



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	2
Período informado	Desde el 1 de Mayo de 2017 hasta el 30 de Octubre de 2017
Fecha de entrega	9 de Noviembre de 2017

INSTRUCCIONES PARA CONTESTAR Y PRESENTAR EL INFORME

- Todas las secciones del informe deben ser contestadas, utilizando caracteres tipo Arial, tamaño 11.
- Sobre la información presentada en el informe:
 - Debe estar basada en la última versión del Plan Operativo aprobada por FIA.
 - Debe ser resumida y precisa. Si bien no se establecen números de caracteres por sección, no debe incluirse información en exceso, sino solo aquella información que realmente aporte a lo que se solicita informar.
 - Debe ser totalmente consistente en las distintas secciones y se deben evitar repeticiones entre ellas.
 - Debe estar directamente vinculada a la información presentada en el informe financiero y ser totalmente consistente con ella.
- Sobre los anexos del informe:
 - Deben incluir toda la información que complemente y/o respalde la información presentada en el informe, especialmente a nivel de los resultados alcanzados.
 - Se deben incluir materiales de difusión, como diapositivas, publicaciones, manuales, folletos, fichas técnicas, entre otros.
 - También se deben incluir cuadros, gráficos y fotografías, pero presentando una descripción y/o conclusiones de los elementos señalados, lo cual facilite la interpretación de la información
- Sobre la presentación a FIA del informe:
 - Se deben entregar tres copias iguales, dos en papel y una digital en formato Word (CD o pendrive).
 - La fecha de presentación debe ser la establecida en el Plan Operativo del proyecto, en la sección detalle administrativo. El retraso en la fecha de presentación del informe generará una multa por cada día hábil de atraso equivalente al 0,2% del último aporte cancelado.
 - Debe entregarse en las oficinas de FIA, personalmente o por correo. En este último caso, la fecha válida es la de ingreso a FIA, no la fecha de envío de la correspondencia.

CONTENIDO

1.	ANTECEDENTES GENERALES	4
2.	EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO.....	4
3.	RESUMEN DEL PERÍODO ANTERIOR.....	5
4.	RESUMEN DEL PERÍODO INFORMADO	8
5.	OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	9
6.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE).....	10
7.	RESULTADOS ESPERADOS (RE).....	11
8.	CAMBIOS Y/O PROBLEMAS	18
9.	ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	19
10.	HITOS CRÍTICOS DEL PERÍODO	20
11.	CAMBIOS EN EL ENTORNO	21
12.	DIFUSIÓN.....	21
13.	CONCLUSIONES.....	22
14.	ANEXOS.....	25

1. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre Ejecutor:	Fundación Artesanías de Chile
Nombre(s) Asociado(s):	Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Taller el arte 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	8.000.000
	Tercer aporte	6.000.000
	n aportes	-
2. Total de aportes FIA entregados (suma N°1)		29.000.000
3. Total de aportes FIA gastados		21.301.447
4. Saldo real disponible (N°2 – N°3) de aportes FIA		7.698.533
Aportes Contraparte del proyecto		
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario	1.100.000
	No Pecuniario	34.466.020
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario	0
	No Pecuniario	18.192.786
3. Saldo real disponible (N°1 – N°2) de aportes Contraparte	Pecuniario	1.100.000
	No Pecuniario	16.273.234

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.

Las principales actividades realizadas en el período anterior con sus resultados fueron las siguientes:

1. Lista y visita, evaluación y selección de proveedores

Entre los meses de Octubre y Diciembre 2016 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 Hibrida 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.

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.

1.- Venta de lanas:

A la fecha se ha realizado la venta efectiva de 3 Toneladas de vellón, lo que en monto se traduce en más de \$4.817.554 (considerando como venta lo que ya figura en el sistema como ingreso, es decir no se considera la venta en crédito). La venta se ha realizado de distinta forma según la localidad:

Chiloe: Se realizan ventas itinerantes cada 15 días aproximadamente.

Total en monto: \$ \$2.343.600

Lenca: Se realizan ventas cada un mes y medio aproximadamente.

Total en monto: \$ 2.473.954

4. Difusión del proyecto

En términos de difusión el proyecto ha presentado distintas acciones, las mas relevantes han sido la inauguración del banco de lanas el 27 de julio (anexo 8) y la gestión para un reportaje de la revista Paula. Adicionalmente se han realizado distintas notas y comunicados. Junto al informe final se prepara un anexo con todas las gestiones de prensa relacionadas con el proyecto. Estas acciones han despertado el interés de distintos organismos así como personas naturales en el proyecto, quienes se han acercado ya sea para querer participar, felicitar o poder acceder a la lana.

3.- Búsqueda de nuevos proveedores:

Se ha realizado una prospección a Palena en el mes de septiembre en búsqueda de nuevos proveedores. Se visitaron 14 productores en la comuna de Palena y 9 en la comuna de Futaleufú. Como resultado de la misión se destaca la buena calidad de la lana de los planteles, incluso mejor que los productores de Llanquihue, sin embargo, el invierno ha sido duro y largo, lo que ha deteriorado la condición física de los animales. El pasto no ha brotado y son pocos los agricultores que tienen los recursos para forrajear o alimentar con los suplementos adecuados. También se observa algún desconocimiento de parte de los mismos agricultores respecto de los cuidados adecuados de los animales en condiciones extremas. No obstante lo anterior, hay productores que han logrado mantener majadas sanas y con su lana larga y firme. El precio de la lana es muy conveniente sin embargo hay que considerar el alto costo de su traslado. Es por ello que se evaluará en profundidad el poder incluir algunos de estos productores como proveedores del banco de lana. En el anexo 5 se presenta el informe de la prospección realizada.

Junto a la prospección a Palena, se está visitando a nuevos productores en Chiloe

priorizando a quienes tienen ovejas chilotas de lana de color ya que hemos observado que es la lana que en la isla tiene mayor demanda.

4- Evaluación de los proveedores.

Durante el mes de octubre y noviembre se está realizando la evaluación a los proveedores 2016, la cual es realizada por el comité de selección considerando la información de ventas así como la información de la propia experiencia e inspección visual de los vellones. Luego de la evaluación en gabinete se realiza una visita a cada productor para retroalimentarlo acerca de la evaluación junto con negociar las nuevas condiciones de venta en caso que se mantenga como proveedor. En anexo 6 se presenta el documento tipo para la evaluación. En el próximo informe se presentará los resultados de esta misma.

5 Evaluación y corrección del modelo

El 24 de octubre se realizó una jornada de trabajo con el equipo del banco de lana, asistieron los dos encargados del banco (Chiloé y Puerto Varas), Asesora del comité de asesores y la Directora de Proyectos de la Fundación con el objetivo de realizar el primer análisis. En esta jornada se hizo un análisis cuantitativo y cualitativo del modelo a la fecha de modo de implementar acciones correctivas y modificar los procesos que fueran necesarios. En el anexo 7 se presenta el detalle de dicha evaluación.

7 Oferta Red de Hilanderas: Se ha levantado información respecto a los distintos grupos de hilanderas; Reloncaví, Chiloé (Quemchi, Puqueldón y Curaco de Vélez) y Palena y en cuanto a mercado para poder fijar la oferta de hilados tanto en formato como en precio. (Anexo 9)

8 Inicio de trabajo con red de hilanderas: Durante estos meses se han recibido las primeras órdenes de compra a la red de hilanderas. Actualmente se está trabajando en la generación de códigos y etiquetado. Se realizará un hito comunicacional para promocionar la venta de hilados durante la primera semana de diciembre.

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/idades del modelo de gestión propuesto.	85% (el modelo termina en diciembre con la nueva esquila)
5	Difundir el modelo generado y el conocimiento adquirido para replicabilidad del proyecto.	0% en febrero se realizará un seminario de transferencia del conocimiento.

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> <p>Actualmente el equipo está evaluando a los proveedores de la primera compra y visitando nuevos proveedores de modo de optimizar la oferta. Los resultados de esta etapa serán informados en el próximo informe. Se presenta en el anexo el estado actual de los antiguos y nuevos proveedores</p>								
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 anteriormente se realizaron las gestiones de compra de 7.8 millones de pesos a 12 proveedores de lana. En este nuevo periodo no se han realizado órdenes de compra ya que se está visitando a los productores y las esquilas comenzaran recién a fines de noviembre. Por tanto se mantiene el indicador.								

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. Este documento se realizó en la fecha presentada y se entregó en el primer informe.								
No se vuelve a presentar en anexo, ya que en otro objetivo se presenta el modelo actualizado.								

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.								

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%
En el informe anterior se presentó el organigrama inicial, definiendo funciones y cargos necesarios para el proyecto. Se presenta la actualización de este documento.								
Anexo 2: Organigrama de Banco de lanas actualizado								

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.								
Estos fueron realizados durante el primer período informado. A la fecha se han habilitado 2 espacios. Uno en butalcura Chiloé y el otro en la sede de la Fundación en Puerto varas. Junto a ellos se ha vinculado con una bodega en langa para acopiar y vender la lana en la zona de carretera Austral. No se han habilitado nuevos espacios por tanto el indicador se mantiene.								

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.								
<p>El plan de gestión piloto se presentó en el periodo anterior informado. Durante este segundo periodo se ha trabajado en la actualización de este mismo. Se está realizando la evaluación por lo cual esta actualización no corresponde al documento definitivo, este será entregado en el informe final incluyendo la venta de hilados proceso que a la fecha está comenzando.</p>								
Anexo 3: Plan de Operación Banco de lanas Actualizado								

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.								
<p>La segunda etapa de abastecimiento de lana comenzará a fines de noviembre (ya que las esquilas comenzaran en esa fecha) por tanto este indicador por el momento se mantiene invariable. En el próximo informe se actualizará luego de la segunda compra de lana.</p>								

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.

