteos y derivados, cereales y derivados, cidras y fermentados.
- ✓ También podrá proveer otros servicios relacionados a las tecnologías de información (TIC's) e INTERNET. Prestación de servicios agrícolas, bodegaje, producción de plantines, almácigos y viveros.
- ✓ Arriendo a los socios o a terceros de; stands para ferias, carpa de eventos, vehículos de transporte y refrigerados, maquinaria agrícola.
- ✓ Venta, generación y distribución de energía en cualquiera de sus estados y formas, lo que podrá incluir, leña y carbón vegetal y mineral.
- ✓ Servicios de gastronomía, producción de eventos y catering, pudiendo establecer para esto locales comerciales.
- ✓ Celebrar toda clase de actos y contratos sobre bienes raíces y muebles, con el objeto de facilitar su uso y aprovechamiento por parte de los socios.
- ✓ Establecer cualquier otro servicio que satisfaga las necesidades de sus asociados y que propendan al desarrollo económico, social y cultural de estos.

- ✓ Proporcionar servicios y capacitación de formación técnica, administrativa y económica tanto a sus socios como a terceros. Y además procurar la contratación de un equipo técnico para la postulación de proyectos de todo ámbito productivo, para sus asociados y la cooperativa.
- ✓ Estimular la unidad y cohesión de los socios para lograr así elevar su nivel organizativo, económico, social y cultural fundado en el espíritu de solidaridad y de práctica de la cooperación mutua.
- ✓ Perfeccionar la gestión cooperativa aplicando normas y procedimientos tendientes a lograr su funcionamiento como una empresa económico - social eficiente en su capacidad de generar beneficios a sus socios y desarrollo local.
- ✓ Fomentar el empleo de modernas y adecuadas tecnologías, que conduzcan al incremento de la producción y de la productividad y a la inserción dinámica en los mercados nacionales e internacionales.
- ✓ Incorporar a la Cooperativa a la ejecución de programas de desarrollo productivo, locales o regionales que beneficien a sus asociados.
- ✓ Asumir la defensa y protección de los recursos naturales que estén en su ámbito de responsabilidad, asegurando su preservación y desarrollo.
- ✓ Explotar y administrar en conjunto predios de diferentes propietarios.
- ✓ Recolección de frutos silvestres y sus derivados, pudiendo para esto establecer locales comerciales.

• **Ajustes y Plan de Estratégico de OVIANGOL final:** Para el cumplimiento de las líneas de acción planteadas por la cooperativa se enfocara en una primera etapa en el desarrollo de las necesidades prioritarias que establecieron los asociados:

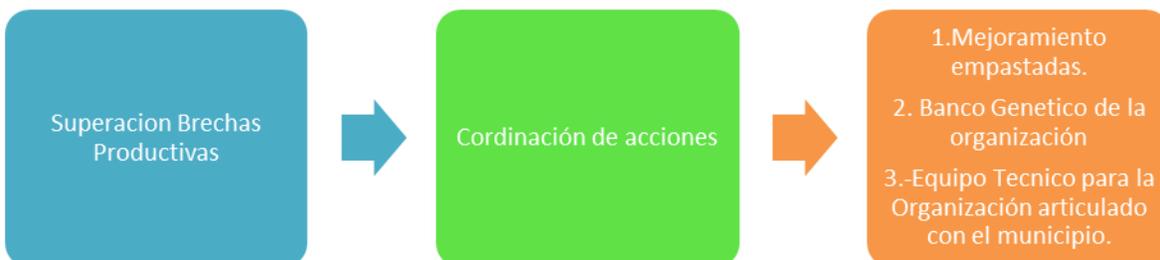
- ❖ Establecer praderas para mejorar la alimentación de nuestros animales.
- ❖ Mejorar la genética de nuestros rebaños.
- ❖ Contar con un espacio de venta para la cooperativa para los productos de los asociados.
- ❖ Contar con infraestructura adecuada para la producción ovina

- ❖ Capacitación continua
- ❖ Publicidad y marketing de sus productos.
- ❖ Asociatividad comercial.
- ❖ Desarrollo de un programa de esquila para los socios.
- ❖ Articulación Proyectos **INDAP-SERCOTEC-CORFO-FIA**
- ❖ Equipo técnico permanente de la agrupación para la entrega de capacitación en toda la cadena de valor.
- ❖ Mejorar la infraestructura predial, tecnología, mejorar seguridad y protección del rebaño y rubros de los asociados

#### 4. Líneas Estratégicas para el Plan Estratégico

En el transcurso del desarrollo de las actividades del proyecto para la elaboración del plan estratégico se fueron definiendo las líneas prioritarias de la cooperativa **OVIANGOL**, de acuerdo a las líneas de negocio estructuradas en la construcción de los estatutos.





## 5. Objetivos Plan Estratégico OVIANGOL

Posicionar a la **Cooperativa de productores ovinos de Angol OVIANGOL**, a través del desarrollo de la priorización de sus líneas estratégicas, la puesta en marcha de sus servicios y desarrollo e innovación dentro de **OVIANGOL**, para la puesta comercial de carne de cordero de ANGOL.

