



## Informe técnico de avance

Nombre del proyecto	Banco de lanas, en busca de un modelo innovador para mejorar la competitividad del sector textil artesanal tradicional
Código del proyecto	PYT-2016-0353
Nº de informe	1
Período informado	desde el 11 de Octubre de 2016 hasta el 30 de abril de 2017
Fecha de entrega	04 de mayo de 2017

## CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES .....	3
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO.....	3
3.	RESUMEN DEL PERÍODO ANTERIOR.....	4
4.	RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO .....	5
5.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	7
6.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	8
7.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	9
8.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS .....	16
9.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO .....	17
10.	HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO .....	18
11.	CAMBIOS EN EL ENTORNO .....	19
12.	DIFUSIÓN.....	19
13.	CONCLUSIONES.....	20
14.	ANEXOS.....	22

## 1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Fundación Artesanías de Chile
Nombre(s) Asociado(s):	Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Taller el arted de tejer, Taller tejedoras de Chaicas
Coordinador del Proyecto:	Paula Abarca Olivares o su reemplazante
Regiones de ejecución:	Región de los lagos
Fecha de inicio iniciativa:	11 de Octubre de 2016
Fecha término Iniciativa:	10 de abril de 2018

## 2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Costo total del proyecto		\$ 58.566.080	100%
Aporte total FIA		\$ 30.000.000	51,2%
Aporte Contraparte	Pecuniario	\$ 1.100.000	1,9%
	No Pecuniario	\$ 27.466.080	46,9%
	Total	\$ 28.566.080	48,8%

Acumulados a la Fecha		Monto (\$)
Aportes FIA del proyecto		
1. Aportes entregados	Primer aporte	15.000.000
	Segundo aporte	-
	Tercer aporte	-
	n aportes	-
2. Total de aportes FIA entregados (suma N°1)		15.000.000
3. Total de aportes FIA gastados		18.520.600
4. Saldo real disponible (N°2 – N°3) de aportes FIA		-3.520.600
Aportes Contraparte del proyecto		
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario	\$ 1.100.000
	No Pecuniario	\$ 27.466.080
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario	\$ 0
	No Pecuniario	\$ 11.288.421
3. Saldo real disponible (N°1 – N°2) de aportes Contraparte	Pecuniario	\$ 1.100.000
	No Pecuniario	\$ 16.177.659

### 2.1 Saldo real disponible en el proyecto

Indique si el saldo real disponible, señalado en el cuadro anterior, es igual al saldo en el Sistema de Declaración de Gastos en Línea (SDGL):

SI	X
NO	

### 2.2 Diferencia entre el saldo real disponible y lo ingresado en el SDGL

En el caso de que existan diferencias, explique las razones.

### 3. RESUMEN DEL PERÍODO ANTERIOR

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos en el período anterior a éste informe. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

El presente informe de avance contiene la información desde el inicio del proyecto a la fecha por lo que no existen actividades realizadas previas al período que comprende este informe.

#### 4. RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos en el período informado. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Las principales actividades realizadas con sus resultados fueron las siguientes:

##### 1. Lista y visita, evaluación y selección de proveedores

Entre los meses de Octubre y Diciembre se buscaron y visitaron a los distintos proveedores para elegir la lana y comenzar el proceso de compra. La selección de lanas se llevó a cabo con el comité de selección el cual visitó los predios y seleccionó la lana para la venta.

##### 2. Conformación equipo de trabajo banco de lanas

En octubre se conformó el equipo de trabajo para etapa inicial del Banco de lanas, el cual se conformó con los siguientes cargos, una coordinadora general, dos profesionales en terreno, además de una veterinaria y el comité de selección de lanas.

##### 3. Conformación de comité de selección de lanas

Para el trabajo de la elección de lanas se conformó un comité que se dividió en dos (una para parte continental y otro para la isla). Cada comité trabajó con al menos una artesana experta en tejido y una profesional en terreno.

##### 4. Estudio de Casos:

Las diferentes giras y estudios ayudaron a ir modelando un prototipo que se acercara a la realidad de las artesanas y la adquisición de la materia prima.

##### 5. Reunión de planificación

Para comenzar con el piloto se realizaron varias reuniones de planificación que permitieron aunar criterios tomando en cuenta de que el equipo de trabajo se encuentra físicamente en distintos lugares de Chile. Fruto de esas reuniones de trabajo se crearon las distintas fichas y protocolos necesarios para llevar a cabo este piloto.

##### 6. Habilitación en Chiloé

Para acopiar la lana del banco en Chiloé, se compró un contenedor de 12 pies, el cual se colocó en un espacio prestado como aporte del INIA en Butalcura. Luego se procedió a la habilitación de dicho contenedor para almacenar la lana en óptimas condiciones.

Luego de la instalación en el contenedor se procedió a almacenar alrededor de 2 toneladas de lana en el lugar.

## 7. Habilitación Puerto Varas

Ya con el contenedor en Chiloé se procedió a habilitar un espacio de la sede de Puerto Varas para poder almacenar ahí la lana hilada que venderá el banco. Además de esto, se decidió también contar con un lugar de acopio en la parte continental, almacenando así la lana más cerca de las artesanas de Carretera Austral y optimizar la logística del Banco de Lanas. Dicho centro de acopio es una bodega que encuentra en Lenca y que cuenta con las condiciones óptimas para el almacenaje y venta de lana. En esta bodega se almacenaron 3 toneladas de lana.

## 8. Distribución o Venta de lana sucia

### 8.1 Venta de prueba en Chiloé

Durante el mes de enero se llevó a cabo la primera venta de lanas en Chiloé. Esta fue una venta pequeña la cual se invitaron solo tres artesanas de la Isla, con la finalidad de conocer sus apreciaciones sobre la lana y su precio

Durante esta venta se vendieron 96,49 kilos, de los cuales 28,79 fueron de raza Texel, 60,7 kilos de lana Chilota Negra y 7 Kilos de Cara Blanca. Todas las ventas se realizaron con la modalidad crédito pagado con el descuento al momento de la entrega de los productos, a la fecha una de las artesanas ya pagó su deuda completa y a las otras dos les queda un saldo menor por pagar.

Las principales conclusiones de esta venta fueron que la calidad de la lana ofrecida era buena y cumplía con las expectativas de las artesanas, además el precio de venta estaba acorde a disponibilidad a pagar por las artesanas. Todas las artesanas rescataron la posibilidad de poder acceder a la materia prima sin la necesidad de contar con la plata al momento de la compra. Además destacaron la opción de poder acceder a lana de buena calidad en distintas época del año, caso que no se da normalmente, ya que por lo general no se puede acceder a buena lana cuando ya paso la época de esquila.