Se ha analizado el modelo de gestión inicial en base a la experiencia que ha sido este primer ciclo de operación, existen cambios menores que se harán al modelo con el fin de optimizar su operación. Estos cambios tienen relación principalmente con el proceso de abastecimiento en que se debe profundizar más en el control de calidad y transferencia de conocimiento a los nuevos proveedores y en el proceso de distribución del vellón al incluir ventas itinerantes en Chiloé.

Junto a ello el modelo de la compra y venta de Hilados también ha tenido cambios, en cuanto a los formatos de entrega y formatos de distribución a tienda. Se ha optado por comenzar con la venta solamente a público general y en una segunda instancia a artesanas debido a que los requerimientos son distintos así como las diferencias en la disposición a pagar.

Finalmente en cuanto al financiamiento del banco se requiere completar el primer ciclo de operación para poder tener la evaluación financiera real (noviembre) sin embargo se ha considerado que es necesario que la Fundación absorba algunos gastos de la operación como son los recursos humanos y las instalaciones. Otra variable clave será la gestión para conseguir financiamiento o préstamo como dato de un furgón para el traslado de la lana, ya que el concepto de arriendo de vehículo representa más de un 30% del costo de operación del banco.

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	41%	Al menos 70%	Sept-17	59%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
La red de hilanderas de Chiloé se ha conformado a partir de las capacitaciones realizadas por la Fundación dentro de su programa de capacitación ejecutado con la Subsecretaría del Trabajo, junto a un proyecto puntual financiado por el Ministerio de Desarrollo Social. A septiembre se había incorporado solo a un 41% de las artesanas catastradas, sin embargo durante el mes de noviembre se realiza un comité para evaluar al resto de las hilanderas de lo cual dependerá su ingreso.								
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)	134	90%	Al menos un 50% de catastro inicial	Abril 2018	100%
Descripción y justificación del avance de los resultados esperados a la fecha.								
Durante la ejecución se ha beneficiado a 13 productores, 36 artesanas de la RED y a 85 artesanas que no pertenecen a la RED de la Fundación.								
Anexo 4: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)	Fecha alcance meta	
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 fin de 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
Formato de venta hilados.	Al no estar normalizados los formatos de recepción de hilados (gramaje y ovillo o madeja) se producía el problema de una gran diversidad de códigos y una amplitud excesiva de oferta que hacía muy compleja su gestión	Solamente se recibirán hilados de 200 gr en madeja y la fundación realizará el proceso de ovillado y etiquetado en la sede de puerto varas. Junto a ello se optó porque las artesanas entregaran en madejas (lo cual es mejor para el almacenaje) pero antes de distribuir se hará el ovillo en el centro de acopio junto con el etiquetado.
Venta en cuotas para agrupaciones	La venta en cuotas para agrupaciones ha traído problemas ya que el no pago de una cuota perjudica a la agrupación entera. Junto a ello hace el proceso de cobranza y registro muy engorroso.	Ante ello solo se permitirá la compra en cuotas a nivel personal no de agrupación.
Merma de vellones	Luego del primer inventario, se ha registrado una merma del orden de los 900 kilos, la cual es muy alta (cerca del 20%) merma que tiene relación con las condiciones de la lana que es de una calidad muy deficiente para el estándar del banco. El problema es que esta merma significa una pérdida de recursos, si bien este año es el piloto, esta situación no puede repetirse, se considera aceptable para los primeros años una merma de un máximo del 10%	Se realizará una venta especial de vellones considerados merma pero que es posible usar. Estos se venderán a precio bajo costo (un 30% del valor de compra aproximadamente) de modo de disminuir la pérdida. Junto a ello como medida correctiva, se implementará para la próxima compra un proceso de control de calidad exhaustivo a cada saco y no aleatorio como fue en el primer ciclo.

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, muchas de ellas aun en proceso:

		mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre
1.1	Lista de proveedores					x	
1.1	Visita a proveedores						X
1.1	Evaluación de proveedores						X
1.1	Selección de proveedores						X
3.1	Trabajo gabinete						X
3.1	Evaluación modelo						X
4.2	Entrega lana para hilar						
4.2	Recepción hilado					X	X
4.2	Venta hilado						X

9.2 Actividades programadas y no realizadas en el período del informe

Se realizaron la mayoría de las actividades programadas, Las que aun están siendo realizadas se debe principalmente por motivos climáticos es que las esquilas se realizarán en noviembre – diciembre por tanto no es posible comprar aun los vellones.

Por otro lado una actividad realizada con posterioridad a la fecha programada, tiene que ver con la entrega de hilados por la RED de hilanderas, esto está recién en proceso debido a que la conformación de la Red de hilanderas fue un proceso más lento de lo programado (diagnostico en mayor profundidad y capacitación) junto a ello el modelo propuesto inicialmente fue modificado (entregar lana para que las artesanas solo hilen y se les paga la mano de obra) a solicitud de las mismas artesanas ya que ellas desean escoger la lana con la que hilan. Por tanto ellas compran su lana y entregan los hilados mediante un proceso de compra. Esto último ya se está realizando, se han efectuado las primeras órdenes de compra a las artesanas y estas están en tienda.

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

Solamente se han realizado actividades como la prospección Palena que no estaba programada.

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)
Primer ciclo de operación de banco	sep-17	Parcialmente, ya que se ha cumplido con el primer ciclo de operación pero este aún no ha terminado. Junto a ello la venta de hilados está recién comenzando	Anexo 3: Plan de Operación Banco de lanas modificado
Evaluación y corrección de modelo	sep-17	Parcialmente, se ha hecho una evaluación preliminar y se han hecho las correcciones, sin embargo como aun no se ha completado el ciclo completo no es posible tener la evaluación total.	Anexo 7: Evaluación Preliminar
Selección de proveedores y montos de compra	oct-17	NO, las esquilas comenzaran recién a fines de noviembre	

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.

En general todos los hitos que no se han podido cumplir a cabalidad tienen como causa que el inicio del proyecto se vio retrasado el año 2016 porque las echas de esquila fueron más tarde de lo programado esto sumado a que la mayoría de las actividades dependen de la anterior esto produjo un retraso a nivel general.

Los procesos también han sido un poco más lento de lo planificado, esto por la búsqueda de profundidad en cada uno de ellos, por ejemplo la capacitación de hilanderas y la selección de los proveedores.

Pese a lo anterior durante el mes de noviembre y diciembre se dará cumplimiento a todas las actividades pendientes.

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. Solamente cabe destacar la influencia del factor meteorológico para las fechas de esquila, en especial en Chiloé que deben esperar el cese de la lluvia.

12. DIFUSIÓN

12.1 Describa las actividades de difusión programadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
27 de julio	INIA, Butalcura	Inauguración Banco de Lana		Anexo 8
14 de julio	Chiloé	Reportaje Revista Paula	N/A	Anexo 8

mensual	Chiloé	Generación de Afiches	N/A	Anexo 8
<p>Se han realizado diversas actividades con la intención de difundir el proyecto en especial en las comunidades locales de modo que puedan ser parte. Se destaca la inauguración del banco de lanas y el reportaje para la revista Paula. Junto a ello se han realizado diversas gestiones de prensa.</p> <p>Adicionalmente para la difusión de las actividades de venta se han realizado afiches para cada venta.</p> <p>En el anexo 8 se presenta la documentación de estas acciones de difusión. En el informe final se entregará un apartado exclusivo con todo el material generado.</p>				

12.2 Describa las actividades de difusión realizadas durante el período:

Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes*	Documentación Generada*
Se realizaron las actividades programadas				

*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. Principalmente se destaca que el banco de lana ha logrado abastecer a las artesanas de lana de calidad a lo largo del año y no solamente en la temporada de esquila, con lo cual se logra vincular la oferta y demanda.

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 un poco retrasada en lo que respecta el trabajo con las hilanderas y en la compra de lana. Sin embargo esta última tiene como causa el que la esquila se realizará recién a partir de noviembre por tanto no es posible ejecutar estas actividades en los meses programados inicialmente. Como es un piloto, estamos en constante aprendizaje sobre las necesidades de los artesanos, las temporalidades y la demanda real, sin embargo,

Pese a los pequeños retrasos reconocemos que este proyecto se ha realizado con gran profesionalismo y profundidad, por tanto estimamos que según los avances obtenidos a la fecha 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.

En segundo lugar tuvimos dificultades con la fijación de precios, al no tener conocimiento práctico ni tener referentes de bancos de lana locales es que inicialmente se tuvo que aceptar los precios de los productores sin conocer como se comportaría la demanda. Luego de la experiencia se ha podido identificar cuáles son las lanas con mayor demanda así como los costos reales involucrados, con lo cual será posible establecer una mejor política de precios que refleje precios justos y a la vez aporte a la sustentabilidad del banco de lanas

Para el caso de la Red de Hilanderas la mayor dificultad se encuentra en la catalogación de la oferta en cuanto a tipos de productos y precios.

Una dificultad a nivel interno ha sido la sistematización de la información así como la vinculación con los departamentos de operaciones y administración y finanzas de la Fundación, esto en especial para el control de inventarios y registro de ventas

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 sido el idóneo, muy comprometido y han sabido ser creativos frente a los obstáculos, además de ser bastante proactivos, permitiendo avanzar en los objetivos propuestos.

La relación con los asociados ha sido fundamental, en especial con Paulo Guarda de INIA Butalcura quien ha sido nuestro asesor y aliado estratégico con conocimiento cabal de los productores de Chiloé. Por otro lado los talleres de artesanas han compartido sus conocimientos con nosotros y nos han acompañado en todas las actividades que hemos

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

La única recomendación para el desarrollo futuro es profundizar en los procesos internos y en la sistematización de la información, la importancia de llevar un control adecuado.