Para obtener los resultados presentados en las líneas de acción del plan de estratégico, se considera lo siguiente:

### 1.- Proceso de Venta de Cortes.



**2- Comité de Innovación y capacitación:** Introducir, gestionar y aplicar innovaciones en el ámbito organizacional y empresarial que permitan además la generación de capacitación continua de los socios y socias.

### **Brechas Organizacional:**

- **Información**
  - ✓ Whatsapp Grupal de Información. Actividades mensuales Consejo y junta vigilancia.
  - ✓ Actualizar pagina web.
- **Desconfianza**
  - ✓ Información de Precios y comercialización.
  - ✓ Visita predial con entrega de la memoria administrativa de la Cooperativa primer semestre.
- **Participación.**
  - ✓ Whatsapp Grupal.
  - ✓ Agenda cooperativa. Calendario de reuniones, Asamblea general, cumpleaños socio, Aniversario de la Cooperativa.
  - ✓ Empoderamiento, tolerancia y valores cooperativos.

### **Brechas Empresarial:**

- Puesta en marcha del Negocio.
  - ✓ Definir Sistema comercial
  - ✓ Pie, vara, cortes
  - ✓ Estandarización y precios.

### **Brecha Capacitación:**

- Generar un espacio de capacitación constante dentro de la organización.

## **4- Espacio Asociativo para la organización:**

- **Espacio Propio de la organización:** Establecer un comodato con el municipio, para generar un espacio donde se pueda desarrollar la organización.
- **Sala de venta:** Compra de container, para la habilitación de una sala de Venta y bodega de la cooperativa.

## **5- Superación brechas productivas:**

- **Establecer a OVIANGOL como usuaria de INDAP:** Gestionar la inscripción de la cooperativa como usuaria de **INDAP**, para la generación de articulación de programas y recursos para los pequeños productores de la organización.

- **Plan de esquila asociativa:** Generar capacitación interna y la búsqueda articulada de un programa de esquila asociativo, a través de la generación de capital humano para la organización.
- **Generación de un núcleo o banco de Carneros, para la mejora interna de la organización:** Se buscara la incorporación de material genético garantizado para su multiplicación entre los socios de **Oviangol**.
- **Articulación municipal para apalancar un profesional de apoyo para la organización Oviangol.**

**6- Difusión de OVIANGOL:** Se dispondrá trabajara en la protección de la marca de **OVIANGOL**, ante el **INAPI**, a través del proceso de marco colectivo.

- **Feria Campesina:** se trabaja en el posicionamiento de la cooperativa a nivel comunal, a través de amplificadores de la misma, por medio de una feria de productos campesinos asociada a la **cooperativa OVIANGOL**.
- **Redes Sociales:** Se trabajara en la actualización constante de su red social y página web, como sistema de visualización de la cooperativa ante la comunidad.

## 7.- Plan de acción:

**Objetivo general:** “Generar las directrices de los proyectos que encaminaran las proyecciones organizativas y económicas de la Cooperativa de productores ovinos de ANGOL, OVIANGOL hasta el año 2025”.

### Objetivos Específicos:

- 1.- Incrementar los niveles democráticos de participación, empoderamiento y los principios cooperativos con los socios.
- 2.- Implementación de Líneas Estratégicas, “Inversión y ampliación líneas de negocio”.
- 3.- Consolidar el comité I+D .
- 4.- Ampliar los horizontes comerciales del cordero de ANGOL.

<b>1.- Incrementar los niveles democráticos de participación, empoderamiento y los principios cooperativos con los socios.</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Que el 100% de los socios reciba información de la gestión de la cooperativa.	- Calendarizar las reuniones de asamblea de <b>Oviangol</b> .	Marzo de 2021	Hojas, tinta, cartulina	El calendario y acta de reunión ordinaria.
	- Dinámicas periódicas de fortalecimiento y empoderamiento previa a las reuniones de socios.	Todo el año	Según la dinámica a aplicar	Acta de reunión, fotografías.
	- Entrega de una Revista anual con un resumen de la gestión de <b>Oviangol</b> . ( Face o web Org)	Diciembre de cada año	De la cooperativa	La revista con la memoria de las actividades anuales.
	- Realizar eventos de camaradería entre los asociados. (aniversarios, cumpleaños, etc)	Dos veces al año	De los socios y <b>Oviangol</b> .	Fotografía y acta de acuerdos.

<b>2.- Implementación de Líneas Estratégicas.</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Comodato de espacio Municipal	- Establecer comodato con el municipio de Lautaro, para espacio de <b>OVIANGOL</b> .	2021	<b>OVIANGOL</b> - Municipio ANGOL	Escritura de comodato
Una oficina comercial propia y habilitada.	- Compra de Container 21 pies. adquiridos para oficinas.	2022-2023	<b>OVIANGOL</b> - Sercotec-CORFO	Fotografías, factura compra.
Habilitación container para oficina y sala de venta.	- Habilitar una sala de venta para la gestión comercial de <b>OVIANGOL</b> .	2023	Pyt. Sercotec	Facturas – fotografías – inauguración.
Acreditación <b>OVIANGOL</b> en INDAP	- Acreditar a la cooperativa como usuaria de INDAP	2021	<b>INDAP-OVIANGOL</b>	Acreditación.
Programa PAE	- Generar convenio con <b>INDAP</b>	2021-2022	<b>INDAP – OVIANGOL.</b>	Convenio programa PAE con INDAP firmado.
Protección de marca <b>OVIANGOL</b> , otorgada por el <b>INAPI</b>	- Presentar documentos requeridos por el INAPI.	2024-2025	CORFO – <b>OVIANGOL.</b> FIA	certificado de reconocimiento
Apalancamiento municipal de profesional para la organización para superación de brechas.	- Profesional contratado con el objetivo de apoyar a la organización en sus brechas productivas.	2021-2022	<b>OVIANGOL</b> - Municipio de Angol	Profesional en terreno, actas.

