



OFICINA DE PARTES Y RECEPCIONES  
 Fecha ..... 02 JUN 2016  
 Hora ..... 12:30  
 Ingreso ..... 29823



**FORMULARIO DE POSTULACIÓN  
 GIRAS DE INNOVACIÓN - CONVOCATORIA REGIONAL ARAUCANÍA 2015**

**CÓDIGO  
 (uso interno)**

*Git - 2016 - 0440*

**SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA**

**1. ¿Cuál es el nombre de la gira a realizar?**

**Gira Recorrido Territorial de Aprendizaje e Innovación en el Piemonte y Liguria, Italia.**

Innovación para el fortalecimiento de la cadena de valor agrícola de la Comunidad Antonio Rapiman, región de La Araucanía.

**2. ¿Cuál es el nombre de la entidad postulante? (Razón Social)**

Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

**3. ¿Qué lugares se visitarán durante la gira?**

País(es) Italia  
 Ciudad(es) Turín

**4. ¿Qué sector abarca la gira?**

(Marcar con una x)

Agrícola  x  
 Pecuario  
 Forestal

**5. ¿Cuál es el área de innovación de la gira?**

(Marcar con una x)

Producto o Servicio  X  
 Proceso productivo  X  
 Proceso de gestión  X  
 Proceso de comercialización  X

**6. ¿Cuáles son las fechas de inicio y término de la gira?**

Programa de actividades

(Incluye la preparación y realización de la gira)

Inicio: Abril 2016 Término: Agosto 2016

Gira

Inicio: Julio 2016 Término: Julio 2016

*4 - 9 - Julio*

**7. Estructura de costo total de la gira**

(Los valores del cuadro deben corresponder a los valores indicados en el Excel "Memoria de cálculo gira de innovación agraria 2015").

<b>Ítem</b>	<b>Aporte FIA</b>	<b>Aporte Contraparte</b>	<b>Costo Total</b>
<b>1. Viáticos y Movilización</b>			
<b>2. Servicios de Terceros</b>			
<b>3. Difusión</b>			
<b>4. Capacitación (Sólo Contraparte)</b>			
<b>5. Gastos Generales (Sólo Contraparte)</b>			
<b>6. Gastos De Administración (Sólo Contraparte)</b>			
<b>Total</b>			
<b>Porcentaje</b>			

## SECCIÓN II: ANTECEDENTES DE LOS PARTICIPANTES DE LA GIRA

### 8. Entidad postulante

- Adjuntar como anexo 2 los antecedentes curriculares de la entidad postulante.
- Adjuntar como anexo 3 la carta de compromiso de la entidad postulante.
- Adjuntar como anexo 7 los antecedentes legales de constitución, certificado de vigencia y antecedentes de la personería en que consten los poderes del representante legal de la entidad.
- Adjuntar como anexo 8 el informe comercial de la entidad postulante.

### Antecedentes generales

Nombre: Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

RUT:

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

Dirección comercial:

Ciudad:

Región: Araucanía

Fono:

Correo electrónico:

Clasificación (público o privada):

Giro:

### Representante legal de la entidad postulante

Nombre completo: María Clementina Rapiman Ancavil

Cargo del representante legal: Presidenta de la Cooperativa

RUT:

Fecha de nacimiento:

Nacionalidad:

Dirección:

Ciudad:

Comuna:

Región: Araucanía

Fono: --

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: técnico en computación

Género (Masculino o Femenino): Femenino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

### Si corresponde contestar lo siguiente:

Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):

Rubros a los que se dedica:

### Hacer una breve reseña o descripción de la entidad postulante

La Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman, es una cooperativa conformada por 33 socios de la localidad de Licanco de la comuna de Padre las Casas, provenientes de la comunidad indígena del mismo nombre. Todos los socios y socias son pequeños productores mapuches del rubro agropecuario, quienes tras un período 10 años de negociaciones fueron favorecidos con el fondo de recuperación de tierras de la CONADI, para la compra del fundo "La Montaña", fundo de 491 hectáreas de tierra altamente productivas en la comuna de Perquenco, región de la Araucanía.

La cooperativa, que inició sus operaciones en el terreno en julio de 2015, actualmente cultiva y produce **124** hectáreas de manzanas en diferentes variedades, y **167** hectáreas de menta piperita, que son comercializadas como extracto de mentol; ambos cultivos están dedicados al mercado exportador para la temporada 2016.

Dichos rubros ya estaban siendo trabajados en el fundo al momento de la compra y los socios de la cooperativa vieron la oportunidad de seguir con el negocio y mantener las tierras del fundo como una unidad productiva colectiva, que les permitiera en el futuro proyectar el trabajo de la cooperativa hacia otros rubros de acuerdo a las tendencias del mercado y agregar valor a los ya existentes en el corto plazo.

Su directiva está compuesta por un consejo de administración, siendo la actual presidenta la Sra. María Rapiman Ancavil. La perseverancia de sus dirigentes ha permitido que diversas instituciones públicas como INDAP, CORFO y SERCOTEC, inviertan para apoyar el trabajo visionario de los socios de la cooperativa, quienes supieron comprender la importancia de unirse y decidieron subdividir el predio, pero trabajarlo colectivamente.

El trabajo de la Cooperativa Antonio Rapiman, se ha convertido en un ícono para la región de la Araucanía, ya que representa el desafío de probar que un proyecto asociativo, liderado por una organización indígena, puede permitir dar sustento a sus familias y al mismo tiempo, proyectar su negocio al mundo, constituyéndose en un ejemplo para otras comunidades mapuches que han tenido acceso a los programas de recuperación de tierra de la CONADI y las instituciones de fomento que las han apoyado.

### Indicar las últimas 5 giras tecnológicas en las que ha participado

(Completar sólo si corresponde)

Título: (no aplica)

Institución organizadora: (no aplica)

Fuente de financiamiento y año: (no aplica)

### 9. Coordinador de la propuesta

- Completar la ficha de antecedentes personales del coordinador en anexo 1

Nombre completo: Patricia Teresa Jara Jara

Pertenece a la entidad postulante	Si:	Cargo en la entidad postulante:	Ninguno
	No: <input checked="" type="checkbox"/>	Institución a la que pertenece: Vinculación a la entidad postulante:	Pewman Consultores SPA Consultora para propósitos de esta gira.
Fono de contacto (fijo o celular):			
Correo electrónico:			
Dirección Comercial:			

### 10. Identificar al grupo participante de la gira

- Hay que considerar en la lista a todos los integrantes del grupo participante de la gira, incluido el coordinador. En el caso de que uno de los participantes sea de una institución pública, se debe presentar la autorización del Director de Servicio como anexo 9.
- Completar como anexo 1 la ficha de antecedentes personales de cada uno de los integrantes del grupo participante de la gira.
- Adjuntar como anexo 4 la carta de compromiso y fotocopia de la cédula de identidad de todos los integrantes del grupo participante de la gira.