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: Organigrama de Banco de lanas

Anexo 3: Modelo de Gestión Actualizado

Anexo 4: Listado de Proveedores y artesanos compradores

Anexo 5: Prospección a Palena

Anexo 6: Ficha de Evaluación Proveedores

Anexo 7: Evaluación Preliminar del modelo

Anexo 8: Acciones de Difusión

Anexo 9: Red de Hilanderas de Los Lagos

Anexo 1 Lista de proveedores con oferta definida

A continuación se presenta la lista de proveedores actualizada. Actualmente se está trabajando en la evaluación de los proveedores 2016 y las visitas a los nuevos proveedores. En la columna de propuesta de compra se señalan de los antiguos los que con seguridad se les volverá a comprar debido a la experiencia del año anterior. Los que aparecen con NO es debido a que la calidad de la lana o el precio no se ajusta a los requerimientos del banco.

Proveedores	Compra 2016	Propuesta de Compra 2017
Andrea Prenzlau	SI	SI
Armin Claro	SI	en evaluación
Arnoldo Carcamo	SI	en evaluación
Esterlina Perez	SI	en evaluación
Fernando Alvarado	SI	SI
José Avendaño	SI	en evaluación
Lisandro Marquez	SI	en evaluación
Miguel Gonzalez	SI	en evaluación
Nelson Perez	SI	NO
Nicole Harvey	SI	SI
Pilar Jaramillo	SI	SI
Ricardo Grimalt	SI	en evaluación
INIA	SI	SI
Jose Yañez	No, nuevo	en evaluación
Nolberto Saldivia Gonzales	No, nuevo	en evaluación
Jorge Winter	No, nuevo	en evaluación
Patricia Neum	No, nuevo	en evaluación
Mario Uribe	No, nuevo	en evaluación
Paulo Troncoso y Alba Videla	No, nuevo	en evaluación
	No, nuevo	
Eulogio e Isabel Videla (+Óscar)	No, nuevo	en evaluación
Roberto White	No, nuevo	en evaluación
Francisco Sáez	No, nuevo	NO
Mónica Casanova	No, nuevo	en evaluación
Elsa Jaramillo y José Monje	No, nuevo	NO
Magdalena Carvallo	No, nuevo	NO
Elfrida Delgado	No, nuevo	NO
Brenda Eggers	No, nuevo	en evaluación
Carlos Trujillo	No, nuevo	en evaluación
Encarnación Sandoval	No, nuevo	en evaluación

Alejandro Trujillo	No, nuevo	en evaluación
Lindor Trujillo	No, nuevo	en evaluación
Dionisio Cofré	No, nuevo	en evaluación
Nicasio Gallardo	No, nuevo	NO
Eladio Troncoso	No, nuevo	NO
Arturo Araneda	No, nuevo	NO
Iván San Martín	No, nuevo	en evaluación
Hilda Gallardo Soto	No, nuevo	NO
Hilda Gallardo Sáez	No, nuevo	NO
Eludín...	No, nuevo	NO
Mauricio Moraga	No, nuevo	en evaluación
Manuel Morales	No, nuevo	en evaluación

Anexo 2: Organigrama banco de lanas e infraestructura

El organigrama inicial se ha ido modificando según la experiencia que se ha tenido durante la ejecución del proyecto. A continuación se presenta la actualización:

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.

Cargo	Funciones
Dirección sede central	Dirección de la operación general del banco: <ul style="list-style-type: none"> • Planificación • Asignación y Control de Presupuesto. • Evaluación económica • Evaluación objetivos
Comité de selección y evaluación.	Comité conformado por 2 asesores y al menos artesanas. Evaluación de proveedores Control de calidad vellones
Encargado Banco de lanas Chiloé	Encargado de la operación del banco de lanas en Chiloé <ul style="list-style-type: none"> • Ejecución del presupuesto • Búsqueda y evaluación de proveedores • Coordinación con proveedores y artesanas • Proceso de compra de lana • Distribución y Venta de lana • Ingreso y generación de documentación • Mantención del centro de acopio • Control de inventario • Generación de informes
Encargado Banco de lanas Puerto Varas	Encargado de la operación del banco de lanas en la Región de los Lagos continental. <ul style="list-style-type: none"> • Ejecución del presupuesto • Búsqueda y evaluación de proveedores • Coordinación con proveedores y artesanas • Proceso de compra de lana • Distribución y Venta de lana • Ingreso y generación de documentación • Mantención del centro de acopio • Recepción de hilados • Control de calidad • Packaging y etiquetado de hilados • Distribución de hilados • Control de inventario Generación de informes
Ayudantes de Banco de lanas	Ayudantes que se contratan por temporadas, en la temporada de compra y para las ventas de lana. Apoyan a los encargados de banco a realizar sus funciones en terreno.

Anexo 3: Modelo de Operación del Banco Actualizado

El siguiente es el modelo de operación del banco actualizado al 30 d octubre.

1 ORGANIGRAMA BANCO DE LANAS E INFRAESTRUCTURA

La estructura de organización del banco de lanas esta compuesta por dos equipos de trabajo una en Chiloé y otra en Puerto Varas, ambas con funciones similares están bajo la dirección de la sede central en cuanto a la asignación de recursos y planificación, pero en la operación se administran de manera independiente. Ambas se vinculan con las otras áreas de la fundación, principalmente con Operaciones, Administración y Finanzas y Comunicaciones. En un futuro próximo se espera exista un encargado general del banco de lana como una línea específica de trabajo de la Fundación.

Ilustración 2: Organigrama base del Banco de lanas



Los cargos exclusivos para el banco de lana son:

Encargado de Banco de lanas Chiloé	Funciones específicas: <ul style="list-style-type: none"> • Coordinación con artesanas y productores para compra y venta de lana. • Asegurar el mantenimiento en óptimas condiciones del vellón en container en Chiloé. • Cumplir con los protocolos de egreso e ingreso de existencias al banco de lanas • Mantener actualizado el inventario de productos en Container en Chiloé • Asegurar la correcta ejecución presupuestaria, en base al presupuesto
Encargado de la operación del banco de lanas	

en Chiloé	<p>asignado desde sede central.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rendición de cuentas mensuales a sede central • Recolección, Acopio y pago de vellones a los productores • Distribución de vellones. • Consolidar red de proveedores y de artesanas hiladoras en Chiloé, articulando los procesos entre ellos y la Fundación de Artesanías de Artesanías de Chile. • Evaluación de proveedores.
Encargado de banco de lanas en Puerto Varas Encargado de la operación del banco de lanas en la Región de los Lagos continental.	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinación con artesanas para transacciones con la sede en relación a productos del banco de lanas en puerto varas • Coordinar con el banco de lanas de Chiloé el envío y recepción de productos • Mantener actualizado el inventario de productos de la sede de centro de acopio del banco en puerto varas • Asegurar la correcta ejecución presupuestaria, en base al presupuesto asignado desde sede central. • Elaborar informes mensuales respecto al funcionamiento de la sede de centro de acopio del banco en puerto varas • Registrar los ingresos y egresos de productos de la sede de centro de acopio del banco en puerto varas. • Búsqueda y evaluación de proveedores • Proceso de compra de lana
Comité de Asesores	<p>Comité conformado por 2 asesores expertos del rubro de la artesanía y ovino y al menos 2 artesanas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de proveedores • Control de calidad vellones
Ayudantes	<p>Ayudantes que se contratan por temporadas, en la temporada de compra y para las ventas de lana. Apoyan a los encargados de banco a realizar sus funciones en terreno.</p>

Junto a ello se contará con la participación integrada de las áreas de la Fundación: Dirección de proyectos, Administración y Finanzas, Operaciones y Comunicaciones.

Infraestructura

Existen 3 espacios para la operación del banco de lanas:

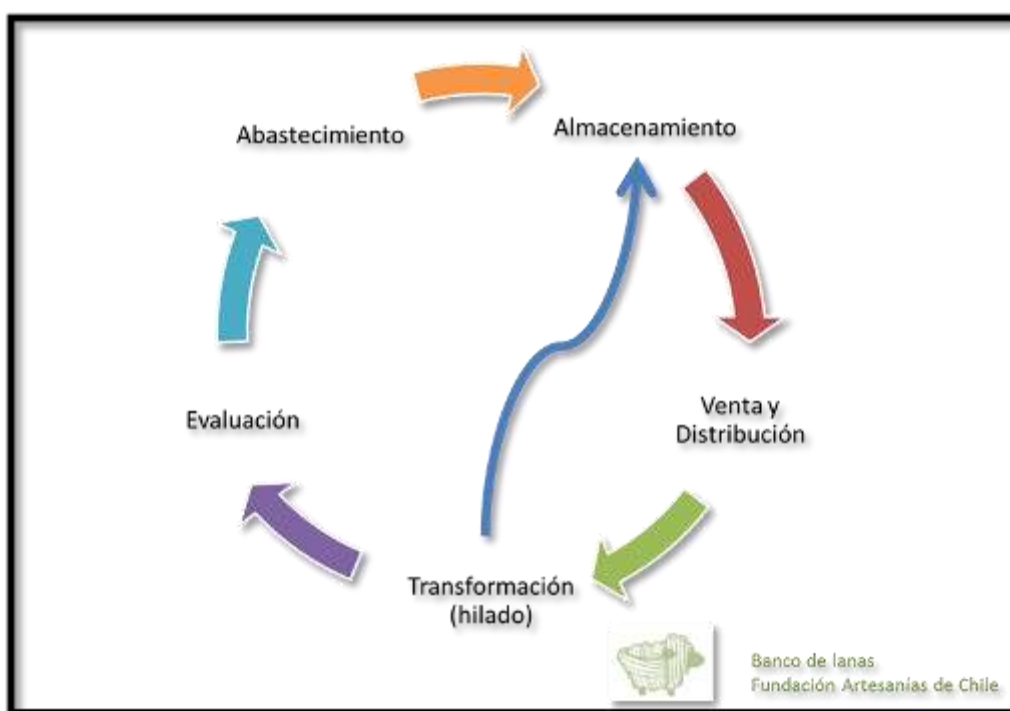
- d) **Bodega en Butalcura, Chiloé (BL01):** Se almacenará solamente vellón, implementada solo para acopio.
- e) **Bodega en Lenca, Carretera Austral (BL02):** Se almacenará solamente vellón. Está implementada para acopiar, realizar control de calidad y venta de lanas.
- f) **Sede Acopio p. Varas:** 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.