<b>3.- Consolidar el comité I+D .</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Comité I+D Operativo	-Ejecución de actividades propuestas por el comité. -Gestor Ferias y Eventos.	2022	OVIANGOL.	Acta de constitución del comité.

<b>4.- Ampliar los horizontes comerciales del cordero de Angol.</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Incrementar las ventas de cordero en un 10 % anualmente	- Crear Spot publicitarios. - Calendarizar la participación en ferias y eventos.	2023-2024	FIA CORFO – OVIANGOL.	El Spot – calendario y facturas de ventas- balance anual.
Contar con un agente de ventas especializado	- Elaborar un plan comercial del cordero Angolino.	2025	CORFO – INDAP – OVIANGOL.	Convenio de asignación de recursos, contrato del profesional. Documento que contenga el plan comercial de OVIANGOL.
Tres Firmas de convenios con clientes de distribución del cordero Angolino.	- Gestión de identificación y acordar convenio de distribución y representación del cordero Angolino. - Difundir y publicitar locales de distribución del cordero.	2024	OVIANGOL.	Convenios de acuerdos firmados. Los medios de difusión (páginas web, diarios revistas, etc)

## 7.- CARTA GANTT

Actividades	2021	2022	2023	2024	2025	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Calendarizar las reuniones de asamblea de OVIANGOL	X	X	X	X	X			X									
Dinámicas periódicas de fortalecimiento y empoderamiento	X	X	X	X	X				X		X		X		X		X
Entrega de una Revista anual con un resumen de la gestión de OVIANGOL.		X	X	X	X												X
Realizar eventos de camaradería	X	X	X	X	X						X						X
Comodato municipal	X								X	X	X	X	X	X	X	X	X
Profesional Municipal de apoyo a la organización	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compra de container adquiridos para oficinas		X	X						X	X	X						
Habilitar Container sala de venta y oficina			X	X								X	X				
Acreditación OVIANGOL en INDAP	X								X	X	X	X	X				
Convenio PAE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Protección Marca OVIANGOL en INAPI				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Generación convenio PAE INDAP		X	X	X	X	X	X										
Comité I+D Operativo	X	X	X	X					X								
Elaboración de nueva cartera de proyecto	X	X	X	X	X						X	X	X				
Crear Spot publicitarios		X	X	X	X					X	X	X					
Calendarizar la participación en ferias y eventos		X	X	X				X									
Elaborar un plan comercial del cordero Angolino.	X	X	X	X						X	X	X					
Gestión de distribución y representación del cordero Angolino.		X	X	X	X								X	X	X		
Difundir y publicitar		X	X	X	X									X	X	X	X



## 8- Conclusiones.

- El presente plan estratégico recoge el sentir de los socios de la **Cooperativa de Productores Ovinos de Angol OVIANGOL** y que mediante este proceso de acompañamiento que ha permitido ordenar y ampliar el horizonte comercial de la cooperativa, a través de la modificación y restructuración de los estatutos.



# **PLAN ESTRATEGICO COOPERATIVA DE PRODUCTORES OVINOS DE LAUTARO “OVITOQUI” 2021- 2025**

---

Apoyado por:



## **Agradecimientos**

Agradecemos a todos los participantes, directos e indirectos, que apoyaron y Aportaron en el desarrollo del Plan de Acción **OVITOQUI 2021-2025**:

### **1. DIRECTIVA DE LA COOPERATIVA OVITOQUI DE LAUTARO**

- **VIRGINIA DEL CARMEN GONZALEZ ROSALES, PRESIDENTA.**
- **YANET ELIANA COLICHEO CAÑUMIR, SECRETARIA.**
- **SONIA ISABEL GAMINAO LOPEZ, TESORERA.**
- **ABRAHAM ESTEBAN CARINAO CAMPOS, DIRECTOR.**
- **HERNAN PATRICK AFFELD SANDOVAL, DIRECTOR.**

### **3. APOYO DE COORDINADOR MUNICIPAL A LA COOPERATIVA OVITOQUI.**

- **HARDY ANGULO FIGUEROA.**

### **4. SOCIOS Y FAMILIA DE SOCIOS DE COOPERATIVA OVITOQUI.**

## 6. Introducción

El presente documento se enmarca dentro de la convocatoria 2017 realizada por la **Fundación para la Innovación Agraria – FIA**, titulada **CONVOCATORIA REGIONAL 2017 PROYECTOS DE INNOVACIÓN “INNOVANDO EN RUBROS PRIORIZADOS DE LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA”**, que invitó a presentar propuestas para fortalecer la capacidad de gestión e innovación en rubros priorizados en la Araucanía del sector agropecuario.