	Nombre y apellidos	RUT	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza (productor, investigador, docente, empresario, otro)
1	María Clementina Rapiman Ancavil		Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda	Araucanía	Productora, Presidenta de la Cooperativa.
2	Jaime Alejandro Rañiman Antipan		Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda	Araucanía	Productor de la Cooperativa.
3	Claudio Rodrigo Hernández González		Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda	Araucanía	Administrador de la Cooperativa
4	Melita Lorena Solano Solis		INDAP	Araucanía	Jefa del Departamento de Asistencia Financiera.
5	Patricia Teresa Jara Jara		Pewman Consultores	Araucanía	Consultor Externo

## SECCIÓN III: DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

### 11. ¿Cuál es el objetivo general de la gira?

Indicar claramente qué se quiere lograr con el desarrollo de la gira.

Identificar e instalar capacidades en los miembros de la Cooperativa Antonio Rapiman, tanto a nivel organizacional, de gestión interna como de innovación en los rubros agrícolas que actualmente trabajan, para agregar valor a su cadena productiva y de distribución.

### 12. Identificación del problema y/u oportunidad

#### 12.1 Describir claramente el problema y/u oportunidad a nivel nacional y/o territorial que da origen a la gira

La Cooperativa Antonio Rapiman se formó para abordar la difícil tarea de administrar un predio adquirido con el fondo de tierras de la CONADI, después de 10 años de tramitación. Tal situación sometió a un fuerte desgaste tanto a sus socios como a sus dirigentes. Quienes con perseverancia y un alto costo personal abordaron la tarea de organizarse para acceder a los beneficios que la explotación agrícola del predio les reportara a sus familias. Todos los socios de la cooperativa son parte de la comunidad Antonio Rapiman y tuvieron que pasar de administrar pequeños predios agrícolas de subsistencia de 1 a 2 hectáreas por familia, a administrar un predio de 491 hectáreas, sin mayor formación ni asesoría en una primera etapa. Al momento de la compra, el predio estaba en plena producción de manzanas para la exportación y de cultivo de menta para la elaboración de extracto de menta. A pesar del logro que significó esta compra, rápidamente tuvieron que hacerse cargo de la gestión integral del predio, con una experiencia acotada de manejo administrativo, organizacional y de gestión.

A un año de la compra del predio y su administración se constata la necesidad urgente de contar con mayores capacidades de gestión por parte de los dirigentes que les permitan tomar decisiones como cooperativa, que refuercen su sentido de propiedad colectiva, de trabajo colaborativo y de cuerpo de una verdadera cooperativa, todo en un contexto de negocios muy competitivos que exigen capacidades a nivel individual y como organización para identificar espacios reales de escalamiento productivo e innovación, sin perder la identidad cultural. En Chile existen pocas experiencias de cooperativas exitosas con estas características que les puedan servir de referentes en temas organizacionales y de gestión interna, y que gestionen recursos, tecnologías de alto desempeño e innovación, como para sostener sus niveles de competitividad

Hoy trabajan desde la lógica de una empresa agrícola tradicional, que producen commodities (manzanas y extracto de menta) y no se consideran prácticas de toma de decisiones y de consensos propios de las organizaciones cooperativas. Por tal razón se desea conocer experiencias de cooperativas con años de tradición en términos organizacionales, específicamente a la cuna de las cooperativas, como lo es el norte de Italia, de las cuales se puede aprender del valor de la innovación social y tecnológica como factor elemental de la competitividad y sostenibilidad de los negocios, que como externalidad positiva de alto reconocimiento fortalece la cohesión y el capital social, y la identidad productiva y comercial.

Tanto los dirigentes como los socios de la cooperativa necesitan fortalecer sus capacidades, además, porque representan un caso emblemático de traspaso de recursos productivos a comunidades mapuche y, serán, entonces, un referente para muchas otras comunidades que exploran oportunidades y quieren mejorar su desempeño productivo y comercial.

## **12.2 Indicar claramente cuál es la relevancia del problema y/u oportunidad para la pequeña y mediana agricultura de la Región de la Araucanía.**

En La Araucanía la pequeña y mediana agricultura se concentra principalmente en comunidades indígenas de origen mapuche, con una subdivisión predial que en promedio va desde 0,25 a 5 ha por familia. Dichos predios por lo general son dedicados a la agricultura de subsistencia y se mantienen ligados a los cultivos tradicionales, produciendo cada vez en condiciones más desfavorables, debido a la baja superficie de los cultivos, menor productividad de la tierra, estrés hídrico y bajo precio de los rubros tradicionales en el mercado local, al que tienen acceso. Lamentablemente, la historia de los últimos 15 años da cuenta de que cuando se han comprado tierras a comunidades indígenas, los resultados en términos productivos y organizacionales no han sido los esperados. Varios de esos predios han quedado abandonados, debido a la escasez de capital de trabajo para la producción y un deterioro significativo de las relaciones de confianza al interior de las organizaciones, lo que ha implicado que las organizaciones se disuelvan y en algunos casos sólo unas pocas familias queden usufructuando de los predios que les han sido comprados.

Dadas las características del sector agro productivo y los cambios estructurales que este está experimentando a nivel mundial (demanda, propiedad, otros), la asociatividad agro empresarial surge como la opción idónea para que los pequeños y medianos productores puedan generar economías de escala, lograr mayores márgenes económicos, aumentar la productividad, enfrentar en mejores condiciones las amenazas del sector y, al mismo tiempo, contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades locales (construcción de capital social) y al desarrollo del capital humano (fortaleciendo las capacidades de los propios asociados). Esta Comunidad representa la esperanza de muchas otras en términos de resultados productivos y económicos, de desarrollo humano y, en general, de gestión integral de un patrimonio territorial y cultural. Es, de esta forma, una gran oportunidad para demostrar que los beneficiarios de tierras también pueden alcanzar objetivos que hasta aquí siempre se asociaron a la agricultura empresarial.