2 PROCESOS

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

- Abastecimiento
- Almacenamiento
- Venta y Distribución
- Transformación
- Evaluación y búsqueda de proveedores

Ilustración 3: Procesos generales de operación del banco de lanas



2.1 Abastecimiento

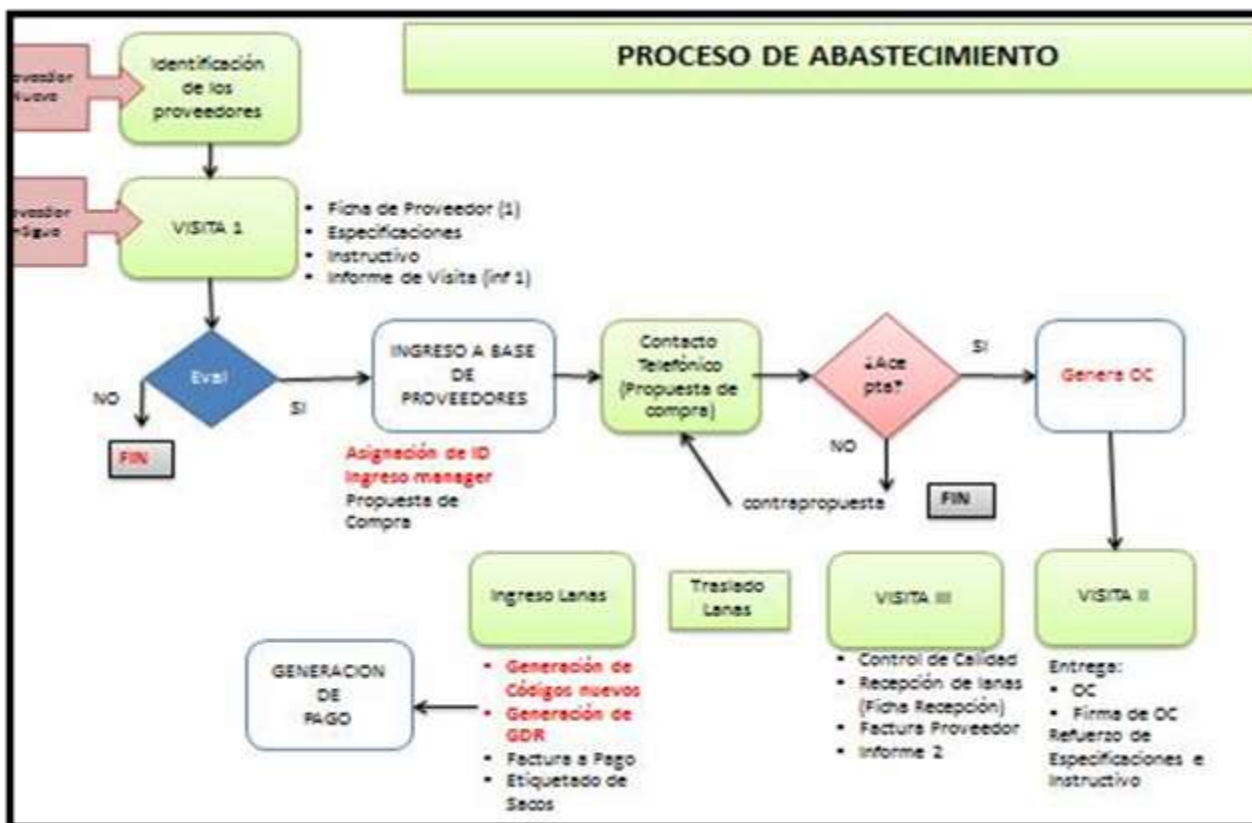
Considera desde la selección de los proveedores, la gestión y compra de lana a los productores. Finaliza con el ingreso de los vellones a las bodegas.

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>Lana: Esquila del año Limpia: Sin cazcarria, Sin cadillo, Sin espinas, sin broza Lana seca Largo de mecha min 5 cm (ideal 10) * Lana textel no borrego.</p> <p>Proveedor: Inicio de Actividades Declarar el precio pagado por lana a productores (si fuera intermediario)</p>	<p>Acopiada el total solicitado Separar e identificar en los sacos (SACO PAPERERO de 50 kg): - Raza (TX, CH, RM) - Blanca/ Color - ID Productor (*)</p>	<p>Participación en la esquila e Inspección vellón Si es que no se participó en la esquila, control de calidad por inspección a la totalidad de los vellones.</p>	<p>Se paga contra entrega de lana, máximo 10 días después de recepcionada la factura/boleta</p>

Ilustración 4: 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 mediante una guía de recepción (la cual tiene asociada una orden de compra previa). 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, Chiloé (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 Lenca 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. El formato de almacenamiento será en madejas de 200gr.

2.3 Venta y Distribución:

2.3.1 Vellón

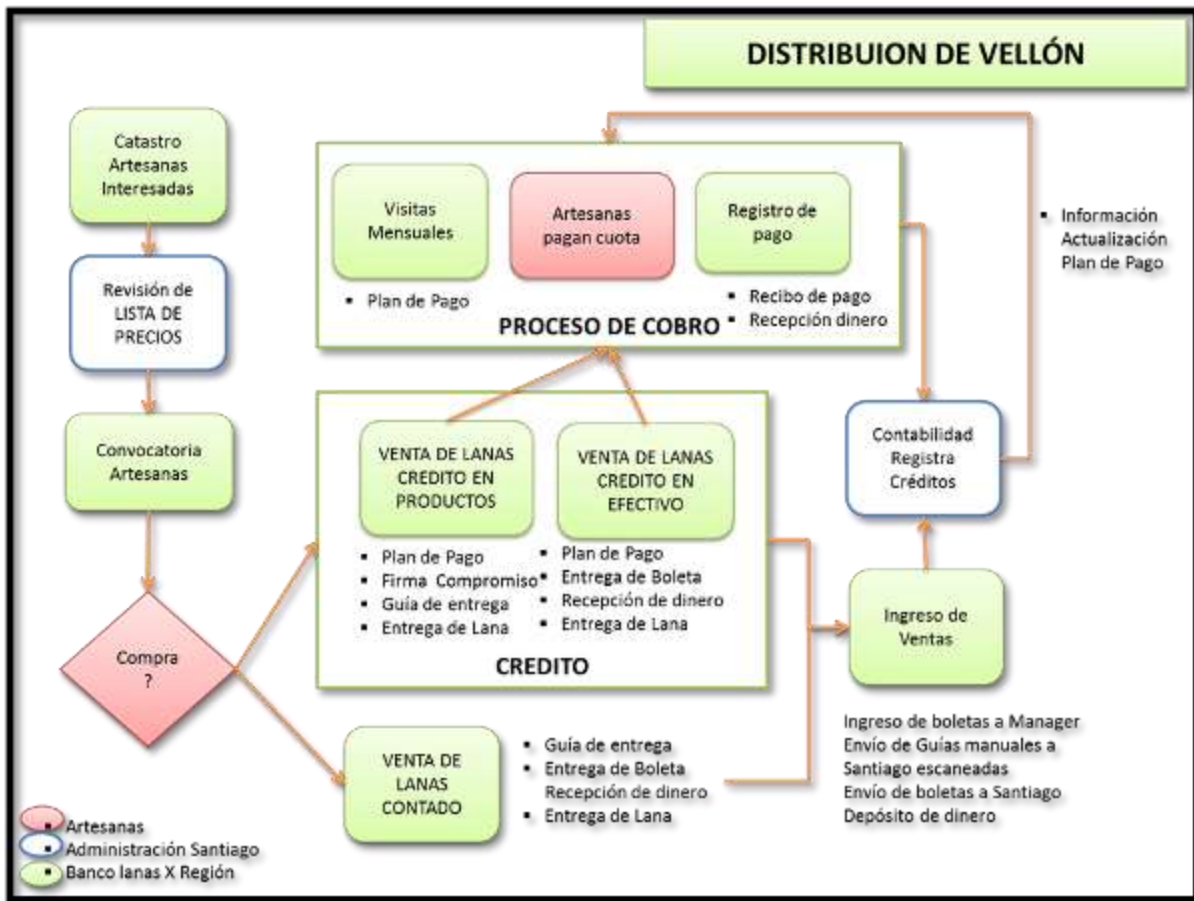
Se realiza la entrega de vellón, ya sea vendiéndola o entregándola como capital de trabajo por medio de crédito. Se han definido 3 modalidades:

Tabla 2: Modalidades de venta

	Venta en efectivo	Crédito en efectivo	Crédito en productos
Quien puede acceder	Artesanas Red Artesanas NO red (recargo de un 5%)	Artesanas de la RED, el crédito será de manera individual.	Artesanas de la Red con compra programada, solo artesanas con compra individual.
Monto Máximo	Según disponibilidad de lana	30% de su ingreso mensual declarado	30% del monto anual de su Orden de compra programada.
Forma de pago	En efectivo el día de la venta-.	Las cuotas se 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.	Forma mensual mes a mes (máximo 5 meses), descontando de la orden de compra el valor de la cuota previamente pactada con la artesana.

En el caso de lenca se realiza una venta al mes, la cual se anuncia por distintos medios, las artesanas deben concurrir a la bodega y hacerse cargo del traslado del vellón hacia sus hogares. Para el caso de Chiloé se realiza venta itinerante de manera quincenal en distintas localidades consiguiendo espacios públicos generalmente para realizar la venta.