El contexto de la propuesta se enmarca en un proceso de transferencia de innovación que se ha desarrollado en la comuna de **Victoria**, por parte de **GESUR** que inicialmente comienza a instaurarse el año 2012 con un proyecto **FIA “CIDOM”** (Centro Virtual de Innovación para el rubro Ovino) a través de la **Cooperativa Campesina Ovinos Victoria**. Por medio de un modelo de gestión en la cadena de valor ovina, donde se ha trabajado en conjunto con el productor de manera asociativa por medio de **La Cooperativa Ovicooop**, transformando la producción primaria “Corderos” en cortes gourmet de carne para el consumidor Final, pasando por todas las fases de transformación, resoluciones sanitarias, estrategias de marketing, entre otros, que finalmente derivan un producto con trazabilidad y etiquetado campesino en el mercado, que da un valor agregado al cordero, por medio del desarrollo de productos diferenciados (cortes de carnes) para el mercado actual, con protocolos de producción establecidos, trabajando en forma asociada, estableciendo puntos de intervención y transferencia de innovación para el desarrollo global de la cadena de valor ovina, de forma asociativa para la **AFC**.

Es en este marco del proyecto, que se busco la articulación con actores de cada territorio, en este caso las comunas de Lautaro y Angol, en las siguientes líneas:

**a) Línea organizativa y de articulación:** se centraron los esfuerzos en la creación y generación de habilidades y confianzas de los productores ovinos de cada comuna, para el fortalecimiento interno y la creación de una nueva estructura organizativa, donde se transfirió la experiencia organizacional de **Ovicooop de Victoria** en cada una de las comuna, estableciendo los primeros nexos para el desarrollo de estrategias y articulación de los actores, generando la articulación en esta primera etapa de 4 sectores relevantes:

**1.-Productores ovinos**, a través de la **generación de una estructura asociativa de productores**, quienes son los oferentes de la materia prima.

**2.-Sector servicios**, a través de la Planta Faenadora local (matadero), responsable del faenamiento y desposte de cortes de calidad de los ovinos.

**3.- Municipalidad de Lautaro** en conjunto con **GESUR** Como los referentes técnicos.

**4.- Centros Gastronómicos y mercado local**, como principal transformador de la oferta de la materia prima de los productores.

**B) Línea de Transferencia de innovación por Ámbito:** se generaron diferentes acciones y actividades para la intervención y superación de los factores limitantes del rubro, cuyo objetivo de intervención fue la transferencia de experiencia de innovación de la cadena de valor ovina en el territorio. Como resultado, se sistematizó y transfirió el modelo en los distintos aspectos técnicos de la cadena de valor ovina, que se transfirió en la comuna de Lautaro.

**c) Plan estratégico organizacional para la cooperativa OVITOQUI de la comuna de Lautaro:** Este plan estratégico es el resultado de la recopilación de las distintas actividades efectuadas en conjunto con la organización, adaptado a cada necesidad de la comuna y las propias de la organización, donde se capturan a través del tiempo por parte del equipo técnico en dinámicas participativas, sus brechas y proyecciones organizacionales en las diferentes áreas que se establecieron en los estatutos organizacionales de la cooperativa, por tanto este plan es el resultado de la construcción, captación y empoderamiento paulatino de las actividades y proyecciones que refleja cada productor a través de su organización, convirtiéndose este documento en un insumo para la organización de productores ovinos comunal, validado por los productores en conjunto con el municipio local y área INDAP Local.

Para poder cumplir con el objetivo del proyecto y la elaboración de este documento, fue necesario un trabajo en torno al diseño de la cooperativa, con una estructura de sus líneas de negocio que fueron creadas en sus estatutos cooperativos y validadas a través de la junta de socios, aceptando así las brechas pre identificadas y generando las líneas de acción.

El fin último de recopilar y procesar toda esta información para generar un plan de acción para la sustentabilidad de la Cooperativa, el que fue titulado como **Plan Estratégico Cooperativa Ovitoequi**, implementación que se planificó para un período de 5 años, entre los años 2021 y 2025.

## 7. Objetivos de la Cooperativa.

Los socios de la **Cooperativa OVITOQUI**, han definido como objetivos específicos dedicarse a la compraventa, distribución, producción y transformación de bienes, productos y servicios relacionados con la actividad silvoagropecuaria, agroindustrial y comercial, así mismo la elaboración y reutilización de subproductos derivados de los productos que comercializa la Cooperativa. Contemplará además, la prestación de servicios, capacitaciones y asesorías en diversas materias, tanto a los propios asociados, como a terceros y la comunidad en general, con el fin de procurar un mayor rendimiento de ella.

La Cooperativa observará neutralidad política y religiosa y exigirá a sus socios igual neutralidad en sus actividades internas.

## 8. Antecedentes de la cooperativa.

La Junta General Constitutiva de la **Cooperativa de Productores Ovinos de Lautaro** formalizada el 19 de Noviembre del 2019, definió su organización como una: **“AGRUPACION DE AGRICULTORES QUE BUSCA POTENCIAR EL DESARROLLO ECONOMICO A TRAVES DE LA PRODUCCION OVINA Y AGROPECUARIA LOCAL, PARA ASEGURAR EL BIENESTAR FAMILIAR DE NUESTROS COOPERADOS Y AGREGAR VALOR A LA CARNE DE CORDERO Y SUS DERIVADOS”**, y que las condiciones que llevaron a los productores a constituir una empresa de tipo cooperativo son los siguientes: “colaborar con el desarrollo de la comuna de Lautaro, ser responsables de forma individual y colectiva, para la búsqueda de mejores mercados para nuestra producción, conseguir como consecuencia un mejor precio por nuestros productos, entregando un cordero de calidad y de todo los derivados ovinos y agropecuarios, posesionándonos como cooperativa de Lautaro, en la región y a nivel nacional”.