## **12.3 Indicar claramente cuál es la relevancia del problema y/u oportunidad para el sistema productivo y/o cadena de valor de los participantes de la gira.**

La necesidad apunta a incorporar nuevas capacidades en la cooperativa, identificar oportunidades de mercado para los cultivos, con los que actualmente cuenta el predio, agregando mayor valor a su cadena productiva, para así localmente, generar nuevos empleos y proyectar su trabajo de acuerdo a las tendencias del mercado de nicho. Puesto que seguir cultivando manzanas para la exportación les genera una fuerte dependencia de los intermediarios, quienes fijan los precios y las condiciones de compra, sin mucho margen para las negociaciones de parte de la cooperativa. Específicamente en este rubro se pretende aprovechar la gira para conocer experiencias de buenas prácticas organizacionales y de gestión cooperativa, así como experiencias de manejo agrícola sustentable más acordes con las demandas actuales y futuras por productos con certificados, con sellos territoriales que les den un valor agregado de origen a los productos. Al mismo tiempo, que conocer otros productos de mayor valor agregado que es posible elaborar a partir de los cultivos de manzana de las distintas variedades, que hoy se destinan tanto al mercado de la exportación, como a la elaboración de jugo, para el mercado local. En el caso de la menta se visitarán experiencias de cooperativas que han optado por enfocar su producción a la industria farmacéutica.

## **13. Contribución al conocimiento tecnológico y proceso de innovación**

### **13.1 Identificación de las tecnologías, procesos y soluciones innovadoras que se pretenden conocer a través de la gira para abordar el problema y/u oportunidad identificado.**

La gira se divide en tres ámbitos de aprendizaje para la innovación:

- **Desarrollo de capital social y organizacional** en cooperativas agrícolas, herramientas de gestión y buenas prácticas administrativas.

Se han hecho gestiones con cooperativas que tienen una trayectoria de al menos 30 años de gestión colaborativa, que basan sus procesos administrativos y financieros en la economía social, en un buen

sistema de toma de decisiones por consenso y en buenas prácticas de toma de decisiones y transparencia interna. Además, de conocer si tienen implementados sistemas de mejoramiento de la gestión, certificaciones ISO o sistemas informáticos de apoyo a la administración.

- **Agregación de valor en la cadena productiva de las manzanas**, para pasar de la exportación de un producto de producción primaria, sin valor agregado, a un producto que incorpore mayor valor y compita ventajosamente en los mercados que se gestionan actualmente o que podrían penetrarse y consolidarse en el mediano plazo. Existen claras oportunidades en liofilización, texturizado, deshidratado, conservería, packaging y distribución, además de procesos de poscosecha. También en los procesos productivos en sí mismos. Se trata de impactar la eficiencia, la productividad y la calidad y diversidad de la oferta, además de la calidad del empleo, caracterizado por un capital humano que evoluciona a la par de las innovaciones desarrolladas.
- 
- **Agregación de valor en la cadena productiva de la menta**, visitando experiencias de cultivos de otras hierbas dedicadas a mercados de nicho en la industria farmacéutica, a través de la producción de aceites esenciales de hierbas aromáticas y officinales. A pesar de haber recibido el predio con una significativa superficie de menta piperita para esencia exportable, es necesario explorar el potencial de nuevas especies medicinales y aromáticas que diversifiquen la oferta y den equilibrio productivo y comercial en el mediano y largo plazo. El programa cumple bien con esta condición

### **13.2 Describir el grado de novedad de la(s) tecnología(s), proceso(s) y solución(es) innovadora(s) para el sistema productivo y cadena productiva de los participantes de la gira.**

A la fecha los socios de la cooperativa y sus dirigentes no han tenido acceso a conocer experiencias de cooperativas de características sociales y productivas similares a las suyas, ni tienen referentes locales/regionales en los cuales inspirarse ni de los cuales aprender. En este contexto todo lo que vean abre un espacio de oportunidad para el aprendizaje y la incorporación de nuevas capacidades tanto en el ámbito de la gestión organizacional, administrativa como financiera de la cooperativa, como del resto de la cadena productiva de los rubros que trabajan.

Es altamente relevante que los dirigentes vean y conozcan en profundidad, cómo abordar el trabajo conjunto desde la asociatividad con modelos cooperativos, abre puertas en los mercados de nicho a los que ellos están proyectando apuntar.

Para el administrador de la cooperativa es altamente beneficioso establecer redes de cooperación con sus pares en Italia, conocer de mecanismos de administración y control de gestión específico para cooperativas, software, modelos de motivación del personal, políticas de incentivos, certificaciones. Esto le permitirá liderar la búsqueda de nuevas oportunidades y de mercado que permitan aprovechar las ventajas competitivas de la cooperativa en términos de identidad.

Por último, la funcionaria de INDAP, tendrá la oportunidad de incorporar las buenas prácticas de acompañamiento y seguimiento, que usan las cooperativas del norte de Italia. Además de conocer los instrumentos de Fomento Productivo que el Estado Italiano pone a disposición de los Pequeños Productores y sus Organizaciones. Con el fin de fomentar y apoyar modelos cooperativos y de generación de capital social para la venta asociativa.

En resumen se visitarán experiencias vinculadas a:

- Estrategias y técnicas de transformación y elaboración de la producción primaria con énfasis en la agregación de valor a la producción primaria para la diversificación en los mercados globales.
- Temas organizacionales-gestiónales de las asociaciones cooperativas: formas de división del trabajo,

organización y gestión, certificaciones, distribución de excedentes.

- Temas relacionados a la identificación y acceso de mercados y estrategias de comercialización/distribución. Además de los mercados convencionales se profundizarán otras tipologías de mercado, como los de nicho y las cadenas cortas.

La presente gira apunta a la selección de experiencias innovadoras y a un intercambio de conocimientos que sean aplicables y adaptables a la realidad de la región de la Araucanía. A este propósito se ha seleccionado también una región de Italia (Piemonte) que tiene un clima que permite el cultivo de variedades que existen en la Región de la Araucanía: algunas de estas últimas ya están siendo cultivadas por la cooperativa (manzanas y menta); otras pueden ser de interés futuro para esta agrupación de productores.