Ilustración 5: Proceso de Venta y Distribución

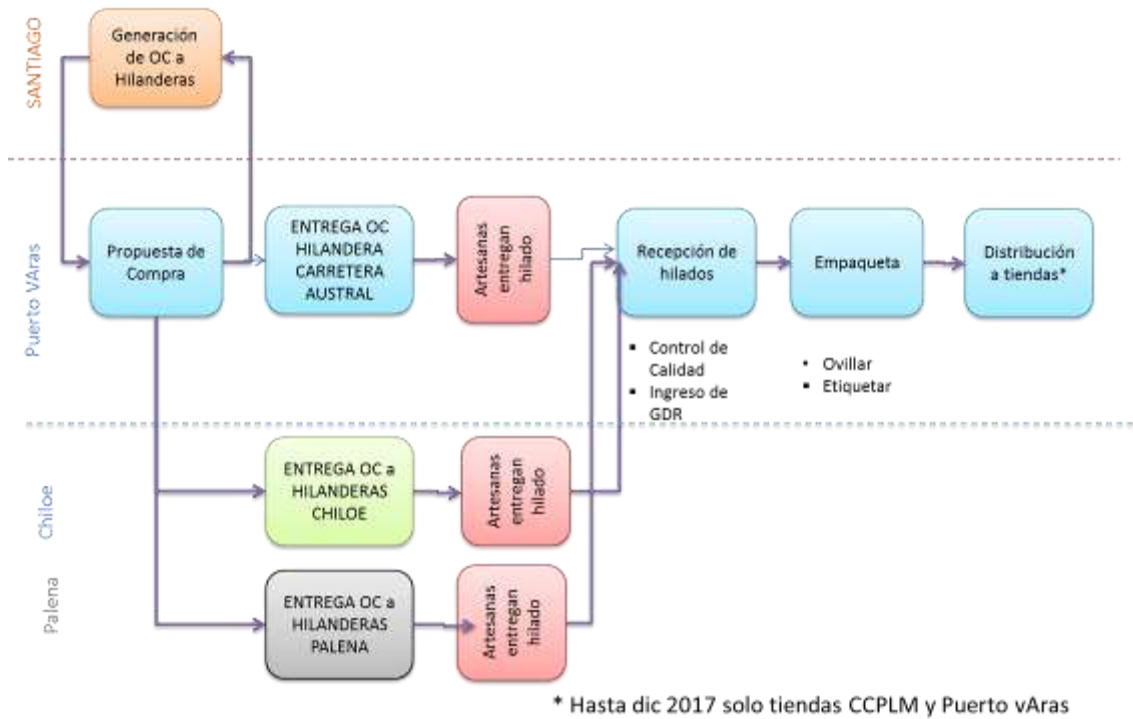


2.3.2 Lana Hilada¹

La lana es recibida en la sede de P. varas donde se realiza el control de calidad. Es recibida en madejas (ya que en este formato se previenen la aparición de polillas), será ovillada en el centro de acopio P. Varas mediante una ovilladora y luego será etiquetada para su distribución. se distribuye en primera instancia solo a CCPLM y tienda puerto varas hasta fin de año en que se hará evaluación comercial para definir puntos prioritarios de venta y oferta. En cuanto al margen, se espera del orden del 30% el cual se reinvertirá en el banco de lanas.

¹ El modelo de venta se está desarrollando.

PROCESO DE BANCO HILADOS ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCION



2.4 Transformación

Parte de la lana comprada (la que no se distribuye, se estima alrededor de un 20%) se almacena y se ofrece a la Red de Hilanderas para ser hilada en formato de crédito previo a una orden de compra. Una vez que las hilanderas realizan el proceso de hilado y teñido entregan la lana procesada al banco de lanas y éste les paga por el producto. El fondo para el pago de los productos es el fondo de compra rotatorio de la fundación de productos (no del banco de lana) sin embargo una vez que se vende el producto el costo retorna a dicho fondo, mientras que el margen se ingresa al banco de lanas.

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.

Para la evaluación de los productores se utiliza la siguiente ficha:

Fecha:	Ciclo evaluado:	Responsable de la Evaluación:
--------	-----------------	-------------------------------

DATOS PRODUCTOR

ID			
Nombre /Razón social			
RUT			
Contacto responsable			
Predio/localidad			
Agrupación	SI	No	

DATOS DE LA COMPRA

Cantidad (kgs) comprada	
Precio pagado (neto)	
Razas	
Merma obtenida en centro de acopio (kgs)	

EVALUACION

La escala de evaluación va desde el número 1 al número 5 siendo 1 deficiente y 4 excelente. En particular corresponden a los siguientes criterios:

1. Deficiente: No cumple en absoluto las condiciones acordadas en la compra. Se encuentra en un nivel insatisfactorio como proveedor y se recomienda no realizar una próxima compra.
2. Regular: Cumple sólo en parte las condiciones acordadas, se debe hacer un reforzamiento para calificar como proveedor. Se recomienda evaluar una próxima compra.
3. Bueno: Cumple bien las condiciones acordadas en la compra, entregando una pequeña parte en mal estado, y no imputable a un mal manejo o mala fe. Se recomienda reforzar los requisitos de compra y proponer una nueva compra para el próximo ciclo.

4. Excelente: Cumple a cabalidad con las condiciones acordadas. No es necesario reforzar los requisitos de compra y se aconseja realizar una compra mayor para el próximo ciclo.

Indicador	1	2	3	4
Los vellones entregados fueron de la esquila del año				
Los vellones entregados se encontraban bien acondicionados (sin cascarría, sin garrones ni cogote)				
Los vellones entregados estaban limpios y en buen estado (poca broza, sin espinas, sin cadillo, sin guano, no apelmazados)				
Los vellones entregados estaban secos				
El largo y finura de mecha de los vellones es el adecuado para el trabajo artesanal				
Los vellones entregados fueron correctamente ensacados o enfardados				
Los vellones entregados fueron correctamente rotulados				
Los vellones entregados fueron correctamente clasificados (por color, edad del animal, sexo y raza)				
Las condiciones de venta fueron respetadas por el productor				
Los tiempos y formatos de entrega fueron los acordados				

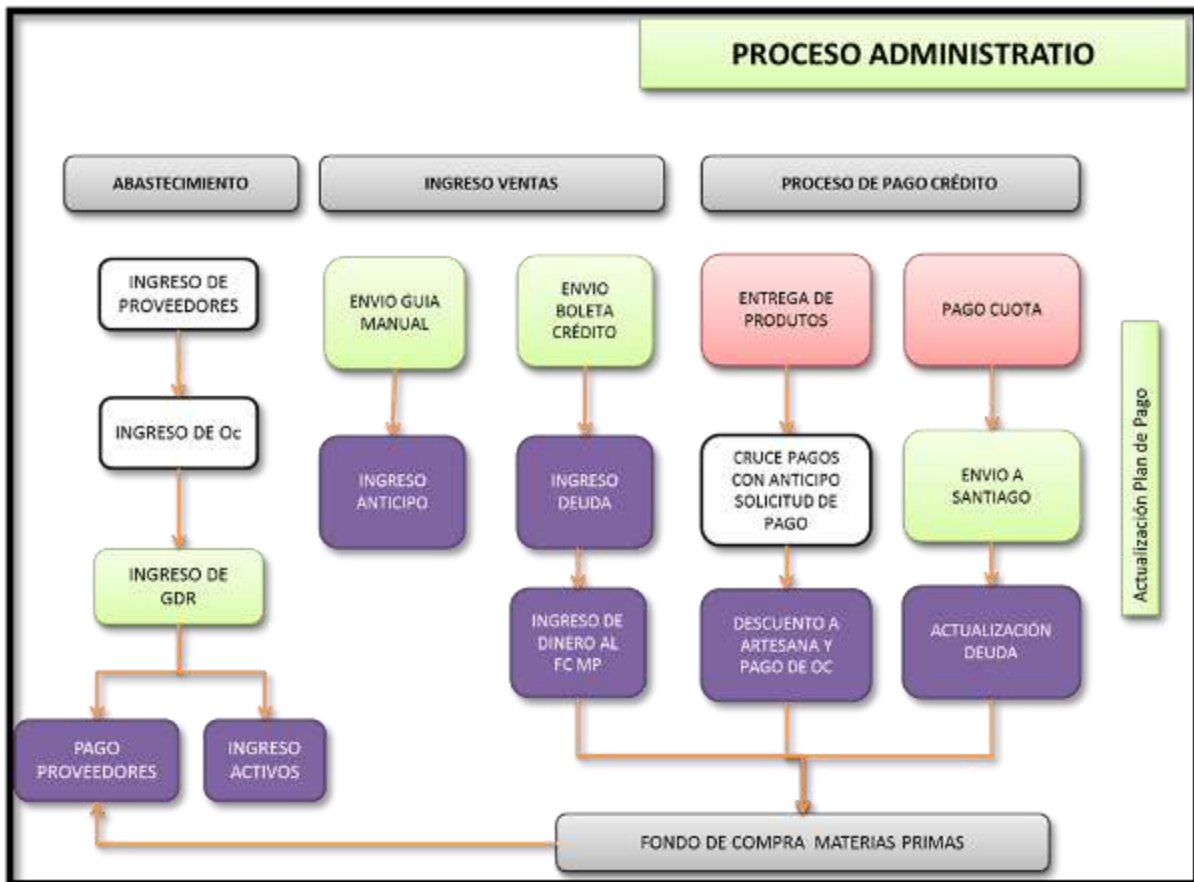
OBSERVACIONES

--

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 ya sea mediante la venta directa (retorno del dinero al fondo) o de forma de crédito, luego ellas van pagando el crédito de manera mensual (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 es que finalizando el primer ciclo de compra se podrá 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 6: Proceso Administrativo



4 OFERTA DE PRODUCTOS

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 híbridas.
- 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 7: Codificación de Productos