### MISION

Organizarnos a través de nuestra cooperativa para maximizar la producción con los recursos disponibles para producir carne ovina, sus derivados de calidad y productos agropecuarios, de esta forma mejorar la rentabilidad de nuestro rubro, para asegurar el bienestar familiar y la de nuestros cooperados.

### VISION

Potenciar una organización cooperativa que actúe como poder comprador de nuestra materia prima y que permita desarrollarnos integralmente y mantenernos en el rubro.

### 3. Metodología de trabajo

Durante el proceso de desarrollo del proyecto, se fueron realizando diferentes actividades de acuerdo a los objetivos planteados inicialmente, para finalmente culminar con la elaboración del Plan Estratégico de **Ovitoqui**, se aplicó una metodología participativa entre el equipo consultor, la directiva y **Ovitoqui**. Este plan fue construido paulatinamente entre todos y junto a las actividades que se fueron desarrollando, en el transcurso del tiempo que duro la ejecución del proyecto, por lo cual al momento de finalizar el proyecto este les quedara como insumo a **Ovitoqui**, que delineara las acciones futuras de la cooperativa, **para lo cual se abordaron y trabajaron los siguientes objetivos durante el proyecto**, que permitieron un nuevo enfoque en la líneas estratégicas que tendrá la cooperativa:

#### OBJETIVO GENERAL.

Transferir el modelo de innovación que ha venido desarrollando **Ovicoop de Victoria**, generado a través de la gestión de la cadena de valor Ovina de forma asociativa, permitiendo la agregación de valor al cordero a través de cortes gourmet, al mejorar y promocionar la producción y el consumo ovino en la Araucanía principalmente en las comunas de **Angol y Lautaro**.

#### OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Nº	Objetivos Específicos (OE)
1	Transferencia del Modelo organizativo y de articulación.
2	Elaborar un diagnóstico productivo en relación al modelo de organización que se quiere alcanzar; mediante el cual se identificarán con precisión las brechas que deben ser resueltas.
3	Implementar un modelo de gestión para estandarizar la carne de cordero en torno a un sello de calidad propio y con identidad local. "Protocolo de Producción".
4	Transferencia de la experiencia de innovación en el mercado y comercialización de cortes gourmet, destino de cortes, productos con mayor demanda líneas de negocio del cordero, Modelo de negocio.
5	Realización de Coching Organizacional en el ámbito asociativo.
6	Realizar acciones de Formación y capacitación a través de la creación de una escuela de pastores ovinos
7	Promocionar y difundir el Cordero, a través de una correcta promoción de los atributos de la carne ovina local con trazabilidad, desde su origen, la sanidad del predio, la manufactura industrial y la comercialización a través de cortes y platos preparados por chef reconocidos.
8	Elaboración Plan Estratégico Comunal, generada con la información obtenida de los objetivos trabajados anteriormente.



Para el cumplimiento de los objetivos del proyecto que conlleven a la elaboración de este Plan estratégico, se trabajaron y plantearon las siguientes actividades y resultados esperados.

<b>Nº OE</b>	<b>Nº RE</b>	<b>Resultado Esperado</b>	<b>Meta Indicador</b>
1	1.1	Productores capacitados en Modelo Organizativo y de articulación Transferido.	Modelo Trasferido
1	1.2	Generación de convenios con actores locales	Convenio elaborado
2	2.1	Diagnostico productivo elaborado.	Diagnostico estratégico
3	3.1	Generación de un protocolo productivo	Protocolo de producción
4	4.1	Transferencia de experiencia e innovación de Mercado, comercialización y modelo de negocio.	Taller Mercado y comercialización
4	4.2	Productores generan actividades de intercambio, Gira a visitar la Cooperativa Campesina Ovinos Victoria (Ovicoop).	Ejecución de Gira a Ovicoop
4	4.3	Implementación de pagina web de Cooperativa Ovitoqui.	Web Elaborada
5	5.1	Productores empoderados y fortalecidos a través del Coaching Organizacional realizado	Coaching Asociativo
6	6.1	Productores capacitados en ámbitos productivos	Escuela de pastores realizada
7	7.1	Difusión Constitución Cooperativas	Constitución Cooperativas
7	7.2	Articulación con centros gastronómicos “Cheff” y Consumidores “educados” en usos culinarios y formas de aprovechamiento de la carne de cordero y sus atributos.	Curso gastronómico de promoción, recetario con catálogo de productos.
7	7.3	Evento de Promoción directa hacia la comunidad.	Difusión y promoción del cordero hacía en medio local
8	8.1	Plan estratégicos comunales elaborado y aprobados por los productores, actores	Plan estratégico elaborado

		locales municipio y área INDAP Local.	
--	--	---------------------------------------	--

Para el desarrollo de estas actividades y resultados se realizó un trabajo participativo con los socios de **Ovitoqui**, generando diferentes reuniones de trabajo que mencionamos a continuación:

- **Reuniones y coordinación mensual**, entre el equipo técnico y la directiva de las organizaciones en conjunto con el coordinador del municipio local.
  