### 8.2 Primera venta en Lenca

Durante el mes de Marzo, se llevó a cabo la primera venta de lanas en la zona continental, dicha venta se realizó dentro de la bodega de acopio en un espacio acondicionado para la venta. En esta oportunidad se vendieron 821,4 kilos, de los cuales 59,7 eran Chilota Negra, 162,6 Híbrida blanca, 169,1 Laxa Blanca, 116,9 Laxa Negra y 332 Milschaft.

### 8.3 Segunda venta de lana en Lenca

La segunda venta de lana en Lenca se llevó a cabo durante el mes de abril y se vendieron 129,1 kilos de los cuales 17,3 kilos eran de la raza laxta, 2,9 de raza Chilota y 108,9 kilos de lana Golden sheep

### 8.4 Segunda venta de lana en Chiloé

Durante el mes de abril se llevó a cabo la segunda venta en Chiloé. En esta oportunidad se vendieron 180,3 kilos de lana, de los cuales 81,5 kilos de lana eran chilota negra y 98,6 correspondieron a lana de raza Texel.

### 9. Creación del primer prototipo modelo de piloto

Ya con los espacios habilitados, toda la lana correctamente almacenada y algunas ventas realizadas, fue posible crear un prototipo modelo al banco de lana. Una vez finalizado el ciclo completo se evaluará dicho prototipo con la finalidad de implementar mejoras con la experiencia completa.

## 5. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Agregar valor a la cadena de producción textil artesanal, mediante el diseño de un modelo innovador y sostenible de banco de lanas que articule la demanda de las tejedoras con la oferta existente, facilitando el acceso al mercado a los productores en la Región de los Lagos.

## 6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

### 2.1 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
1	Identificar y reclutar una red de proveedores de lana según los requerimientos del sector artesanal.	100%
2	Habilitar e implementar espacios de acopio e intercambio de lana en la X Región así como los equipos de trabajo.	100%
3	Diseñar un prototipo de modelo de gestión del banco sostenible para pilotaje que permita identificar las variables y procesos críticos.	100%
4	Realizar un pilotaje que permita evaluar las distintas etapas/unidades del modelo de gestión propuesto.	50%
5	Difundir el modelo generado y el conocimiento adquirido para replicabilidad del proyecto.	0%



## 7. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

### 3.1 Cuantificación del avance de los RE a la fecha

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1.1	Lista de proveedores con oferta definida	Número de Proveedores	suma	12 Proveedores	Al menos 4	Oct-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Durante el período informado se complementó el catastro de proveedores de lana que tiene la fundación y se seleccionaron según entrevistas telefónicas y comentarios de informantes. Estos proveedores fueron visitados para evaluar la calidad de la lana y las condiciones comerciales</p> <p>En primera instancia se contó con una lista de 22 proveedores, la mayoría de ellos fueron visitados en sus predios por el equipo de selección de lanas en general antes de la esquila (la mayoría de los productores no había esquilado aun) de modo de conocer el predio, las características del piño de ovejas y las condiciones de venta. Estos proveedores fueron evaluados por el equipo completo de modo de que se seleccionaron 12 proveedores, y se diseñó un plan de compra. Se firmaron cartas de compromisos con ellos estableciendo las cantidades aproximadas, precio, requisitos de la lana y fecha en que se compraría.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 1 Lista de proveedores con oferta definida								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1.2	Orden de compra a proveedores.	Monto de orden de compra total	suma	MM\$7.8 comprados	Al menos 6MM	Oct-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Durante el período informado se realizaron las gestiones de compra de 7.8 millones de pesos a 12 proveedores de lana.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 2: Orden de compra a proveedores								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
1	1.3	Documento inicial de operación de banco de lana	Número de documentos	suma	Documento realizado	Documento completo	Mar-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Luego de las primeras gestiones del proyecto, se llevó a cabo un documento inicial que presenta la operación del banco de lanas, dicho documento se encuentra en los anexos.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2.1	Organigrama de Banco de lanas	Número de documentos	Documento realizado	Documento realizado	Realizado	Mar-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Una vez definidas las funciones y los cargos necesarios para el proyecto se realizó un documento que presenta el organigrama del banco de lanas y las principales funciones de cada cargo.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 4: Organigrama de Banco de lanas								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
2	2.2	Habilitación de espacios	Número de espacios habilitados	suma	realizado	Al menos 1	Nov-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
<p>Durante el período informado en este documento se implementó un espacio en Chiloé, en INIA Butalcura mediante la compra de un contenedor de 12 pies que permita almacenar el vellón para este sector. Este contenedor fue habilitado con repisas y un pequeño espacio de trabajo para realizar los registros de las transacciones e ingresos principalmente. Es de relevancia que este espacio cuente con las condiciones necesarias para el almacenamiento en óptimas condiciones del vellón como son:</p> <p>La buena ventilación, el control de la humedad y de los insectos. Al contenedor, para propiciar que exista circulación de aire se le puso un extractor de aire y se hicieron repisas de manera que los sacos no queden apilados y exista un espacio entre ellos.</p> <p>Dado el volumen de lana, es que este contenedor solo permitió almacenar el vellón de la Isla de Chiloé (2 Toneladas aproximadamente) por lo cual para la zona de la carretera austral se arrendó una bodega que permitió almacenar el vellón de la zona (3 toneladas aproximadamente)</p> <p>Para el producto de la transformación del vellón: Lana hilada se implementó un espacio en la sede de la Fundación en Puerto varas, la cual se habilitará con repisas, mesón de trabajo y pequeña oficina para recepción de hilados y trabajo con artesanas.</p>								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 5: Fotos								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
3	3.1	Plan de gestión piloto	Documentos realizados	suma	Realizado	Documento completo	Mar-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Debido a que no existen otros modelos a la escala del banco de lanas, se trabajó creando un modelo piloto teórico que se probará el primer año, y luego se realizarán los ajustes en las variables y procesos críticos para realizar e implementar el diseño final del modelo de banco de lanas.								
Este trabajo se ha realizado en gabinete, en paralelo a la habilitación y búsqueda de proveedores durante los meses de enero, febrero y marzo. Cabe destacar que para el plan operativo se ha ido trabajando desde la experiencia práctica, es decir se han definido procesos iniciales pero al momento de llevarlos a cabo se ha ido reflexionando y ajustando estos mismos procedimientos de modo de poder terminar esta primera etapa con un modelo piloto.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.1	Abastecimiento de lanas	Volumen de lana transada	suma	5 toneladas	5 toneladas	Nov-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Luego de seleccionar a los proveedores y el tipo de lana que se compraría, se procedió a realizar las compras y abastecer al banco de lanas. Se compraron alrededor de 5 toneladas, de las cuales 2 fueras acopiadas en el contenedor de Chiloé y 3 en la bodega de Lenca.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 2: Orden de compra a proveedores								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.2	Modelo de gestión y financiamiento de banco de lana	Documentos realizados	suma	Documento realizado	Documento completo	Mar-16	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Durante el período informado se ha desarrollado un modelo de gestión y financiamiento del banco de lana, el cual será evaluado una vez finalizado el primer ciclo de trabajo. El modelo se encuentra descrito en el anexo 3.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.3	Beneficiarias incorporadas efectivamente	Porcentaje de incorporación efectiva	(Numero de artesanas que componen la red del banco de lanas/ total de artesanas hilanderas catastradas en chiloé)*100	0%	Al menos 70%	Sept-17	0%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
A la fecha se está empezando a componer la red de hilanderas por lo que todavía no contamos con un número real para medir este indicador.								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
-								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)					% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta	
4	4.4	Artesanas y productores beneficiados con el proyecto	Número de personas beneficiadas (tejedoras y/o productores)			Al menos un 50% de catastro inicial		
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Durante la ejecución del proyecto a la fecha se han beneficiado a 12 proveedores con la compra de lanas y a 29 artesanas que han comprado los vellones								
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)								
Anexo 6:Listado de Proveedores y artesanos compradores								