### **13.3 Describir el grado de novedad de la(s) tecnología(s), proceso(s) y solución(es) innovadora(s) para la mediana y pequeña escala.**

La realización de un recorrido de este tipo se basa en la identificación previa de las efectivas necesidades de los actores interesados: esto sirvió para proponer un itinerario específico acorde con las expectativas de los participantes y la capacidad de representar los aspectos de interés de parte de los anfitriones.

Las Giras de captura tecnológica son espacios donde se privilegia la valoración de avances tecnológicos para desarrollar procesos de adopción y/o adaptación en las cadenas productivas, pero también permiten mejorar el saber hacer de los territorios y la valoración del conocimiento local. Por lo tanto, largo espacio será dedicado a las visitas in situ de experiencias y buenas prácticas aplicables a la escala de operaciones de la cooperativa y Comunidad Rapiman, a través de las cuales será posible entrar en contacto y dialogar con anfitriones o talentos territoriales, tomadores de decisiones y emprendedores locales, de manera coherente con los objetivos de mediano y largo plazo de la cooperativa, que contemplan la diversificación productiva, de mercados y de modernización de su modelo de negocios, que pudiera eventualmente consolidarse por su identidad mapuche, enfocado en la exportación de una oferta con valor agregado.

Para la selección de las experiencias a visitarse, además de los conocimientos previos que se disponen en el territorio, se buscó la colaboración de las organizaciones que trabajan en el ámbito agrícola presentes en la Región, como “Coldiretti Piemonte”, asociación con una fuerte presencia a nivel territorial que agrupa a más del 50% de los emprendimientos agrícolas del país, y de la “Confederazione Italiana Agricoltori”, otra asociación de productores que también cuenta con un fuerte arraigo territorial local.

La combinación de experiencias propuestas permitirá una mirada comparativa y proporcionará, además de relevantes intercambios de capacidades, los elementos para comparar diferentes experiencias en cuanto a técnicas agronómicas, modalidades de gestión cooperativa, innovación para diferenciar la oferta y estrategias de acceso a mercados. El programa buscó también que las experiencias a visitar posean un arraigo territorial a nivel de tradiciones, saberes locales, cultura y comunidad.

### **13.4 Describir cómo se vinculan los lugares y entidades a visitar con la solución innovadora identificada.**

El recorrido de la presente Gira de Innovación está centrado en al Región de Piemonte; se visitarán también experiencias en la Región de Liguria, que comparte algunas tipologías de cultivos con Piemonte y dispone de excelentes experiencias en el ámbito organizacional y de la gestión cooperativa.

En el proceso de selección de las experiencias, se prestó especial atención a que éstas presentaran relevantes rasgos innovadores en: técnicas y tecnologías productivas, acceso a mercados y gestión cooperativa.

En cuanto a las técnicas productivas, las experiencias seleccionadas presenten características de producción sustentable (manejo integrado de plagas; producción orgánica/sellos de origen) y que sean socialmente

inclusivas y beneficiosas para la comunidad en las que se desarrollan.

Se han concentrado las visitas en experiencias de excelencia que empleen distintas estrategias de comercialización (por ejemplo: mercados locales/internacionales; mercados de nicho/ retail, supermercados) y modalidades de venta (por ejemplo: circuitos cortos caracterizados por venta directa/ presencia de un intermediario).

A pesar de las diferencias, todas las experiencias serán caracterizadas por un alto grado de innovación en los ámbitos de comercialización/acceso a mercados.

#### **14. Posibilidad de implementar o incorporar las innovaciones en el corto y mediano plazo**

Describir con qué elementos cuenta la entidad postulante y los participantes de la gira para implementar las innovaciones, considerando aspectos técnicos, de gestión, recursos humanos, organizacionales, financieros, entre otros.

La Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda. cuenta con el apoyo y compromiso de distintas instituciones que han invertido en el predio como INDAP, a través de un crédito de 300 millones en capital de trabajo y otro de 200 de incentivo, SERCOTEC en temas de asesoría organizacional, CORFO a través del financiamiento para la contratación de su administrador y un programa de talleres en ámbitos productivos.

Actualmente por su manejo predial la Cooperativa, genera 120 fuentes laborales directamente y ha sido definido por las autoridades regionales como de alta importancia económica y se espera que genere una producción anual de alrededor de \$1.300 millones y la contratación de hasta 8.500 jornadas en mano de obra por temporada. Esta gira les permitirá innovar en sus planes de desarrollo organizacional y productivamente, alcanzando mejores rendimientos por hectárea, mejores retornos económicos y por ende una mejora significativa en los ingresos y beneficios no monetarios de las familias socias de la Cooperativa.

Técnicamente, la cantidad de hectáreas que maneja la Cooperativa, cuenta con una buena dotación de agua, lo que le da una alta potencialidad productiva y cuenta con el apoyo y compromiso institucional de INDAP.

Convencidos de que acompañar a esta cooperativa es la oportunidad de visibilizar que es posible, comprar tierras para comunidades y que estas puedan manejarlo, innovar y proyectarse en el largo plazo.

#### **15. Equipo organizador de la Gira**

##### **15.1 Describa la capacidad del equipo (incluido el coordinador) para organizar, convocar y llevar a cabo la Gira**

Patricia Jara, ingeniero comercial con 20 años de experiencias en temas de desarrollo territorial con identidad cultural. Experiencia en la organización de giras de aprendizaje de pequeños productores relacionados a los rubros, agroalimentarios y de turismo sustentable, dentro de América Latina.

Participación en la gira realizada al Piamonte en el marco del Foro Mundial de Desarrollo Local, realizado en Turín en octubre de 2015, junto a productores beneficiarios de INDAP de distintas zonas del país, acompañados también por el programa de pequeña agricultura familiar campesina de ProChile.

Fabio Damonte, sociólogo parte del equipo del Programa Desarrollo Territorial con Identidad Cultural (DT-IC) de RIMISP – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, que ha tenido la labor de facilitar los contactos relevantes para la realización de las visitas. El recorrido preverá visitas a experiencias innovadoras, apropiadas y consustanciales al contexto de procedencia de los participantes en los territorios de Piemonte y Liguria. Para la realización del recorrido territorial de la presente Gira, Fabio Damonte, contará con el apoyo del equipo del Programa DT-IC en materia de: i) Conocimientos a nivel territorial y contactos; ii) Metodologías de análisis, aprendizaje y formación. El será responsable de la organización de la Gira en Italia y se ocupará del acompañamiento de los participantes en los días del recorrido.