- **Reuniones mensuales de organización** entre el equipo técnico y los socios de la cooperativa.
  
- **Validación y puesta a punto de la metodología** para detección y validación de brechas identificadas durante la formulación del proyecto, para el procesamiento de la información y para el formato de entrega del plan estratégico.
  
- **Diseño participativo de la imagen organizacional, proyección y objetivos**, validación e identificación de nichos de mercado cooperativo futuros.
  
- **Procesamiento de la información**. Para esta etapa, de la data recopilada de las encuestas diagnósticas, se desarrolló la clasificación de datos y causas de las brechas, identificando las líneas de trabajo que darían origen al plan estratégico.
  
- **Plan de Fortalecimiento Interno a través del coaching organizacional con participación de socios de Ovicoop de la comuna de Victoria**, a través de esta actividad se generó un espacio de intercambio de experiencias, mostrando la importancia del **Diseño de Capacidades de gestión de la Innovación, Generar el capital social interno con sólidos cimientos de empoderamiento cooperativo**, para lo cual se además se planteó dentro de la propuesta, la generación de una actividad de Intercambio de experiencia, realizando una gira de transferencia tecnológica, a la cooperativa Ovicoop de la comuna de Victoria, impregnando y empoderando a los socios de **OVITOQUI** de una experiencia cooperativa de más de 7 años, abordando la gestión de la innovación que debe desarrollar su cooperativa.
  
- **Validación participativa con OVITOQUI** de las líneas de acción que desarrollara la cooperativa a futuro, que dio como resultado los siguientes ámbitos a desarrollar por la cooperativa a futuro:
  - ✓ Explotar predios agrícolas, los que podrá adquirir en cualquier forma de uso, obtener en concesión, usufructo, bajo contrato de arrendamiento u otro.
  
  - ✓ Compra y venta a los socios y a terceros, al contado o a plazo, de crías de animales, reproductores finos o mejorados y hembras, de ovinos, bovinos, caprinos, cerdos; además de animales de trabajo; todo tipo de aves de corral; conejos; núcleos de abejas y abejas reinas.

- ✓ Comercialización y corretajes con socios y terceros de; abonos, semillas, fertilizantes, silos y fardos de heno, todo tipo de insumos agropecuarios, hortícolas, veterinarios, incluyendo concentrados y alimentos para animales, apícolas y subproductos de la colmena, subproductos ovinos, talabartería, artesanía, pudiendo establecer para esto locales comerciales.
- ✓ También podrá comercializar, vender y/o arrendar; máquinas y sus repuestos, herramientas, accesorios, materias primas y otros artículos de ferretería, pudiendo establecer para esto locales comerciales. Además fabricación de equipamiento agropecuario.
- ✓ Importar y exportar todo tipo de productos y subproductos, relacionados con los diferentes objetos de esta Cooperativa.
- ✓ Prestación de servicios; cosecha, fraccionamiento y envasado de miel, polinización, elaboración de concentrados para animales, chancado de cereales, silos y fardos de heno, servicio de esquila, servicio de desposte de animales, servicio de mantención y congelado en cámara, de productos, elaboración de embutidos, condimentos, conservas, mermeladas, charcutería, frutos secos, lácteos y derivados, cereales y derivados, cidras y fermentados.
- ✓ También podrá proveer otros servicios relacionados a las tecnologías de información (TIC's) e INTERNET. Prestación de servicios agrícolas, bodegaje, producción de plantines, almácigos y viveros.
- ✓ Arriendo a los socios o a terceros de; stands para ferias, carpa de eventos, vehículos de transporte y refrigerados, maquinaria agrícola.
- ✓ Venta, generación y distribución de energía en cualquiera de sus estados y formas, lo que podrá incluir, leña y carbón vegetal y mineral.
- ✓ Servicios de gastronomía, producción de eventos y catering, pudiendo establecer para esto locales comerciales.
- ✓ Celebrar toda clase de actos y contratos sobre bienes raíces y muebles, con el objeto de facilitar su uso y aprovechamiento por parte de los socios.
- ✓ Establecer cualquier otro servicio que satisfaga las necesidades de sus asociados y que propendan al desarrollo económico, social y cultural de estos.
- ✓ Proporcionar servicios y capacitación de formación técnica, administrativa y económica tanto a sus socios como a terceros. Y además procurar la contratación de un equipo técnico para la postulación de proyectos de todo ámbito productivo, para sus asociados y la cooperativa.

- ✓ Estimular la unidad y cohesión de los socios para lograr así elevar su nivel organizativo, económico, social y cultural fundado en el espíritu de solidaridad y de práctica de la cooperación mutua.
- ✓ Perfeccionar la gestión cooperativa aplicando normas y procedimientos tendientes a lograr su funcionamiento como una empresa económico - social eficiente en su capacidad de generar beneficios a sus socios y desarrollo local.
- ✓ Fomentar el empleo de modernas y adecuadas tecnologías, que conduzcan al incremento de la producción y de la productividad y a la inserción dinámica en los mercados nacionales e internacionales.
- ✓ Incorporar a la Cooperativa a la ejecución de programas de desarrollo productivo, locales o regionales que beneficien a sus asociados.
- ✓ Asumir la defensa y protección de los recursos naturales que estén en su ámbito de responsabilidad, asegurando su preservación y desarrollo.
- ✓ Explotar y administrar en conjunto predios de diferentes propietarios.
- ✓ Recolección de frutos silvestres y sus derivados, pudiendo para esto establecer locales comerciales.