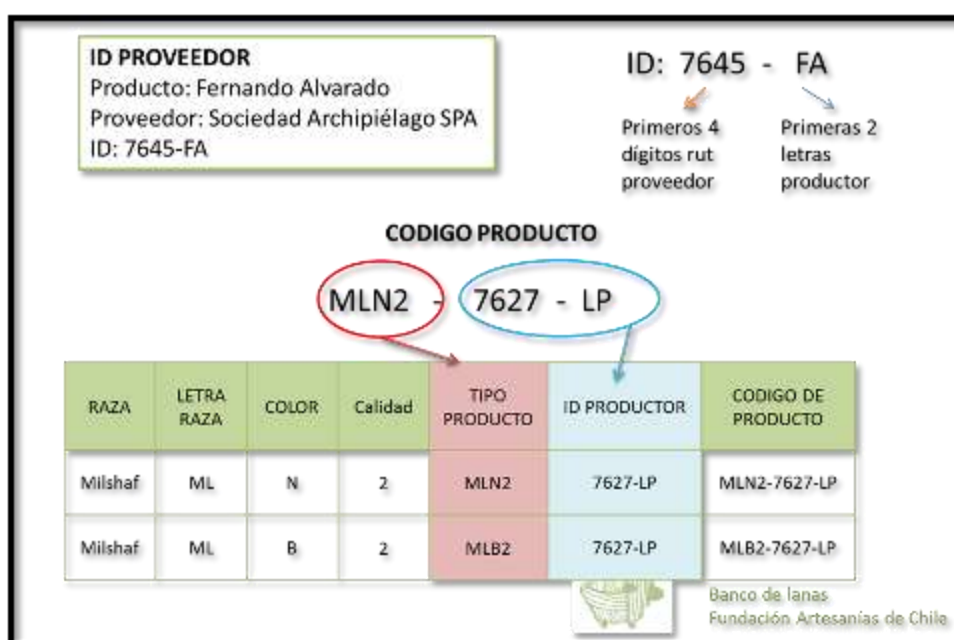


Tabla 3: Precios Primera venta

ORIGEN	RAZA	Calidad	Precio de venta artesanas RED (crédito o contado)	PRECIO ARTESANAS 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

4.2 Oferta de Hilados

En una primera etapa el banco solo comercializará lana hilada en tiendas, a partir de marzo se realizará la venta también para artesanas.

- Formato de entrega: Solo 200 gr. entregan en madeja.
- Puerto Varas: Recepción, control de calidad, Proceso de ovillado y etiquetado.
- Para cada agrupación junto a los códigos se debe tener una carta de color y muestrario de los hilados en 5 copias: Artesanas, Dpto. compras, Banco de lana, tiendas (2)

Tabla 4: Oferta de tipo de hilados

Tipos de lana	Sub cat I	Sub cat II	Jaspeado	Natural		Vegetal	Químico
				Blanco	color		
Urdiembre (fino)			01	02	03	04	05
Trama (medio)			06	07	08	09	10
Pelo (grueso)			11	12	13	14	15
Felpa (muy grueso)			16	17	18	19	20
Torcido (dos hebras)	Extra fino	Liso		21	22	23	24
	Fino	Liso		25	26	27	28
		Pitio		29	30		
	Medio	Liso		31	32	33	34
Pitio			35	36			

Anexo 4: Lista de Productores y Artesanos Beneficiados

Productores

Proveedores	Compra 2016
Andrea Prenzlau	SI
Armin Claro	SI
Arnoldo Carcamo	SI
Esterlina Perez	SI
Fernando Alvarado	SI
José Avendaño	SI
Lisandro Marquez	SI
Miguel Gonzalez	SI
Nelson Perez	SI
Nicole Harvey	SI
Pilar Jaramillo	SI
Ricardo Grimalt	SI
INIA	SI

Artesanas

ID Artesana	Nombre Artesana
1313	Adelina Navarro Rosa Mansilla Queipul
1317	Mercedes Yañez
1320	Gloria Menor Igor Mónica Zúñiga Juana Zúñiga Leonila Chávez María Luzmenia Igor Zuñiga
1334	Rosa Miranda
1335	Malvina Garcia
1350	Zenaida Alicia Negue Negue
1351	Nelly del Carmen Balcazar Villarroel María Gladys Cabero Huenante
1352	Ana Munzenmayer Chávez María Edith del Carmen Balcazar Igor
1353	Francisca Gutiérrez María Francisca Gutierrez Villarroel
1354	Nancy Moraga

1358	Teresa Edith Olavarria Oyarzún Carmen Emilia Inostroza Ercilia Del Carmen Chávez Hernández Emilia Carmen Inostroza Naiman María Gladys del Carmen Balcazar
1361	Gutiérrez María Gladys del Carmen Balcazar Gutiérrez Marlene del Transito Sanchez María Edilia Balcazar Gutiérrez
1379	Adriana Tureuna
1480	María Rosalinda Soto Hernandez Fidelia del Carmen Soto Hernández
1498	Marlene Bahamonde
1499	Orfelina Villarroel
1603	Erika Salazar Calfuléf
1633	Amada Ofelia Galindo Barrera
1701	Marlene Miranda Oyarzo
1744	Glady Cabero Huenante
1793	Paulina Chiscao
NO RED	85 artesanas

Anexo 5: Prospección a Palena

Equipo Involucrado: Carolina Oliva, Paulo Guarda, Rocío Alvarado, Esmelinda Nahuelpán, Stanley White, Gonzalo Vidal.

Fecha: entre el 4 y 8 de septiembre

Antecedentes: El día lunes 4 de septiembre, el equipo conformado por Carolina Oliva, Paulo Guarda y Rocío Alvarado emprenden camino con rumbo a Palena, viajando por tierra. Las visitas a los campos comenzaron el día martes 5, en compañía de Stanley White (Jefe Técnico de PRODESAL comuna de Palena) y Esmelinda Nahuelpán, destacada artesana de la zona. Las visitas comenzaron por el Valle California, en el sector este de Palena. Allí se visitaron tres productores. Luego se visitó el sector de El Tigre, un valle encajonado ubicado en el sector suroeste de Palena. Allí se visitaron otros 3 productores. El día miércoles por la mañana se realizaron visitas a campos en el sector de El Malito (Noroeste de Palena) y Puerto Ramírez (en la misma dirección). Allí se conoció a 8 productores. Esa misma tarde se viaja a Futaleufú, para realizar visitas al día siguiente a la zona de El Espolón y Noroeste, completando en dicha comuna, un total de 9 visitas.

Productores visitados

Nombre	Sector	N° de animales	Acción recomendada
Paulo Troncoso y Alba Videla	Valle California	29	Comprar
Eulogio e Isabel Videla (+Oscar)	Valle California	46 (+60)	Comprar
Roberto White	Valle California	65	Evaluar
Francisco Sáez	El Tigre	80	No comprar
Mónica Casanova	El Tigre	48	Evaluar
Elsa Jaramillo y José Monje	El Azul	58	No comprar
Magdalena Carvallo	El Malito	50	No comprar
Elfrida Delgado	El Malito	38	No comprar
Brenda Eggers	El Malito	20	Evaluar
Carlos Trujillo	El Malito	40	Comprar
Encarnación Sandoval	El Malito (camino al Diablo)	39	Comprar
Alejandro Trujillo	El Porfiado	40	Evaluar
Lindor Trujillo	El Porfiado	44	Evaluar
Dionisio Cofré	Puerto Ramírez	80	Evaluar
Nicasio Gallardo	El Espolón	-	No comprar
Eladio Troncoso	El Espolón	130	No comprar
Arturo Araneda	El Espolón	70	No comprar
Iván San Martín	El Espolón	140	Comprar
Hilda Gallardo Soto	El Espolón	200	No comprar
Hilda Gallardo Sáez	El Espolón	-	No comprar
Eludín...	El Espolón	150	No comprar
Mauricio Moraga	Noroeste	60	Comprar

Manuel Morales	Noroeste	63	Comprar
----------------	----------	----	---------

En total fueron 14 productores en la comuna de Palena y 9 en la comuna de Futaleufú.

Comuna de Palena

1. Campo de Alba Videla y Paulo Troncoso (“Las Flores”)

El campo está ubicado en el valle de California, 10 kms al este del pueblo de Palena, muy cerca del paso fronterizo Río Encuentro.

Características de los animales y su lana: Tienen un piño de 29 animales cuya carga genética proviene fundamentalmente de Corriedale, Merino y Suffolk. Del total de 29 hay 5 animales de lana negra. Se aprecia una lana muy larga y fina, especialmente en una de las ovejas negras que presenta un vellón de 12 cms y muy fino. El plantel se ve de una calidad homogénea, bien cuidado. Alimenta con pradera y suplementa con concentrado. Desparasitó dos veces este año, incluyendo un baño sanitario. Vacunó contra *Clostridium chauvei*. Encierra a los animales todas las noches.

Esquila: Tiene prevista esquila para noviembre, dependiendo de cómo esté el tiempo. Ahora hizo esquila de parto (sólo en ubres y parte trasera). Él realiza este procedimiento usando tijerón y amarrando al animal por las patas. Esquila dentro del galón sobre superficie limpia (lona, nylon). No hace acondicionamiento y está dispuesto a aprender técnicas de esquila modernas y usando mesón. Se revisó un saco de lana que le queda del año pasado y se observa que está un poco sucia (con pasto, tierra) y mal acondicionado.

Volumen: Sólo se cuenta con información de la esquila del año pasado que pesó alrededor de 100 kg.

Valor: El año vendió a \$300 (el precio ha variado entre \$200 y \$550). No tiene inicio de actividades.

Impresiones para decisión de compra: Se observa una lana de muy buena calidad, limpia, con un plantel bien manejado y de buena influencia genética. Se recomienda comprar (se debe descartar la porción de color y un poco de blanca pues su madre se la deja para su artesanía)

Contacto: No hay señal de teléfono por ahora. Contactar a través de Stanley White (Técnico PRODESAL Palena) al 976482124



2. Campo de Eulogio e Isabel Videla (“El Sauzal”)

El campo El Sauzal se encuentra casi en frente del campo de doña Alba Videla y Paulo Troncoso. Doña Isabel es hermana de Alba e hijas de Eulogio. Nos recibió don Eulogio junto a su yerno, pero es Isabel quien administra.