## 15.2 Identificación de los integrantes del equipo organizador de la gira

Se debe considerar en la lista a todos los integrantes del equipo organizador

Nombre y apellidos		RUT o N° Pasaporte	Nacionalidad	Entidad donde trabaja	Cargo o actividad principal que realiza
	Patricia Jara Jara			Pewman Consultores	Consultora en temas de diversificación productiva para el desarrollo local con identidad cultural y rescate del patrimonio.
	Fabio Damonte			RIMISP	Investigador, encargado del diseño de proyectos relacionados con el desarrollo rural. Agricultura familiar campesina y patrimonio agroalimentario.

## 16. Grupo participante

### 16.1 Explicar de qué forma están relacionados los distintos participantes de la gira con la entidad postulante y con las innovaciones a capturar

En la gira participan dos socios dirigentes, la presidenta de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda. y el socio, encargado de producción del predio, agricultor con más de 10 años de trayectoria, en predios agrícolas en la provincia de Neuquén, Argentina.

El actual administrador del predio con una larga trayectoria de articulación público privado y acciones tendientes al desarrollo de la calidad, productividad, y el encadenamiento comercial entre los proveedores y las empresas exportadoras principalmente de frutas y que ha gestionado las decisiones productivas que han encabezado los dirigentes de la cooperativa.

Adicionalmente participa la jefa del departamento de asistencia financiera de INDAP, quien ha venido acompañando a la Cooperativa desde que INDAP les otorgó un crédito de 300 millones de capital de trabajo para la gestión del predio. Ella ha sido la encargada del seguimiento administrativo-financiero de los recursos y canalizar las demandas de otras necesidades que la organización demande en término de activos fijos y apoyo organizacional.

Por último participará la consultora externa que ha tenido la misión de buscar las experiencias más relevantes de visitar, para la instalación de las capacidades en los participantes, armar la agenda con la colaboración de RIMISP en Italia y ha generado un plan de visitas para el mejor aprovechamiento de los días de la gira y el logro de sus objetivos. El Programa DT-IC de RIMISP, cuenta con una experiencia decenal en procesos de formación a través de la elaboración de módulos de aprendizaje integrados que privilegian el saber hacer de los territorios y la valorización de los patrimonios bioculturales.

Además el Programa DT-IC cuenta con experiencia de realización de recorridos con participantes internacionales en Italia. En particular, se destaca el recorrido de alcance intercontinental "Territorios excelentes y creativos, para el país y el planeta: El Piemonte" organizado en concomitancia con el Tercer Foro Mundial de Desarrollo Económico Local (en adelante Foro DEL) que tuvo lugar en Turín en octubre 2015 y del que el programa DT-IC fue socio co-organizador. El programa del recorrido pre Foro se basó en visitas y análisis de experiencias exitosas en energías y alimentos. Las actividades contaron con la participación de una delegación de alrededor 60 personas procedentes de 14 países de Latinoamérica y Europa.

En este marco, el Programa ya consiguió establecer una red de contactos y de experiencias virtuosas en el

territorio de Piemonte y Liguria.

## **16.2 Describir la vinculación de los participantes de la gira con la pequeña y mediana agricultura de la Región de la Araucanía.**

Todos los participantes de la gira residen en la región de la Araucanía y están estrechamente ligados a la pequeña y mediana agricultura.

Los dos socios-dirigentes de la Cooperativa Antonio Rapiman.

El administrador de la Cooperativa, asesor técnico del “Programa de difusión y transferencia tecnológica en la producción de manzanos de exportación, para el mejoramiento de la competitividad en una Cooperativa Mapuche”, financiado con fondos CORFO, también ha participado en Nodos de Corfo en el ámbito frutícola, fue gerente del PMC (Programa de Mejoramiento de la Competitividad del sector frutícola), fundador de Asociación Gremial Araucanía Frutícola. Por tanto, mantiene una amplia red de contacto con agricultores pequeños, medianos, organizaciones de productores entidades públicas, privadas y gremiales de la región.

La Jefa del Departamento de Asistencia Financiera de INDAP Araucanía, encargada del seguimiento y acompañamiento de la Cooperativa Antonio Rapiman, posee una amplia mirada de las necesidades financieras, especialmente de la fruticultura que no cuenta con Instrumentos adecuados, debido a sus ciclos productivos.

La consultora externa, con sede en la ciudad de Temuco, quien ha estado a cargo de presentar el presente proyecto, diseñar, organizar la gira y acompañar su realización, más la posterior transferencia de conocimiento a los socios de la Cooperativa. Tiene una vocación y trayectoria de trabajo con pequeños y medianos productores mapuches de la región de la Araucanía y está comprometida con la visibilización de los resultados de esta Gira para el aprendizaje de otras cooperativas de la región.

### 17. ¿Cuál es el itinerario propuesto?

Adjuntar como anexo 5 las cartas de compromiso de cada entidad que se pretende visitar.