• **Ajustes y Plan de Estratégico de OVITOQUI final:** Para el cumplimiento de las líneas de acción planteadas por la cooperativa se enfocara en una primera etapa en el desarrollo de las necesidades prioritarias que establecieron los asociados:

- ❖ Establecer praderas para mejorar la alimentación de nuestros animales.
- ❖ Mejorar la genética de nuestros rebaños.
- ❖ Contar con un espacio de venta para la cooperativa para los productos de los asociados.
- ❖ Contar con infraestructura adecuada para la producción ovina
- ❖ Capacitación continua
- ❖ Publicidad y marketing de sus productos.

- ❖ Asociatividad comercial.
- ❖ Desarrollo de un programa de esquila para los socios.
- ❖ Articulación Proyectos INDAP-SERCOTEC-CORFO-FIA

## 9. Líneas Estratégicas para el Plan Estratégico

En el transcurso del desarrollo de las actividades del proyecto para la elaboración del plan estratégico se fueron definiendo las líneas prioritarias de la cooperativa **OVITOQUI**, de acuerdo a las líneas de negocio estructuradas en la construcción de los estatutos.





## 10. Objetivos Plan Estratégico OVITOQUI

Posicionar a la **Cooperativa de productores ovinos de Lautaro OVITOQUI**, a través del desarrollo de la priorización de sus líneas estratégicas, la puesta en marcha de sus servicios y desarrollo e innovación dentro de **OVITOQUI**, para la puesta comercial de carne de cordero de Lautaro.

Informe técnico final  
V 2018-06-29

Para obtener los resultados presentados en las líneas de acción del plan de estratégico, se considera lo siguiente:

### 1.- Proceso de Venta de Cortes.



**2- Comité de Innovación y capacitación:** Introducir, gestionar y aplicar innovaciones en el ámbito organizacional y empresarial que permitan además la generación de capacitación continua de los socios y socias.

#### Brechas Organizacional:

- **Información**
  - ✓ Whatsapp Grupal de Información. Actividades mensuales Consejo y junta vigilancia.
  - ✓ Actualizar pagina web.
- **Desconfianza**
  - ✓ Información de Precios y comercialización.
  - ✓ Visita predial con entrega de la memoria administrativa de la Cooperativa primer semestre.
- **Participación.**
  - ✓ Whatsapp Grupal.
  - ✓ Agenda cooperativa. Calendario de reuniones, Asamblea general, cumpleaños socio, Aniversario de la Cooperativa.

- ✓ Empoderamiento, tolerancia y valores cooperativos.

#### **Brechas Empresarial:**

- Puesta en marcha del Negocio.
  - ✓ Definir Sistema comercial
  - ✓ Pie, Vara, Cortes
  - ✓ Estandarización y precios.

#### **Brecha Capacitación:**

- Generar un espacio de capacitación constante dentro de la organización.

#### **4- Espacio Asociativo para la organización:**

- **Espacio Propio de la organización:** Establecer un comodato con el municipio, para generar un espacio donde se pueda desarrollar la organización.
- **Sala de venta:** Compra de container, para la habilitación de una sala de Venta y bodega de la cooperativa.

#### **5- Superación brechas productivas:**

- **Establecer a OVITOQUI como usuaria INDAP:** Gestionar la inscripción de la cooperativa como usuaria de INDAP, para la generación de articulación de programas y recursos para los pequeños productores de la organización.
- **Plan de esquila asociativa:** Generar capacitación interna y la búsqueda articulada de un programa de esquila asociativo, a través de la generación de capital humano para la organización.
- **Generación de un núcleo o banco de Carneros, para la mejora interna de la organización:** Se buscara la incorporación de material genético garantizado para su multiplicación entre los socios de **Ovitoqui**.

**6- Difusión de OVITOQUI:** Se dispondrá trabajara en la protección de la marca de OVITOQUI, ante el INAPI, a través del proceso de marco colectivo.

- **Feria Campesina:** se trabaja en el posicionamiento de la cooperativa a nivel comunal, a través de amplificadores de la misma, por medio de una feria de productos campesinos asociada a la cooperativa OVITOQUI.
- **Redes Sociales:** Se trabajara en la actualización constante de su red social y página web, como sistema de visualización de la cooperativa ante la comunidad.

## 7.- Plan de acción:

**Objetivo general:** “Generar las directrices de los proyectos que encaminaran las proyecciones organizativas y económicas de la Cooperativa de productores ovinos de Lautaro, OVITOQUI hasta el año 2025”.

### Objetivos Específicos:

- 1.- Incrementar los niveles democráticos de participación, empoderamiento y los principios cooperativos con los socios.
- 2.- Implementación de Líneas Estratégicas, “Inversión y ampliación líneas de negocio”.
- 3.- Consolidar el comité I+D .
- 4.- Ampliar los horizontes comerciales del cordero de Lautaro.