Nº OE	Nº RE	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)				% de avance a la fecha
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estado actual del indicador	Meta del indicador (situación final)	
5	5.1	Transferencia de conocimiento (jornada de difusión)	audiencia			Al menos 50 personas	
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.							
No realizado a la fecha, programado para el segundo semestre del presente año.							
Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)							

## 8. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS

Especificar los cambios y/o problemas en el desarrollo del proyecto durante el período informado.

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
Falta de espacio para almacenar toda la lana en el contenedor.	Durante la ejecución del proyecto nos dimos cuenta de que no cabía toda la lana en el contenedor guardándola de manera óptima, lo que podría perjudicar la calidad de la lana.	Se encontró otra bodega en el continente (Lenca) para el arriendo, con las condiciones óptimas para el acopio.
Logística cara y complicada con un solo lugar de acopio	Muy difícil llevar a cabo la distribución de lanas a las artesanas del continente acopiándola en Chiloé.	Se encontró otra bodega en el continente (Lenca) con las condiciones óptimas para el acopio, esta bodega se encuentra ubicada en una zona donde viven muchas artesanas cerca.
Poca visibilidad del centro de acopio en Chiloé	El contenedor se encuentra ubicado en un lugar poco visible por lo que es necesario trabajar de manera mas fuerte la difusión del proyecto.	Se están organizando reuniones con instituciones locales, gestión de prensa para salir en medios locales y reforzando el contacto con las artesanas.
Distancias largas para llegar a las artesanas de Chiloé	La isla de Chiloé tiene la complejidad de que las artesanas viven zonas muy dispersas en la isla y para muchas es muy difícil llegar hasta el contenedor.	Se realizaron gestiones con instituciones locales para que apoyaran en el traslado de las artesanas para las ventas y se instauró la estrategia de ventas móviles donde se llevan los vellones a las zonas mas aisladas.



## 9. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

### 9.1 Actividades programadas en el plan operativo y realizadas en el período del informe

A la fecha se han realizado las siguientes actividades:							
	2016			2017			
	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr
Lista de proveedores	X						
Visita a proveedores	X	X					
Evaluación de proveedores		X					
Selección de proveedores		X					
Información equipo de trabajo banco de lanas	X				X	X	
Información de comité de selección de lanas	X						
Trabajo en Gabinete				X	X	X	
Estudio de casos		X				X	
Reunión de planificación	X			X		X	
Habilitación en Chiloé			X	X	X	X	
Habilitación Puerto Varas						X	X
Modelo Piloto		X	X	X	X	X	X
Compra de lana inicial (lana sucia)			X	X	X		
Distribución o venta lana sucia				X	X	X	X

### 9.2 Actividades programadas y no realizadas en el período del informe

Se realizaron todas las actividades programadas para la fecha.

### 9.3 Actividades programadas para otros períodos y realizadas en el período del informe

No se han adelantado actividades

### 9.4 Actividades no programadas y realizadas en el período del informe

Todas las actividades que se han realizado, van conforme a los períodos programados.

## 10. HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO

Hitos críticos	Fecha programada de cumplimiento	Cumplimiento (SI / NO)	Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Levantar información de artesanas y productores, analizar y validar	Oct-16	Si	Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas
Reclutar equipo (encargada banco y apoyo)	Oct-16	Si	Anexo 4: Organigrama de Banco de lanas.
Selección de proveedores y montos de compra	Oct-16	Si	Anexo 2: Orden de compra a proveedores
Habilitación de espacios	Nov-16	Si	Anexo 5: Fotos
Compra de lanas	Nov-16	Si	Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas
Distribución lanas vellón	Mar-17	Si	Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas

**10.1. En caso de hitos críticos no cumplidos en el período, explique las razones y entregue una propuesta de ajuste y solución en el corto plazo.**

Se dio cumplimiento a todos los hitos críticos a tiempo.

## 11. CAMBIOS EN EL ENTORNO

Indique si han existido cambios en el entorno que afecten el proyecto en los ámbitos tecnológico, de mercado, normativo y otros

Durante el período informado, no se han detectado cambios significativos en el entorno que afecten de manera directa al proyecto.

## 12. DIFUSIÓN

### 12.1 Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
Las actividades de difusión se encuentran programadas para el segundo semestre del presente año, tal como se planteó en la postulación inicial de proyecto.				

### 12.2 Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*
Las actividades de difusión se encuentran programadas para el segundo semestre del presente año, tal como se planteó en la postulación inicial de proyecto.				

\*Debe adjuntar en anexos material de difusión generado y listas de participantes

### **13. CONCLUSIONES**

#### **13.1 ¿Considera que los resultados obtenidos hasta la fecha permitirán alcanzar el objetivo general del proyecto?**

Las acciones y los resultados obtenidos a la fecha van en directa relación con el objetivo general del proyecto, por que se estima que éste se alcanzará al concluir el proyecto.

#### **13.2 ¿Considera que el objetivo general del proyecto se cumplirá en los plazos establecidos en el plan operativo?**

A la fecha la ejecución va a tiempo en los procesos planteados en la postulación. Como es un piloto, estamos en constante aprendizaje sobre las necesidades de los artesanos, las temporalidades y la demanda real, sin embargo, estimamos que según los avances obtenidos a la fecha creemos que se alcanzará el objetivo del proyecto una vez finalizado.