Entidad a visitar (Institución/ Empresa/Productor)	¿Qué actividades se realizarán en la visita?	Nombre y cargo de la persona que recibe al grupo	País, Ciudad y Localidad	Fecha y horario (día/mes/año/hora aproximada)
<b>Municipalidad de Sale San Giovanni.</b> (Comuna del sur del Piemonte, distrito especializado en el cultivo de hierbas oficinales y aromáticas)	Con el municipio se analizará el nacimiento y trayectoria del distrito de las hierbas aromáticas y oficinales, el rol de la administración pública local, sus mecanismos de fomento y soporte directo a los productores locales. La identidad del territorio en función de los productos características de la comuna y proyecciones de la actividad en el mercado internacional.	Constantino Germone Alcalde de la comuna de Sale San Giovanni.	Italia, Sale San Giovanni, Provincia del Piemonte.	05/07/2016 a partir de las 10:00 hrs.
<b>Cooperativa Agronatura</b> (Comercializa hierbas deshidratadas, aceites esenciales, destilados y hierbas aromáticas)	Se visitarán a los productores que utilizan cultivos orgánicos y biodinámicos y se recogerá su experiencia en la venta de hierbas oficinales a través de internet (destinadas a la elaboración de medicamentos). Se analizará el rol de la cooperativa en función a su rol de acceso a los mercados farmacéuticos.	Equipo desarrollo rural Comuna de Sale San Giovanni.	Italia, Sale San Giovanni, Provincia del Piemonte.	05/07/2016 a partir de las 15:00 hrs.
<b>Nocciole d'Elite</b> (Empresa Agrícola Familiar)	Se aprenderá de las cadenas corta de comercialización y la diferenciación del producto. El circuito de comercialización de la avellana de la zona siempre ha sido monopolizado por la industria de dulces Ferrero, que compra casi toda la producción local. Lo que busca Nocciole d'Elite es diferenciarse en los mercados para evitar de ser una simple proveedora de materia prima. Incluye taller acerca de acceso a mercados de nicho.	Emanuele Canaparo Gerente/Titular de la Empresa Agrícola	Italia, Caravanzana, (Langhe)	06/07/2016 a partir de las 10:00 hrs. (Visita de todo el día)
<b>Noberasco Spa</b> (Empresa dedicada a la importación y comercialización de fruta seca. Líder del sector en Italia)	Estrategias de innovación en calidad, packing y logística. Referente como empresa que importa de diferentes países de Latinoamérica. Desde Chile se importan diferentes variedades de fruta, entre las cuales destaca el Maqui. Por lo que se tiene la oportunidad de aprender desde la visión del	Gian Benedetto Noberasco Presidente y Director Ejecutivo de Noberasco Spa	Italia, Albenga, Provincia de Liguria	07/07/2016 a partir de las 10:00 hrs

comprador.

<b>Cooperativa Olivícola Arnasco</b> (La cooperativa nace en el año 1984 y hoy día reúne a 190 socios.)	Cooperativa de excelencia en el panorama de Liguria sobre todo en el ámbito de la gestión y organización. Combinación de diferentes estrategias de comercialización. Posibilidad de encuentro con un mapuche que trabaja en el sector agrícola en Liguria (Contacto de Coldiretti Liguria).	Luciano Gallizia Presidente de la Cooperativa Olivícola Arnasco	Italia, Arnasco, Provincia de Liguria	08/07/2016 a partir de las 10:00 hrs
--	---	--	--	---

### 18. Actividades de difusión de resultados y experiencia

Fecha (día/mes/año)	Lugar de realización	Tipo de actividad (charla, taller de discusión de resultados y/o publicación)	Objetivo de la actividad	Tipo de participantes (indicar a quien está orientada la actividad)	Número de participantes (estimado)
20/07/2016	Sede de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda	"Talleres de Análisis y Sistematización de la Gira	Facilitar un análisis con espíritu crítico en una perspectiva de escalamiento y aplicación concreta de las innovaciones y buenas prácticas de las experiencias visitadas.	Participantes en la Gira, con la facilitación del equipo RIMISP y socios de la directiva de la Cooperativa.	20 personas.
02 /08/2016	Salón de Indap Araucanía en la ciudad de Temuco.	Taller para compartir los aprendizajes de las experiencias visitadas durante la Gira.	Compartir aprendizajes de la gira realizada con los socios de la cooperativa Antonio Rapimán y los profesionales de apoyo de la cooperativa.	Socios de la Cooperativa, profesionales y técnicos de apoyo en la gestión y administración del predio. Y otras cooperativas de la región de la Araucanía que serán invitadas al evento.	60 personas.

## INDICE ANEXOS

**ANEXO 1: FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES DE LOS PARTICIPANTES**

- María Rapiman
- Jaime Rañiman
- Claudio Hernández
- Melita Solano
- Patricia Jara

**ANEXO 2: ANTECEDENTES CURRICULARES DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

**ANEXO 3: CARTA DE COMPROMISO DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

**ANEXO 4: CARTAS DE COMPROMISO DE LOS PARTICIPANTES Y FOTOCOPIA DE CÉDULA DE IDENTIDAD DE CADA UNO ELLOS**

- María Rapiman
- Jaime Rañiman
- Claudio Hernández
- Melita Solano
- Patricia Jara

**ANEXO 5: CARTAS DE COMPROMISO DE LAS ENTIDADES A VISITAR**

- Municipalidad de Sale San Giovanni
- Azienda Agricola Nocciole d'Elite
- Noberasco S.p.a.
- Cooperativa Olivicola Arnasco

**ANEXO 6: COTIZACIONES QUE RESPALDEN LA MEMORIA DE CÁLCULO**

- Cotización N°1 Turismo Esquerre /Cuadro N°19:
  1. Pasaje aéreo Temuco-Santiago-Temuco
  2. Pasaje aéreo Santiago-Turin-Santiago
  3. Tasas de embarque
  4. Seguro de viaje
  5. Alojamiento
  
- Cotización N°2 RIMISP Italia /Cuadro N°19
  6. Honorarios organización y gestión de la propuesta.
  7. Honorarios servicio de intérprete.
  8. Arriendo de vehículo

- Cotización N°2 RIMISP Italia /Cuadro N°20
  - 9. Alimentación
- Cotización N°3 Acuson Italia /Cuadro N°19
  - Arriendo de equipo traducción simultanea
- Cotización N°4 Cooperativa Antonio Rapiman /Cuadro N°21
  - Arriendo de equipo y sala.
- Cotización N°5 Pewman Consultores SPA /Cuadro N°21
  - Honorarios por formulación de la propuesta

**ANEXO 7: PERSONERÍA JURÍDICA DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

- Rol Único Tributario Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman.
- Certificado de Vigencia Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman.
- Extracto Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman.
- Acta de Constitución Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman.

**ANEXO 8: INFORME COMERCIAL DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

- Informe Empresarial EQUIFAX

**ANEXO 9: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE DIRECTOR DE SERVICIO PÚBLICO**

- Carta Autorización Christian Nuñez, director regional de INDAP a Melita Solano.

**ANEXO 10: CARTA DE COMPROMISO DE APORTES DE TERCEROS**

- Carta Compromiso Aporte No Pecuniario de Pewman Consultores SPA, por concepto de honorarios diseño de la propuesta.

## ANEXOS

### ANEXO 1: FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES DE LOS PARTICIPANTES

#### Ficha de antecedentes personales participantes en la gira de innovación

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la gira, incluido el coordinador.