<b>1.- Incrementar los niveles democráticos de participación, empoderamiento y los principios cooperativos con los socios.</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Que el 100% de los socios reciba información de la gestión de la cooperativa.	- Calendarizar las reuniones de asamblea de Ovitoqui.	Marzo de 2021	Hojas, tinta, cartulina	El calendario y acta de reunión ordinaria.
	- Dinámicas periódicas de fortalecimiento y empoderamiento previa a las reuniones de socios.	Todo el año	Según la dinámica a aplicar	Acta de reunión, fotografías.
	- Entrega de una Revista anual con un resumen de la gestión de Ovitoqui. ( Face o web Org)	Diciembre de cada año	De la cooperativa	La revista con la memoria de las actividades anuales.
	- Realizar eventos de camaradería entre los asociados. (aniversarios, cumpleaños, etc)	Dos veces al año	De los socios y Ovitoqui.	Fotografía y acta de acuerdos.

<b>2.- Implementación de Líneas Estratégicas.</b>				
<b>Metas</b>	<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Comodato de espacio Municipal	- Establecer comodato con el municipio de Lautaro, para espacio de Ovitoqui.	2021	Ovitoqui-Municipio Lautaro	Escritura de comodato
Una oficina comercial propia y habilitada.	- Compra de Container 21 pies. adquiridos para oficinas.	2022-2023	Ovitoqui-Sercotec-CORFO	Fotografías, factura compra.
Habilitación container para oficina y sala de venta.	- Habilitar una sala de venta para la gestión comercial de Ovitoqui.	2023	Pyt. Sercotec	Facturas – fotografías – inauguración.
Acreditación OVITOQUI en INDAP	- Acreditar a la cooperativa como usuaria de INDAP	2021	INDAP-OVITOQUI	Acreditación.
Programa PAE	- Generar convenio con INDAP	2021-2022	INDAP – Ovitoqui.	Convenio programa PAE con INDAP firmado.
Protección de marca OVITOQUI, otorgada por el INAPI	- Presentar documentos requeridos por el INAPI.	2024-2025	CORFO – Ovitoqui. FIA	certificado de reconocimiento

<b>3.- Consolidar el comité I+D .</b>					
<b>Metas</b>		<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Comité Operativo	I+D	-Ejecución de actividades propuestas por el comité. -Gestor Ferias y Eventos.	2022	OVITOQUI.	Acta de constitución del comité.

<b>4.- Ampliar los horizontes comerciales del cordero Victoriense.</b>					
<b>Metas</b>		<b>Actividades</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>	<b>Medios de verificación</b>
Incrementar las ventas de cordero en un 10 % anualmente		- Crear Spot publicitarios. - Calendarizar la participación en ferias y eventos.	2023-2024	FIA CORFO – OVITOQUI.	El Spot – calendario y facturas de ventas- balance anual.
Contar con un agente de ventas especializado		- Elaborar un plan comercial del cordero Lautarino.	2025	CORFO – INDAP – OVITOQUI.	Convenio de asignación de recursos, contrato del profesional. Documento que contenga el plan comercial de OVITOQUI.
Tres Firmas de convenios con clientes de distribución del cordero Lautarino.		- Gestión de identificación y acordar convenio de distribución y representación del cordero Lautarino. - Difundir y publicitar locales de distribución del cordero.	2024	OVITOQUI.	Convenios de acuerdos firmados. Los medios de difusión (páginas web, diarios revistas, etc)

## 7.- CARTA GANTT

Actividades	2021	2022	2023	2024	2025	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Calendarizar las reuniones de asamblea de OVITOQUI	X	X	X	X	X			X									
Dinámicas periódicas de fortalecimiento y empoderamiento	X	X	X	X	X				X		X		X		X		X
Entrega de una Revista anual con un resumen de la gestión de OVITOQUI.		X	X	X	X												X
Realizar eventos de camaradería	X	X	X	X	X						X						X
Comodato municipal	X								X	X	X	X	X	X	X	X	X
Compra de container adquiridos para oficinas		X	X						X	X	X						
Habilitar Container sala de venta y oficina			X	X								X	X				
Acreditación OVITOQUI INDAP	X								X	X	X	X	X				
Convenio PAE	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Protección Marca OVITOQUI en INAPI				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Reanudar el convenio PAE		X	X	X	X	X	X										
Comité I+D Operativo	X	X	X	X					X								
Elaboración de nueva cartera de proyecto	X	X	X	X	X						X	X	X				
Crear Spot publicitarios		X	X	X	X					X	X	X					
Calendarizar la participación en ferias y eventos		X	X	X				X									
Elaborar un plan comercial del cordero Lautarino.	X	X	X	X						X	X	X					
Gestión de identificación y acordar convenio de distribución y representación del cordero Lautarino.		X	X	X	X								X	X	X		
Difundir y publicitar locales de distribución del cordero.		X	X	X	X									X	X	X	X



## **8- Conclusiones.**

- El presente plan estratégico recoge el sentir de los socios de la Cooperativa de Productores Ovinos de Lautaro **OVITOQUI** y que mediante este proceso de acompañamiento que ha permitido ordenar y ampliar el horizonte comercial de la cooperativa, a través de la modificación y reestructuración de los estatutos.