#### **13.3 ¿Ha tenido dificultades o inconvenientes en el desarrollo del proyecto?**

Las mayores dificultades que se han presentado, han estado relacionadas con la logística, ya que al no contar con un vehículo permanente, tomando en cuenta las distancias entre las distintas artesanías ha sido un tema a tomar en cuenta. Hemos trabajado en disminuir esas dificultades y estimamos que al finalizar el proyecto lograremos abarcar casi a la totalidad de la población potencial.

**13.4 ¿Cómo ha sido el funcionamiento del equipo técnico del proyecto y la relación con los asociados, si los hubiere?**

El equipo técnico ha funcionado muy bien, han sabido ser creativos frente a los obstáculos, además de ser bastante proactivos, permitiendo hacer andar el piloto de la mejor manera posible.

**13.5 En relación a lo trabajado en el período informado, ¿tiene alguna recomendación para el desarrollo futuro del proyecto?**

Creemos que para el período de trabajo que llevamos el equipo ha funcionado bastante bien, por lo que no existen recomendaciones mas que continuar siendo un equipo proactivo y con ideas dinámicas.

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

Consideramos que todos los aspectos relevantes de la ejecución se encuentran ya mencionados en este informe.

## **14. ANEXOS**

Anexo 1 Lista de proveedores con oferta definida

Anexo 2: Orden de compra a proveedores

Anexo 3: Prototipo modelo: Plan de Operación Banco de lanas

Anexo 4: Organigrama de Banco de lanas

Anexo 5: Fotos

Anexo 6: Documento de Plan de gestión

Anexo 7: Documento del Modelo de Gestión del financiamiento

Anexo 8: Listado de Proveedores y artesanos compradores

Anexo 1 Lista de proveedores con oferta definida

Proveedores Potenciales	Visitado	SELECCIONADO
Andrea Prenzlau	SI	SI
Ariel Astroza	SI	NO
Armin Claro	SI	SI
Arnoldo Carcamo	SI	SI
Esterlina Perez	SI	SI
Fernando Alvarado	SI	SI
Herman Peña	SI	NO
José Avendaño	SI	SI
Jose Rain	NO	NO
Jose Triviño	NO	NO
Juan Nahuelanca	SI	NO
Lisandro Marquez	SI	SI
María Eugenia Shilling	SI	NO
Maria Guachapay	NO	NO
Mario Uribe	NO	NO
Miguel Gonzalez	SI	SI
Mirta saldivia	NO	NO
Nelson Perez	SI	SI
Nicole Harvey	SI	SI
Pilar Jaramillo	SI	SI
Ricardo Grimalt	SI	SI
Winter	NO	NO

## Anexo 2: Orden de compra a proveedores



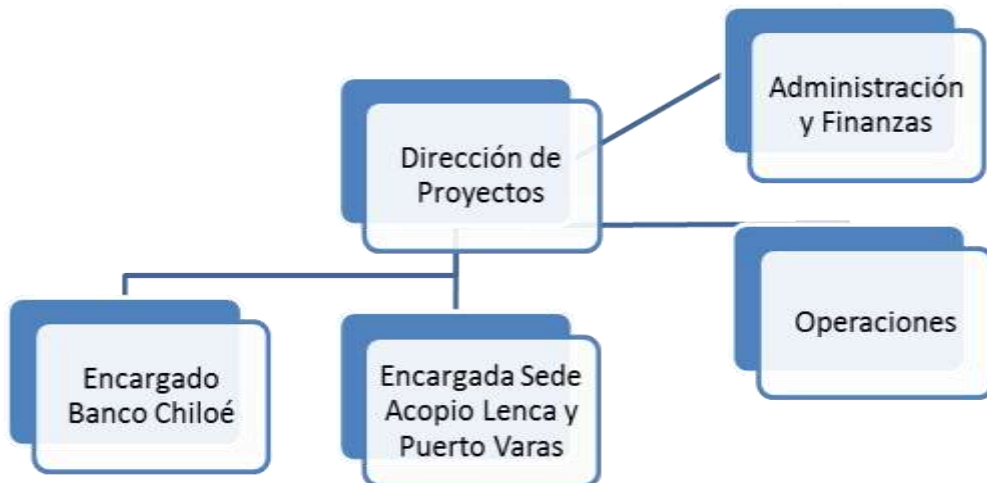
## PROTOTIPO MODELO: PLAN DE OPERACIÓN BANCO DE LANAS

### 1 ORGANIGRAMA BANCO DE LANAS E INFRAESTRUCTURA

Se ha definido un primer organigrama, es el que se presenta en la figura. Los cargos exclusivos para el banco de lana son:

- 1) Encargado de Banco de lanas:
- 2) Comité de Asesores
- 3) Encargado de centro de acopio banco de lanas en Puerto Varas

Ilustración 1: Organigrama base del Banco de lanas



Existen 3 espacios para la operación del banco de lanas:

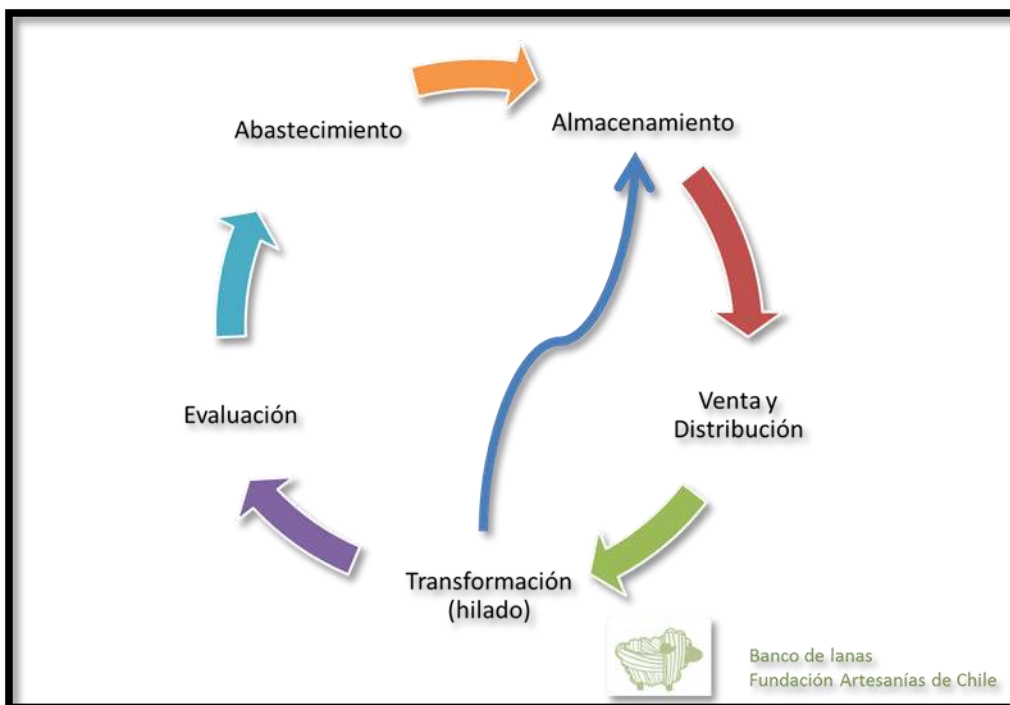
- a) Bodega en Butalcura, Chiloé (BL01): Se almacenará solamente vellón, implementada solo para acopio.
- b) Bodega en Lenca, Carretera Austral (BL02): Se almacenará solamente pero está implementada para acopiar y realizar la revisión y venta de lanas.
- c) Sede Acopio p. Varas: Es una sala dentro de la Sede de la Fundación implementada para almacenar hilados y otros insumos como anilinas por ejemplo. Se trata de productos de pequeño formato. Este espacio funciona además como oficina administrativa.