Tipo de participante (Marque con una X)

Coordinador

Participante

x

#### ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre completo:

María Clementina Rapiman Ancavil

RUT:

Fecha de nacimiento:

Nacionalidad:

Dirección Particular

Comuna:

Región:

Araucanía

Fono particular:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

técnico programación en computación

Género (Masculino o Femenino):

femenino

Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameño, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)

Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años

Presidenta de la Comunidad Indígena Antonio Rapiman y presidenta de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

#### ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL

Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece

Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

Rut de la Institución o Empresa

Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa

María Rapiman

Cargo del Participante en la Institución o Empresa

Presidenta de la cooperativa

Dirección comercial (Indicar comuna y región)

Fono

E-mail

Clasificación de público o privado

**ACTIVIDAD COMO PRODUCTOR (Completar sólo si se dedica a esta actividad)**

Tipo de productor (pequeño, mediano o grande)

Nombre de la propiedad en la cual trabaja

Cargo (dueño, administrador, etc.)

Superficie Total y Superficie Regada

Ubicación detallada (especificar comuna)

Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés

Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa

**Ficha de antecedentes personales participantes en la gira de innovación**

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la gira, incluido el coordinador.

Tipo de participante (Marque con una X)

Coordinador

Participante

x

**ANTECEDENTES PERSONALES**

Nombre completo:

Jaime Alejandro Rañiman Antipan

RUT:

Fecha de nacimiento:

Nacionalidad:

Dirección Particular

Comuna:

Región:

Araucanía

Fono particular:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

Sin profesión

Género (Masculino o Femenino):

masculino

Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameño, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)

Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años

Dirigente de la Comunidad Indígena Antonio Rapiman y Secretario de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

**ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL**

Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece

Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.

Rut de la Institución o Empresa

Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa

María Rapiman

Cargo del Participante en la Institución o Empresa	Director de la cooperativa
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono	
E-mail	
Clasificación de público o privado	

### Ficha de antecedentes personales participantes en la gira de innovación

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la gira, incluido el coordinador.

Tipo de participante (Marque con una X)

Coordinador	Participante	X
-------------	--------------	---

#### ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre completo: Claudio Rodrigo Hernández González

RUT:

Fecha de nacimiento:

Nacionalidad:

Dirección Particular

Comuna:

Región:

Araucanía

Fono particular:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión:

ingeniero agrónomo

Género (Masculino o Femenino):

masculino

Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameño, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)

Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años

Asesor Técnico del "Programa de difusión y transferencia tecnológica en la producción de manzanos de exportación, para el mejoramiento de la competitividad en una Cooperativa Mapuche", Noviembre 2015 hasta hoy.  
Encargado Centro Chile Emprende Victoria. Noviembre 2013 a Octubre 2015. Programa de Corfo que brinda Asesoría a empresas Pyme de la Provincia de Malleco, Sectorialista Agrícola y Agroindustrial del Centro Regional de Negocios Araucanía. Convenio GORE Sercotec. enero 2012 Noviembre 2013. Realiza asesorías empresariales a empresas Individuales y asociativas.

#### ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL

Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece

Compañía Agropecuaria COPEVAL S.A.

Rut de la Institución o Empresa

Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa

Carlos Muñoz Alarcón  
Gaete

Miguel Letelier

<b>Cargo del Participante en la Institución o Empresa</b>	Asesor Técnico del "Programa de difusión y transferencia tecnológica en la producción de manzanos de exportación, para el mejoramiento de la competitividad en una Cooperativa Mapuche"
<b>Dirección comercial (Indicar comuna y región)</b>	
<b>Fono</b>	
<b>E-mail</b>	
<b>Clasificación de público o privado</b>	

**ACTIVIDAD COMO PRODUCTOR (Completar sólo si se dedica a esta actividad)**

<b>Tipo de productor (pequeño, mediano o grande)</b>	No aplica
<b>Nombre de la propiedad en la cual trabaja</b>	No aplica
<b>Cargo (dueño, administrador, etc.)</b>	No aplica
<b>Superficie Total y Superficie Regada</b>	No aplica
<b>Ubicación detallada (especificar comuna)</b>	No aplica
<b>Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés</b>	No aplica
<b>Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa</b>	No aplica

**Ficha de antecedentes personales participantes en la gira de innovación**

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la gira, incluido el coordinador.

**Tipo de participante (Marque con una X)**

<b>Coordinador</b>	<b>Participante</b>	<b>x</b>
--------------------	---------------------	----------

**ANTECEDENTES PERSONALES**

<b>Nombre completo:</b>	Melita Lorena Solano Solis
<b>RUT:</b>	
<b>Fecha de nacimiento:</b>	
<b>Nacionalidad:</b>	
<b>Dirección Particular</b>	
<b>Comuna:</b>	
<b>Región:</b>	Araucanía
<b>Fono particular:</b>	
<b>Celular:</b>	
<b>Correo electrónico:</b>	
<b>Profesión:</b>	Ingeniero comercial

<b>Género (Masculino o Femenino):</b>	femenino
<b>Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameño, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)</b>	
<b>Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años</b>	Profesional de apoyo Dpto. Asistencia Financiera INDAP Araucanía.

#### ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL

<b>Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece</b>	INDAP
<b>Rut de la Institución o Empresa</b>	
<b>Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa</b>	Cristian Nuñez Morales
<b>Cargo del Participante en la Institución o Empresa Dirección comercial (Indicar comuna y región)</b>	Jefa del Departamento Financiero
<b>Fono</b>	
<b>E-mail</b>	
<b>Clasificación de público o privado</b>	

#### ACTIVIDAD COMO PRODUCTOR (Completar sólo si se dedica a esta actividad)

<b>Tipo de productor (pequeño, mediano o grande)</b>	No aplica
<b>Nombre de la propiedad en la cual trabaja</b>	No aplica
<b>Cargo (dueño, administrador, etc.)</b>	No aplica
<b>Superficie Total y Superficie Regada</b>	No aplica
<b>Ubicación detallada (especificar comuna)</b>	No aplica
<b>Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés</b>	No aplica
<b>Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa</b>	No aplica

#### Ficha de antecedentes personales participantes en la gira de innovación

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la gira, incluido el coordinador.