Características de los animales y su lana: Tiene un plantel de 46 animales (dentro de los cuales se cuentan 6 de color, 2 carneros y 2 borregas). se ven bien cuidados. Alimenta con pasto y suplementa con avena y sal. Desparasitó hace un mes y también vacunó contra el *Clostridium chauvei*. Tendrá pariciones a fines de octubre. Ellos no encierran a su piño en las noches. Se observa presencia de influencia Dohne Merino y Corriedale. Las muestras tomadas entregan medidas entre los 7 y 14 cms.

Esquila: Tiene prevista la esquila para diciembre. Contrata una comparsa que le cobra \$1.000 por animal (Lillo), y esquila con máquina sobre un tablón.

Volumen: Los vellones pesan de 3,5 a 4 kgs cada uno sin acondicionar, por lo que se estima un volumen de 160 a 180 kgs sin seleccionar ni limpiar. Su hijo Óscar tiene un plantel de 60 animales de la misma calidad que él esquila a tijerón, y también podría incluirse en este lote. Se debe descontar una porción que la señora Isabel se deja para su artesanía.

Valor: El año pasado vendió muy poco y a un precio de \$500 por kilo.

Impresiones para decisión de compra: Se observa una lana de muy buena calidad, mecha media a larga, grosor medio a fino. Un plantel bien cuidado y limpio.

Contacto: Stanley White



3. Sectores El Tigre y El Azul

En el sector El Tigre y El Azul se visitaron 3 campos, pero ninguno de ellos parece apropiado para realizar una compra por distintas razones. En El Tigre se conoció a los productores Francisco Sáez y Mónica Casanova, y en El Azul a la pareja compuesta por Elsa Jaramillo y José Monje.

En el caso de Francisco Sáez, sólo se pudo evaluar a las borregas y al carnero, pues el resto del piño estaba suelto en pradera, y aparentemente en no muy buen estado. Se veían algunas ovejas preñadas muy flacas e incluso perdiendo mechass de vellón. Las borregas estaban mejor pero no serían representativas de la condición general del plantel. Francisco ha sido en años anteriores un intermediario de lana, comprando la producción de agricultores de Palena para luego revenderla en Aysén.

La situación de Mónica Casanova es diferente pues su piño está mucho mejor cuidado, las ovejas bien alimentadas y limpias. Sin embargo, tiene muy pocas y ella se reserva para sí la mejor calidad pues trabaja en artesanía. Lo que le quedare para vender es poco y de la peor calidad.

Finalmente, en el El Azul se visitó a Elsa Jaramillo y José Monje, quienes tienen un plantel de 58 animales, mezcla de Texel y Suffolk. La lana muestreada no cumple con los requerimientos mínimos de calidad.



Francisco Sáez



Mónica Casanova

4. Sector El Malito y El Porfiado

En este sector se visitaron 7 productores, cuyas realidades son diversas en cuanto a manejo y calidad de sus planteles. La observación general es que hay presencia de garrapatas en varios de los predios que se visitaron, quedando éstos inmediatamente excluidos de una posible compra.

Sólo hubo 2 agricultores que presentaron mejores condiciones de manejo, cuidado y calidad de la lana:

- **Encarnación Sandoval:** Tiene 39 animales, dentro de los que se incluyen 8 borregas y 1 carnero (Corriedale). Tiene presencia también de Suffolk y Texel. No pudimos ver su piño porque estaba en el monte, pero pudimos evaluar vellón de guarda que presentaba buen largo y finura. Además, indicó que alimenta con concentrado para ovinos, pasto, avena y sal. Para la esquila usa tijerón y cubre el piso con una lona o trozo de madera. De todas maneras, ella elige lo mejor y se lo queda para su artesanía. El resto lo ha vendido a \$600 el kilo. Stanley White nos enviará una muestra de vellón.
- **Carlos Trujillo:** Tiene un piño de 18 animales, muy bien cuidadas y alimentadas. Su lana se ve limpia y larga. Alimenta con pradera y suplementa con sal y pasto seco. Está consciente de que no puede aumentar su número de cabezas porque tiene poco terreno, lo que demuestra que sabe cómo manejar un piño. Se observa presencia de Texel, Dorset y Romney. Esquilaba a tijera pero ahora se compró una máquina para hacerlo más rápido.

Esquila a razón de 4 ovejas por hora. Su padre Alejandro Trujillo, que vive en El Porfiado, tiene un piño de 40 ovejas, que podrían complementar este lote, aunque su condición no era óptima como las de Carlos. Habría que evaluar esta opción cuando se seleccione.



Carlos Trujillo



Carlos Trujillo

5. Sector Puerto Ramírez

En este sector se visitó a un solo productor llamado Dionisio Cofré. Cuenta con un piño de 60 animales, bien alimentados con pasto y avena cuando están en época de pariciones. Fueron desparasitados, pero aún hay presencia de algunas garrapatas muertas.

Características de los animales y su lana: La lana muestreada presenta un largo de 12 a 14 cms. Se observa presencia de razas Corriedale, Romney, Dorset, Suffolk y Texel. Se parecía un buen rizo y lana bastante fina.

Esquila: El año pasado contrató una comparsa (Mervin Vallejos) que le cobró \$1.000 por oveja. La fecha estimada es en diciembre.

Volumen: Estima que los vellones pesaron entre 1,5 y 2 kilos (dudoso), por lo tanto la esquila debiera pesar entre 90 y 120 kilos.

Valor: No se conversó sobre precios.

Impresiones para decisión de compra: Sería interesante considerar la compra a este predio, ya que queda en el camino hacia Futaleufú y presenta un plantel con lana de calidad media y numeroso. Sin embargo, debiera evaluarse en la esquila ya que mostró presencia de algunas garrapatas muertas.



Comuna de Futaleufú.

En Futaleufú se visitaron dos sectores: El Espolón y Noroeste.

El Espolón es un lago que se ubica al norte del pueblo de Futaleufú, y la zona habitada se encuentra al otro lado de este lago, que debe cruzarse en una barcaza de recorrido diario. El trayecto dura alrededor de una hora. Los agricultores que allí habitan, poseen terrenos relativamente grandes (40-50 hás), pero el valle es bastante estrecho y la extensión de sus terrenos contempla una gran parte de montaña y poca pradera.

El invierno en curso ha sido especialmente crudo, el más duro de los últimos 15 años según uno de los agricultores visitados, situación que se hizo evidente al momento de evaluar el estado de los distintos planteles. Como diagnóstico general, podemos decir que los piños están en mala condición física y sanitaria. Se observó una presencia abismante de parásitos exteriores (garrapatas) y desnutrición, esto último en ovejas que aún preñadas, por lo tanto podría esperarse que se agrave luego de las pariciones. No obstante, y a pesar de las condiciones de cuidado observadas, la lana es de muy buena calidad. Las razas que han aportado al pool genético son de doble propósito o de lana (Merino, Corriedale, Border Leicester), aunque también hay presencia de Suffolk, pero que no es dominante. De haberse logrado un manejo adecuado, es probable que la lana sería incluso de mejor calidad y sana. La reflexión general sobre el sector de El Espolón es que la lana es de excelente calidad pero la crudeza del invierno y el mal manejo aplicado han deteriorado su potencial, por lo que una nueva revisión el próximo año, y siempre que se corrigiera el manejo, podría significar una compra importante de la esquila 2018.

De los 7 productores visitados, sólo uno cumplió con las características requeridas para realizar una posible compra. Además de haber aplicado un buen manejo, este productor ofrece la posibilidad de entregar la lana en Futaleufú, una ventaja desde el punto de vista logístico.

En tanto, en el sector de Noroeste, cercano al pueblo de Futaleufú, se visitó a dos productores vecinos y familiares entre sí, que cuentan con dos planteles pequeños pero bien manejados y con buena lana.

1. Iván San Martín, campo “El Arroyito”, sector El Espolón.

Don Iván San Martín posee un plantel de 140 animales, cuya condición física y sanitaria es considerablemente mejor que en el resto de los campos visitados.

Características de los animales y su lana: Su plantel está compuesto por 140 animales, de los cuales 3 son carneros (2 Texel y uno Border o Dorset), 30 son borregas y 10 de color. Los alimenta con pradera y concentrado a las recién paridas o preñadas. Desparasitó dos veces este año, por lo que no se observa presencia de garrapatas. La lana muestreada es de buena calidad, larga aunque no tan fina, pero de todas maneras muy buena.

Esquila: El año pasado contrató a un esquilador que le cobró \$1.000 por animal (con máquina). Obtuvo alrededor de 400 kg. que vendió a \$500 (puesto en Futaleufú). Esquilará en noviembre.

Volumen: El año pasado obtuvo 400 kg de vellón sin pedacería. Se podría estimar una reducción de este volumen si consideramos una compra seleccionada.

Valor: El último precio que obtuvo fue de \$500 por kilo, puesto en Futaleufú

Impresiones para decisión de compra: La lana es de buena calidad, buen largo de mecha, aunque poco fina. Además, ofrece la posibilidad de entregar la lana en Futaleufú, lo que resuelve el tema logístico de viajar hasta El Espolón para retirar la lana. Sólo habría que determinar un punto de encuentro donde se pudiera realizar la selección.

Contacto: El hijo, Marcelo San Martín, vive en Futaleufú y les puede pasar recado (en El Espolón no hay cobertura). Teléfono: 953243254



2. Mauricio Moraga, sector Noroeste.

Don Mauricio Moraga es marido de la artesana Brígida Viveros, destacada en Futaleufú por ser dirigente de la Agrupación La Sebastiana y muy experta. Tienen un piño de 60 animales, mezclas de Texel y otras razas de buena lana. Las alimenta con pradera y suplementa con sal, avena y concentrado especial de ovinos. Separa a las ovejas preñadas del resto del rebaño cuando las alimenta, de manera que los demás animales no las desplacen.