## 2 PROCESOS

A modo general la operación del banco de lanas se puede dividir en los siguientes procesos:

- Abastecimiento
- Almacenamiento
- Venta y Distribución
- Transformación
- Evaluación

**Ilustración 2: Procesos generales de operación del banco de lanas**



### 2.1 Abastecimiento

Considera desde la elección de los proveedores, la gestión y compra de lana a los productores. Termina cuando se ingresan los vellones a las bodegas.

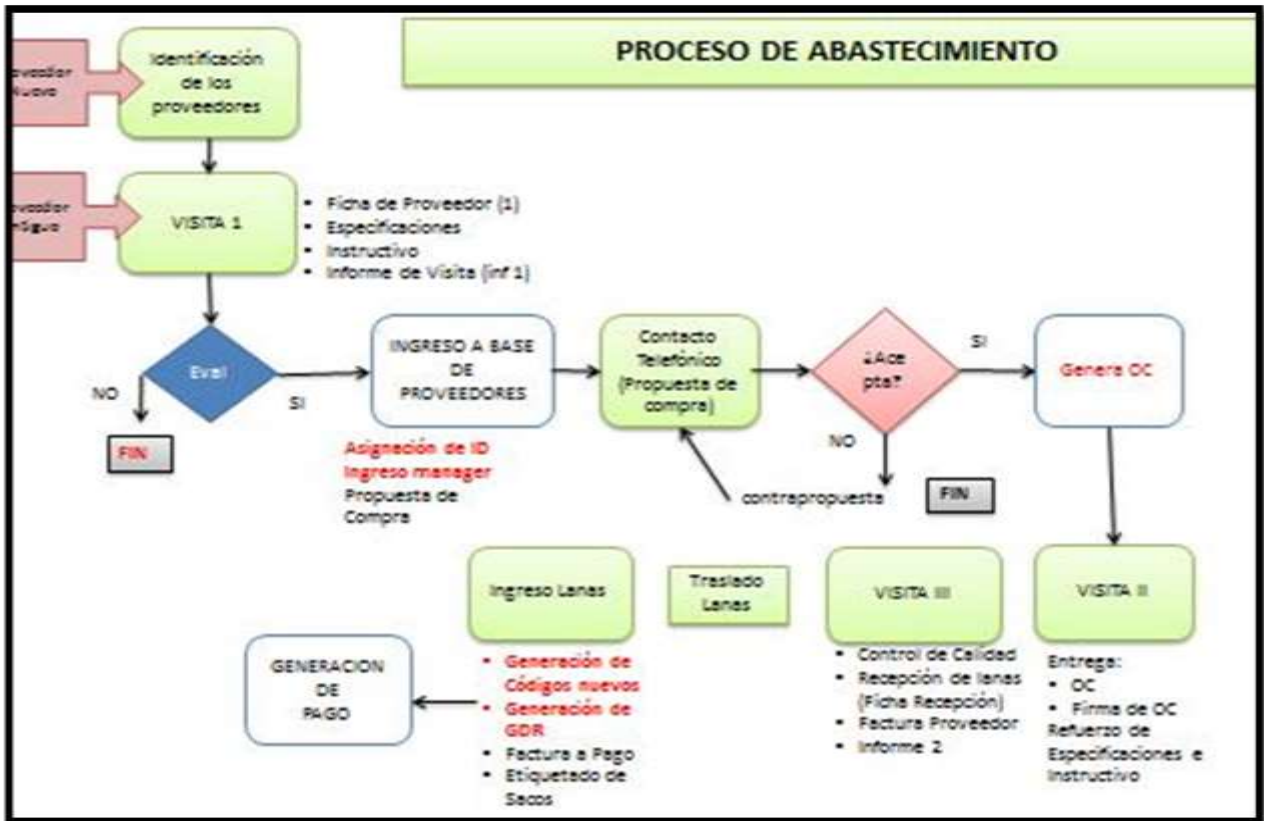
Para la selección de los proveedores se considera la calidad de la lana según los requerimientos de las artesanas, junto a ello se establecen los requerimientos para el

proveedor, condiciones de compra y pago. En la primera visita a los proveedores se les entrega esta información:

**Tabla 1: Información para proveedores**

Requerimientos para proveedor	Forma de entrega de lana	Control de Calidad	Condiciones de pago
<p><b><u>Lana:</u></b>                      Esquila del año                      Limpia: Sin cazcarria, Sin cadillo, Sin espinas, sin broza                      Lana seca                      Largo de mecha min 5 cm (ideal 10)                      * Ojo en lana textel no borrego por ser lana corta</p> <p><b><u>Proveedor:</u></b>                      Tener boleta o factura                      Declarar el precio pagado por lana a productores (si el proveedor fuera intermediario)</p>	<p>Acopiada el total solicitado</p> <p><b><u>Separar e identificar en los sacos (SACO PAPERÓ de 50 kg):</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Raza (TX, CH, RM)</li> <li>- Blanca/ Color</li> <li>- ID Productor (*)</li> </ul> <p>Se solicita mantener acopiada la lana al menos 2 semanas después de la compra.</p>	<p>Inspección vellón, prueba aleatoria de un 10% de los vellones.</p>	<p>Se paga contra entrega de lana, máximo 10 días después de recepcionada la factura/boleta</p> <p>Preguntar Condiciones especiales.</p>

Ilustración 3: Proceso de Abastecimiento



## 2.2 Almacenamiento

El almacenamiento considera dos tipos de productos:

### Vellón

Este almacenamiento se realiza al ingresar los sacos de vellón comprados a los proveedores. Se almacena en sacos de 10 kilos aproximadamente, los cuales están rotulados con los principales datos de producto de modo de tener trazabilidad y facilitar la evaluación de los distintos tipos de lana y sus proveedores. Los sacos se almacenan en repisas que permitan su mantenimiento en perfectas condiciones. Para la unidad de abastecimiento se consideran 2 bodegas:

- a) Bodega en Butalcura, Chiloe (BL01): Se trata de un container ubicado en el centro experimental INIA
- b) Bodega en Lenca, Carretera Austral (BL02): Se trata de una bodega arrendada en Lena por ser esta zona la de mejor acceso para las artesanas, e implementada para acopiar y realizar la revisión y venta de lanas.