**Tipo de participante (Marque con una X)**

<b>Coordinador</b>	<b>x</b>	<b>Participante</b>
--------------------	----------	---------------------

#### ANTECEDENTES PERSONALES

<b>Nombre completo:</b>	Patricia Teresa Jara Jara
<b>RUT:</b>	
<b>Fecha de nacimiento:</b>	
<b>Nacionalidad:</b>	
<b>Dirección Particular</b>	

<b>Comuna:</b>	
<b>Región:</b>	Araucanía
<b>Fono particular:</b>	
<b>Celular:</b>	
<b>Correo electrónico:</b>	
<b>Profesión:</b>	Ingeniero comercial
<b>Género (Masculino o Femenino):</b>	femenino
<b>Indicar si pertenece a alguna etnia (mapuche, aymará, rapa nui, atacameño, quechua, collas, alacalufe, yagán, huilliche, pehuenche)</b>	
<b>Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años</b>	Gerente Pewman Consultores, Consultor Externo Indice Progreso Social convenio Fundación Avina-Masisa, Encargado Indice de Progreso Social Fundación Avina, Gerente Administración y Finanzas Fundación Avina Chile. Consultor independiente temas de desarrollo territorial con identidad cultural.

#### ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL

<b>Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece</b>	Pewman Consultores SpA.
<b>Rut de la Institución o Empresa</b>	
<b>Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa</b>	Patricia Teresa Jara Jara
<b>Cargo del Participante en la Institución o Empresa Dirección comercial (Indicar comuna y región)</b>	Gerente
<b>Fono</b>	
<b>E-mail</b>	
<b>Clasificación de público o privado</b>	

#### ACTIVIDAD COMO PRODUCTOR (Completar sólo si se dedica a esta actividad)

<b>Tipo de productor (pequeño, mediano o grande)</b>	No aplica
<b>Nombre de la propiedad en la cual trabaja</b>	No aplica
<b>Cargo (dueño, administrador, etc.)</b>	No aplica
<b>Superficie Total y Superficie Regada</b>	No aplica
<b>Ubicación detallada (especificar comuna)</b>	No aplica
<b>Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés</b>	No aplica
<b>Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa</b>	No aplica

**ANEXO 2: ANTECEDENTES CURRICULARES DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

**ANEXO 3: CARTA DE COMPROMISO DE LA ENTIDAD POSTULANTE**

**Señores**

**FIA**

**Loreley 1582**

**La Reina**

Estimados señores:

Yo [**María Clementina Rapiman Ancavil**], RUT: \_\_\_\_\_ como representante legal de [**Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman**], manifiesto mi interés y compromiso de realizar las actividades programadas en la propuesta denominada [**Gira Recorrido Territorial de Aprendizaje e Innovación en el Piemonte y Liguria, Italia.**], a realizarse entre el [**01/07/2016 al 10/07/2016**], con destino a [**Italia**], presentada a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

Asimismo, me comprometo a realizar un aporte de \_\_\_\_\_ para financiar la contraparte de la propuesta, en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente,

**Cargo: Presidenta Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.**

## ANEXO

**ANEXO 4:**

**CARTAS DE COMPROMISO DE LOS PARTICIPANTES Y FOTOCOPIA DE CÉDULA DE IDENTIDAD DE**

Señores  
FIA  
Loreley 1582  
La Reina

Estimados señores:

Yo [**María Clementina Rapiman Ancavil**], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [**Gira Aprendizaje e Innovación Territorio Piemonte y Liguria, Italia.**], a realizarse entre el [**01/07/2016 y 10/07/2016**], con destino a [**Italia**], presentada por [**Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman**] a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

El financiamiento del viaje será con cargo al aporte efectuado por la contraparte de la propuesta, la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda., en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente

**Cargo: Presidenta de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.**

Señores  
FIA  
Loreley 1582  
La Reina

Estimados señores:

Yo [**Jaime Alejandro Rañiman Antipan**], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [**Gira Aprendizaje e Innovación Territorio Piemonte y Liguria, Italia.**], a realizarse entre el [**01/07/2016 y 10/07/2016**], con destino a [**Italia**], presentada por [**Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman**] a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

El financiamiento del viaje será con cargo al aporte efectuado por la contraparte de la propuesta, la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda., en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente

**Cargo: Secretario de la Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman Ltda.**

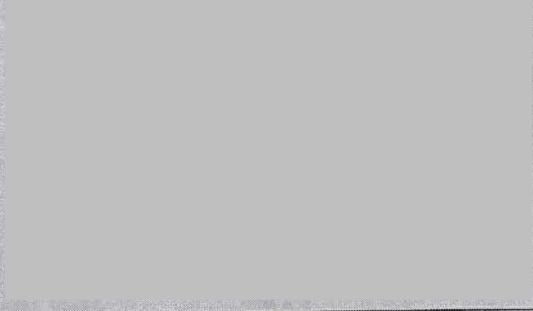
Señores  
FIA  
Loreley 1582  
La Reina

Estimados señores:

Yo [**Claudio Rodrigo Hernández González**], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [**Gira Aprendizaje e Innovación Territorio Piemonte y Liguria, Italia.**], a realizarse entre el [**01/07/2016 y 10/07/2016**], con destino a [**Italia**], presentada por [**Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman**] a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

Asimismo, me comprometo a realizar un aporte de [REDACTED] (La Cooperativa pagará la diferencia de los gastos dentro del aporte de contrapartida)), para financiar la contraparte de la propuesta, en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente.



Señores  
FIA  
Loreley 1582  
La Reina

Estimados señores:

Yo, Melita Lorena Solano Solis, manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada Gira Recorrido Territorial de Aprendizaje de Formación e Innovación en el Piemonte y Liguria, a realizarse entre el 01 y 10 de Julio de 2016, con destino a Italia, presentada por la Cooperativa Agrícola Antonio Rapimán, a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

El financiamiento del viaje será con cargo al aporte efectuado por la contraparte, Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman.

Sin otro particular, le saluda atentamente

Indap Región de La Araucanía

Señores  
FIA  
Loreley 1582  
La Reina

Estimados señores:

Yo [**Patricia Teresa Jara Jara**], manifiesto mi compromiso de participar en las actividades programadas en la propuesta denominada [**Gira Aprendizaje e Innovación Territorio Piemonte y Liguria, Italia.**], a realizarse entre el [**01/07/2016 y 10/07/2016**], con destino a [**Italia**], presentada por [**Cooperativa Agrícola Antonio Rapiman**] a la Convocatoria Regional de la Araucanía 2015 - Giras de Innovación.

El financiamiento del viaje será con cargo al aporte efectuado por la contraparte de la propuesta, la Cooperativa Agrícola Antonio Rapimán Ltda, en caso que ésta resulte aprobada.

Sin otro particular, le saluda atentamente