**Lana Hilada:** Este producto será almacenado en primera instancia solamente en la sede de acopio en Puerto Varas implementada especialmente para estos fines. Los formatos de almacenamiento serán madeja y ovillo.

## 2.3 Venta y Distribución:

### 2.3.1 Vellón

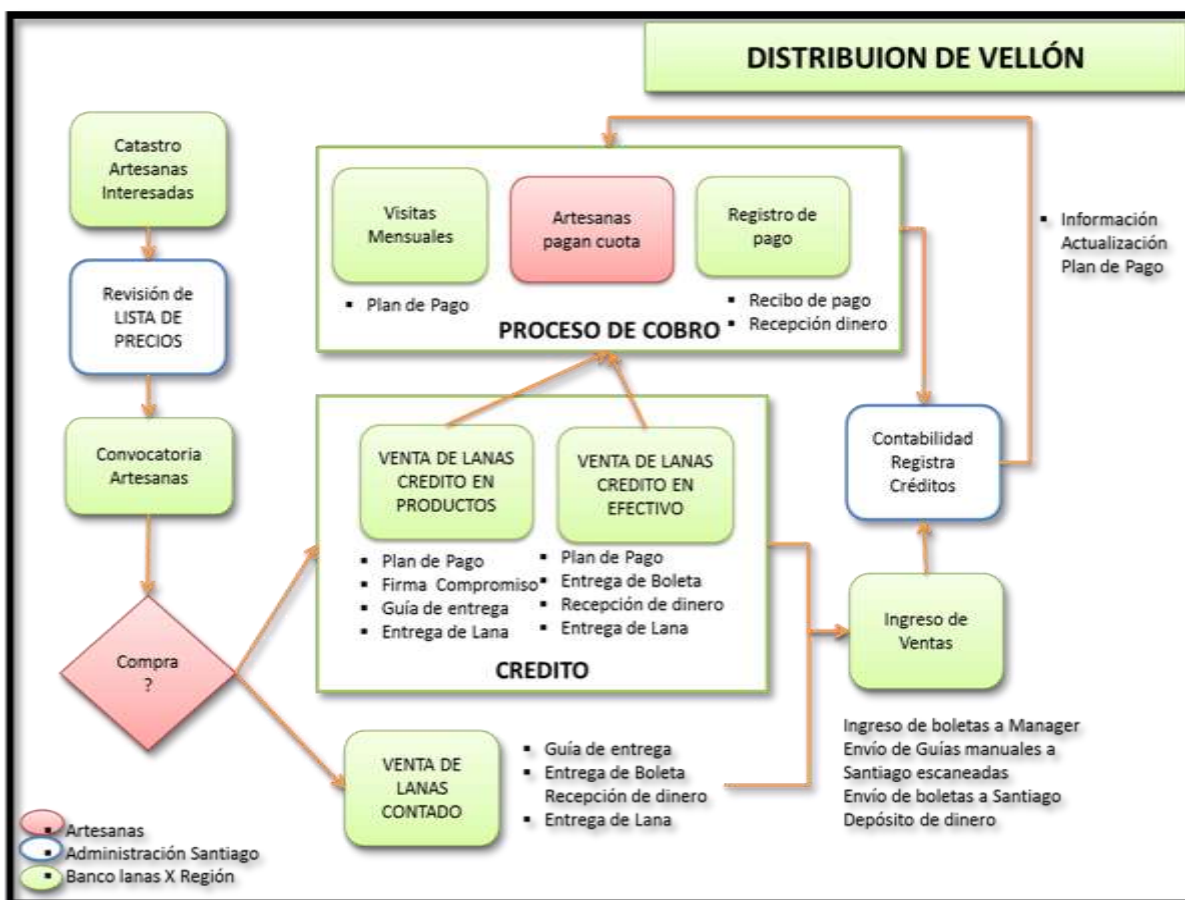
Se realiza la entrega de vellón, ya sea vendiéndola o entregándola como capital de trabajo por medio de crédito. Se han definido 3 modalidades:

**Tabla 2: Modalidades de venta**

	<b>Venta en efectivo</b>	<b>Crédito en efectivo</b>	<b>Crédito en productos</b>
Quien puede acceder	Artesanas Red Artesanas NO red (recargo de un 5%)	Artesanas de la RED	Artesanas de la Red con compra programada
Monto Máximo	Según disponibilidad de lana	30% de su ingreso mensual declarado	30% del monto anual de su Orden de compra programada.
Forma	En efectivo el	Las cuotas se	Forma mensual mes a mes

de pago	día de la venta-	pagarán mes a mes (máximo de 5 meses) en dinero efectivo, a la profesional en terreno destinada por la Fundación para estos efectos o mediante depósito o transferencia.	(máximo 5 meses), descontando de la orden de compra el valor de la cuota previamente pactada con la artesana. En estos casos, la Agrupación concurrirá como deudora solidaria del crédito en caso de que la artesana no cumpla con su obligación de pago.
---------	------------------	--	---

#### Ilustración 4: Proceso de Venta y Distribución



En el caso de las artesanas de la Red, si son de las comunas donde se realiz la venta, la Fundación se encargará de distribuir el vellón comprado por las artesanas.

#### 2.3.2 Lana Hilada

El modelo de Venta aún no ha sido desarrollado.

## 2.4 Transformación

Parte de la lana comprada (la que no se distribuye, se estima alrededor de un 20%) se almacena y se entrega a la Red de Hilanderas para ser hilada, quienes entregan la lana procesada al banco de lanas y éste les paga por el proceso. Esta lana es almacenada y agregada a la oferta del banco de lanas como producto terminado.

## 2.5 Evaluación

Es relevante dentro de la operación del banco la evaluación del modelo; proveedores, hilanderas, productos ofrecidos y comportamiento de pago. Esta definirá la permanencia de los actores y de procedimientos para el año siguiente dentro del banco de lanas.

## 3 Administración y Flujo de fondo de compra

Existe un fondo de compra del banco de lanas dado por la primera compra de lana, durante el pilotaje este fondo rotará, es decir se comprará la lana (aquí sale dinero del fondo) que se entrega a las artesanas, luego ellas van pagando el crédito de manera mensual con entrega de piezas que compra la Fundación (acá retorna el dinero al fondo) y así la Fundación puede volver a comprar lana. Lo mismo ocurre en el caso de los hilados. El objetivo del pilotaje es evaluar cómo se administrará el flujo de compra de lana (en vellón e hilada), por ejemplo: cuáles serán los montos máximos que se puede entregar a cada artesana, plazos de devolución, cuál sería la rotación óptima, entre otros.

### Ilustración 5: Flujo del Fondo de Compra





## 4 Oferta de Productos

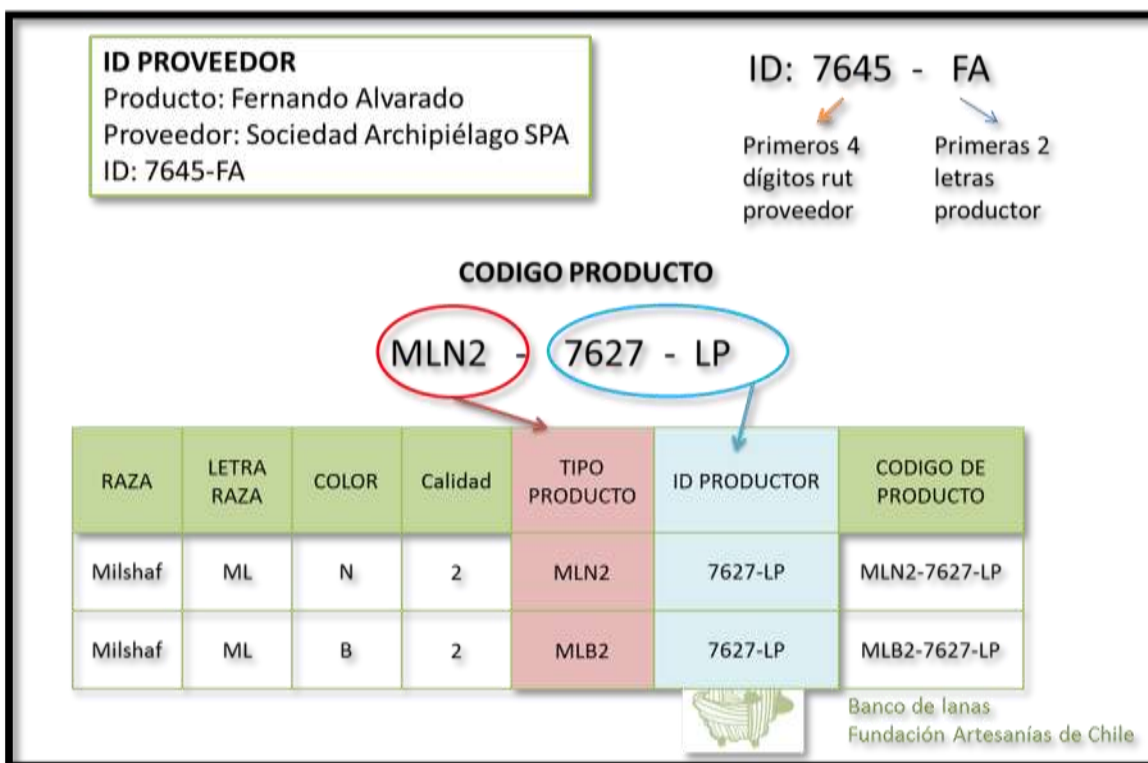
El banco ofrecerá dos productos: Vellón e Hilado. Para cada uno de ellos se desarrollará la oferta.

### 4.1 Oferta de Vellón

A partir de la primera compra se han definido distintos tipos de vellón considerando como variables relevantes:

- Raza: Razas puras en híbridadas.
- Color: Blanca o de color (se le llama negra, pero puede ser tonalidades de café o grises)
- Calidad: Lana tipo 1, que corresponde a lana Premium o lana tipo 2 que corresponde a lana buena que cumple con los requerimientos de las artesanas.

Ilustración 6: Codificación de Productos



**Tabla 3: Precios Primera venta**

ORIGEN	RAZA	Calidad	Precio de venta artesanas (crédito contado)	PRECIO RED o NO RED (Redondeado)
Chiloé	Cara blanca	1	1.500	1.600
	Chilota	1	2.400	2.500
		2	2.000	2.100
	Romney	2	1.400	1.500
	Texel	1	1.700	1.700
		2	1.500	1.500
Puerto Octay	Hibrida	1	1.500	1.600
		2	1.300	1.400
	Latxa	2	1.300	1.400
	Milkchshaf	1	1.500	1.600
		2	1.300	1.400

#### Cantidad Ofertada

La cantidad se calculó en base a los consumos estimados. De una muestra de 78 artesanas los consumos en vellón sucio fueron los siguientes:

**Tabla 4: Consumos declarados por artesanas tejedoras RED de la Fundación.**

ZONAS	Total
SAN JUAN DE LA COSTA	234
CHILOE	327
SENO DEL RELONCAVI	5617
<b>Total general</b>	<b>6178</b>

#### 4.2 Oferta de Hilados

- Se está trabajando actualmente en la definición de esta oferta. Considerando el siguiente consumo estimado a partir de una muestra de 78 artesanas.

**Tabla 5: Consumos declarados por artesanas tejedoras Red Fundación. Año 2016**

<b>ETIQUETAS DE FILA</b>	<b>Total</b>
SAN JUAN DE LA COSTA	276
CHILOE	222
OTROS	20
SENO DEL RELONCAVI	1295
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>1813</b>

Anexo 4: Organigrama de Banco de lanas

**ORGANIGRAMA BANCO DE LANAS E INFRAESTRUCTURA**

Se ha conformado un primer equipo de trabajo de la siguiente manera:

<b>Cargo</b>	<b>Funciones</b>	<b>Nombre</b>	<b>En operación del banco</b>
Coordinadora General del Proyecto	Dirigir el proyecto en general, velar por el cumplimiento de las actividades.  Control de Presupuesto, contraparte de FIA.  Entrega de informes y rendiciones.  Diseño de modelo de gestión y operación del banco de lanas	Paula Abarca, quien es reemplazada de marzo a septiembre por licencia pre y post natal.	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.
<b>Asesora y coordinadora local Puerto Montt</b>	Coordinadoras locales. Participan en todas las etapas del proyecto como apoyo a los encargado de Banco de lanas y Sede de Pto Varas	Carolina Oliva	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.
<b>Asesora y coordinadora local Chiloé</b>	Coordinadoras locales. Participan en todas las etapas del proyecto como apoyo a los encargado de Banco de lanas y Sede de Pto Varas	Trinidad Flaño	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.
<b>Apoyo técnico</b>	Apoyo en la coordinación con los	Paulo Guarda (INIA)	Este cargo no existiría, ya que es

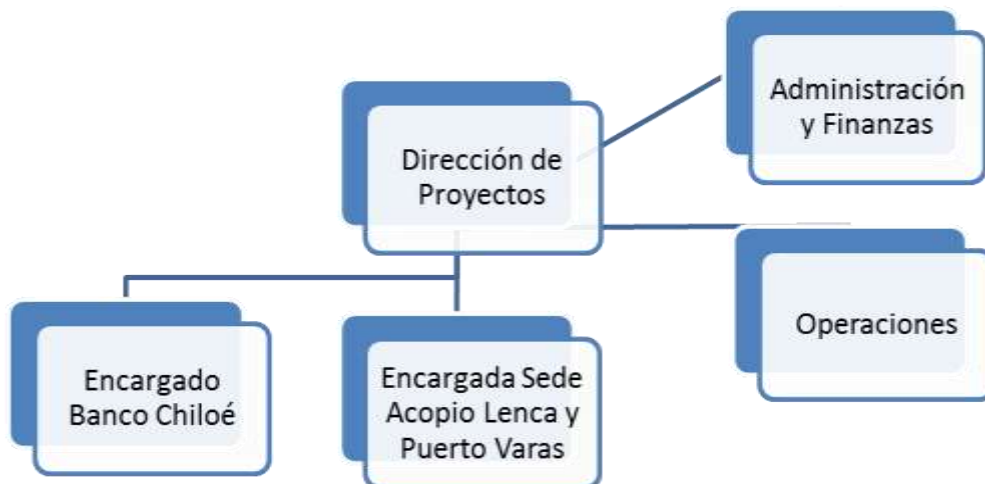
	productores y evaluación de las lanas.	Sandra Coppia (Fundación)	solo por la duración del proyecto.
<b>Encargado Banco de lanas Chiloé</b>	Encargado de la gestión en terreno del banco de lanas en Chiloé	Jean Philippe Willaume	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.
<b>Encargado Banco de lanas Puerto Varas</b>	Encargado de la gestión en terreno del centro de acopio en Lenca y Sede de Pto varas	Rocío Alvarado	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.
Comité Selección de lanas	Selección de lanas, apoyo para prueba del modelo	Adriana Tureuna Teresa Olavarría Glady Cabero Luzmenia Igor	Este cargo no existiría, ya que es solo por la duración del proyecto.

El comité de selección de lanas ha sido relevante en esta etapa, está conformado por 4 artesanas, en compañía de las dos asesoras de coordinación local (Carolina Oliva y Trinidad Flaño) personas que representan los distintos intereses, de modo de poder seleccionar con que proveedores se trabajaría. Este comité se ha dividido en 2 (Chiloé/Continente) y han sido quienes han visitado a los proveedores, seleccionado las lanas)

Finalmente, se ha definido un primer organigrama, es el que se presenta en la figura. Los cargos exclusivos para el banco de lana son:

- 4) Encargado de Banco de lanas:
- 5) Comité de Asesores
- 6) Encargado de centro de acopio banco de lanas en Puerto Varas

### Ilustración 7: Organigrama base del Banco de lanas



Existen 3 espacios para la operación del banco de lanas:

- d) Bodega en Butalcura, Chiloé (BL01): Se almacenará solamente vellón, implementada solo para acopio.
- e) Bodega en Lenca, Carretera Austral (BL02): Se almacenará solamente pero está implementada para acopiar y realizar la revisión y venta de lanas.
- f) Sede Acopio p. Varas: Es una sala dentro de la Sede de la Fundación implementada para almacenar hilados y otros insumos como anilinas por ejemplo. Se trata de productos de pequeño formato. Este espacio funciona además como oficina administrativa.

## Anexo 5: Fotos

### Contender



### Lana Acopiada



Lugar para acopio de hilados





Anexo 6: Listado de Proveedores de lana y Artesanos Compradores de lana

Proveedores:

Proveedores Potenciales	Visitado	SELECCIONADO
Andrea Prenzlau	SI	SI
Ariel Astroza	SI	NO
Armin Claro	SI	SI
Arnoldo Carcamo	SI	SI
Esterlina Perez	SI	SI
Fernando Alvarado	SI	SI
Herman Peña	SI	NO
José Avendaño	SI	SI
Jose Rain	NO	NO
Jose Triviño	NO	NO
Juan Nahuelanca	SI	NO
Lisandro Marquez	SI	SI
María Eugenia Shilling	SI	NO
Maria Guachapay	NO	NO
Mario Uribe	NO	NO
Miguel Gonzalez	SI	SI
Mirta saldivia	NO	NO
Nelson Perez	SI	SI
Nicole Harvey	SI	SI
Pilar Jaramillo	SI	SI
Ricardo Grimalt	SI	SI
Winter	NO	NO

Compradores:

Bodega	Nombre Artesana	Fecha
CHILOE	Adelina Navarro	25-04-2017
	Adriana Tureuna	20-01-2017
	Amada Ofelia Galindo Barrera	20-01-2017
	Marlene Miranda Oyarzo	26-04-2017
	marta cayun cayun	26-04-2017
	Mercedes Yañez	20-01-2017
		25-04-2017
	Nolberto Requena	26-04-2017
	Paulina Chisco	26-04-2017
	Rosa Mansilla Queipul	25-04-2017
	Zenaida Alicia Negue Negue	25-04-2017
LENCA	Ana Munzenmayer Chávez	10-03-2017
	Emilia Carmen Inostroza Naiman	10-03-2017
		20-04-2017
	Ercilia Del Carmen Chávez Hernández	10-03-2017
	Erika Salazar Calfulef	20-04-2017
	Fidelia del Carmen Soto Hernández	15-05-2017
	Lucy Balcazar	10-03-2017
		20-04-2017
	María Edilia Balcazar Gutiérrez	10-03-2017
	María Edith del Carmen Balcazar Igor	10-03-2017
	María Francisca Gutierrez Villarroel	10-03-2017
		20-04-2017
	María Gladys Cabero Huenante	10-03-2017
	María Gladys del Carmen Balcazar Gutiérrez	10-03-2017
		20-04-2017
	María Luzmenia Igor Zuñiga	10-03-2017
		15-05-2017
	María Rosalinda Soto Hernandez	10-03-2017
		15-05-2017
	Marlene del Transito Sanchez	10-03-2017
Mónica Zúñiga	10-03-2017	
Nancy Moraga	20-04-2017	
Nelly del Carmen Balcazar Villarroel	20-04-2017	
María Irene Gutiérrez	10-03-2017	
Teresa Edith Olavarria Oyarzún	10-03-2017	