Características de los animales y su lana: Los animales son mezclas de varias razas multipropósito, pero de buena lana, fundamentalmente Texel. Compró algunas borregas en El Amarillo (Tompkins) y el carnero es Texel. La lana es muy limpia, fuerte y larga, aunque no tan fina. El largo en las muestras va desde los 9 a los 14 cms. Las encierra en las noches en un galpón bastante limpio y bien cuidado. Don Mauricio se preocupa de barrerlo todos los días para recuperar el guano

Esquila: Tiene previsto esquila en diciembre, y lo hará él, pues adquirió una máquina para ello. Antes lo hacía con Mervin Vallejos pero dejó de contratarlo debido a que uno de la comparsa le fracturó un animal.

Volumen: Considerando que tiene 60 animales, se espera un volumen de alrededor de 180 kgs sin acondicionar. Su mujer, doña Brígida Viveros, guarda una parte de la esquila para ella.

Valor: El último precio de venta fue \$300 por kilo.

Impresiones para decisión de compra: Los animales están muy bien cuidados, de buen peso y sanos. La lana se ve larga (9 a 14 cms) y un tanto gruesa, pero de todas maneras muy buena. Se recomienda comprar.

Contacto: Brígida Viveros



3. Manuel Morales, sector Noroeste.

El predio de don Manuel Morales es contiguo al de don Mauricio Moraga. Son conuñados.

El manejo de ambos es similar, y también se pudo apreciar en los animales de don Manuel, que están bien cuidados y con buen peso. El piño es de 63 animales, donde hay 15 borregas y dos carneros. Encierra a los animales por las noches, por lo que los vellones se ven un poco más sucios. Alimenta con pasto y suplementa con avena y sal.

Características de los animales y su lana: Los animales se ven sanos. La lana es larga (14-15 cms) y de grosor medio. Como todos los predios, tiene mezcla de distintas razas, pero todas doble propósito. La lana es suave.

Esquila: Esquilará en diciembre, y tiene previsto contratar un servicio de esquila, pues el año pasado le esquiló Mervin Vallejos y se llevó la lana, pero no se la ha pagado.

Volumen: El año pasado obtuvo un volumen de 150 kgs sin seleccionar. Su mujer se reserva una parte para sus trabajos.

Valor: Su último precio de venta fue de \$500 por kilo a Mervin Vallejos.

Impresiones para decisión de compra: La lana se aprecia de muy buena calidad, y por estar su predio contiguo al de don Mauricio Moraga, la logística se hace más fácil.

Contacto: Brígida Viveros, Mónica Almarza



Conclusiones.

En primer lugar, quisiéramos resaltar la importancia que tuvo el trabajo mancomunado con PRODESAL e Indap, pues ellos fueron nuestros ojos y manos en la preparación del viaje. La comunicación con los técnicos Stanley White y Mónica Almarza fue muy fluida, respetuosa y amable, y su gestión previa fue clave para que la visita fuera fructífera y que los productores accedieran a mostrar sus piños, incluso encerrándolos.

Respecto a cómo evaluamos predios visitados, podemos concluir que todos tienen planteles con lana de buena calidad, mejor que cualquiera conocido en la provincia de Llanquihue. Sin embargo, el invierno ha sido duro y largo, lo que ha deteriorado la condición física de los animales. El pasto no ha brotado y son pocos los agricultores que tienen los recursos para forrajear o alimentar con los suplementos adecuados. También se observa algún desconocimiento de parte de los mismos agricultores respecto de los cuidados adecuados de los animales en condiciones extremas. No obstante lo anterior, hay productores que han logrado mantener majadas sanas y con su lana larga y firme. Se recomienda realizar compra en estos predios, y fortalecer en ellos las buenas prácticas en cuanto al bienestar animal sobretodo en el proceso de esquila. También sería interesante complementar con una pequeña inducción respecto al manejo en condiciones extremas (suplementación, cuidados, etc).

Los productores que a primera vista fueron seleccionados son los siguientes:

- Paulo Troncoso
- Eulogio e Isabel Videla
- Encarnación Sandoval
- Carlos Trujillo
- Iván San Martín
- Mauricio Moraga
- Manuel Morales

La esquila total sería de unos 1400 kgs. Sin embargo, debemos considerar una merma al momento de la selección y acondicionamiento que no podemos adelantar de cuánto será, pues todavía quedan dos meses de cuidado de los planteles, que de no ser bien manejados, podrían deteriorar la calidad de la lana.

Para ejecutar un posible plan de compra, hay aspectos a evaluar aún, especialmente los costos que esto implicaría, y cómo afectaría el precio de compra y venta del vellón. Es probable que debamos contratar un flete o arrendar un furgón para transportar la esquila, y de acuerdo a lo comprometido con los técnicos de PRODESAL, los productores que mostraron mejor lana, recibirán una capacitación sobre buenas prácticas en la esquila y acondicionamiento adecuado del vellón. Todo esto implica un pequeño despliegue de profesionales que debiera evaluarse, teniendo siempre en consideración que la lana es de gran calidad.

Anexo 6: Ficha de Evaluación de Proveedor

Fecha:	Ciclo evaluado:	Responsable de la Evaluación:
---------------	------------------------	--------------------------------------

DATOS PRODUCTOR

ID			
Nombre /Razón social			
RUT			
Contacto responsable			
Predio/ localidad			
Agrupación	SI	No	

DATOS DE LA COMPRA

Cantidad (kgs) comprada	
Precio pagado (neto)	
Razas	
Merma obtenida en centro de acopio (kgs)	

EVALUACION

La escala de evaluación va desde el número 1 al número 5 siendo 1 deficiente y 4 excelente. En particular corresponden a los siguientes criterios:

5. Deficiente: No cumple en absoluto las condiciones acordadas en la compra. Se encuentra en un nivel insatisfactorio como proveedor y se recomienda no realizar una próxima compra.
6. Regular: Cumple sólo en parte las condiciones acordadas, se debe hacer un reforzamiento para calificar como proveedor. Se recomienda evaluar una próxima compra.
7. Bueno: Cumple bien las condiciones acordadas en la compra, entregando una pequeña parte en mal estado, y no imputable a un mal manejo o mala fe. Se recomienda reforzar los requisitos de compra y proponer una nueva compra para el próximo ciclo.
8. Excelente: Cumple a cabalidad con las condiciones acordadas. No es necesario reforzar los requisitos de compra y se aconseja realizar una compra mayor para el próximo ciclo.

Indicador	1	2	3	4
Los vellones entregados fueron de la esquila del año				
Los vellones entregados se encontraban bien acondicionados (sin cascarria, sin garrones ni cogote)				
Los vellones entregados estaban limpios y en buen estado (poca broza, sin espinas, sin cadillo, sin guano, no apelmazados)				
Los vellones entregados estaban secos				
El largo y finura de mecha de los vellones es el adecuado para el trabajo artesanal				
Los vellones entregados fueron correctamente ensacados o enfardados				
Los vellones entregados fueron correctamente rotulados				
Los vellones entregados fueron correctamente clasificados (por color, edad del animal, sexo y raza)				
Las condiciones de venta fueron respetadas por el productor				
Los tiempos y formatos de entrega fueron los acordados				

OBSERVACIONES

--

Anexo 7: Primera Evaluación modelo de operación banco de lanas

REUNIÓN DE EVALUACIÓN

BANCO DE LANAS, EN BUSCA DE UN MODELO INNOVADOR PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL ARTESANAL TRADICIONAL

Durante el día 24 de octubre se realizó una jornada de trabajo con parte del equipo del banco para evaluar su operación hasta la fecha e implementar medidas correctivas de si fuera necesario antes de completar su primer ciclo de operación.

Participantes:

- Rocio Alvarado, Encargada Banco de Lanas Puerto Varas.
- Jean Philippe Willaume, Encargado de Banco de Lanas Chiloé.
- Carolina Oliva, Asesora comité selección proveedores.
- Paula Abarca, Directora de Proyectos.

Horario: martes 24 de octubre, 9:00 a 17:30

Pauta de trabajo

9:30 a 10:00 Revisión del proyecto: objetivos e indicadores.

10:00 – 13:00 Revisión del modelo y análisis de operación a la fecha:

- Revisión de Inventario. Análisis de Merma
- Análisis de ventas
- Revisión de Productores y productos
- Análisis modelo de venta de lana Hilada.

13:00 – 14:30 → Evaluación modelo de Gestión. Fortalezas y Debilidades -

14:30 – 15:30 → Almuerzo.

15:30 - 17:30 → Propuestas de mejora, Planificación segundo ciclo de operación.

RESUMEN

TEMA: BANCO DE LANA: HILADOS

Los grupos que componen la Red de hilanderas y estado actual para abastecer banco de hilados

- Quemchi: hilado para tienda /artesana → Listo para abastecer banco hilado tienda
- Curaco: hilado para tienda /artesana → Listo para abastecer banco hilado tienda
- Puqueldon: hilado para tienda /artesana → Listo para abastecer banco hilado tienda
- Palena: hilado para tienda /artesana → Listo para abastecer banco hilado tienda
- Carretera Austral: Principalmente Hilado para artesana, esta pendiente pasar por comité.
→ Se decide posponer hasta enero. Carola Oliva habla con artesanas para que entreguen muestras de 100 o 200 gramos, NO se aceptará otro formato. Paula Coordina un comité de media jornada para la primera quincena de enero.

Resumen: Se comenzara con la venta de lana hilada para tienda, según la oferta que se presenta más abajo. Se recibe, ovilla, etiqueta y acopia solo en banco se puerto varas, ahí se hace control de calidad y se distribuye en primera instancia solo a CCPLM y tienda puerto varas hasta fin de año en que se hará evaluación.

Oferta de producto: Lana Hilada

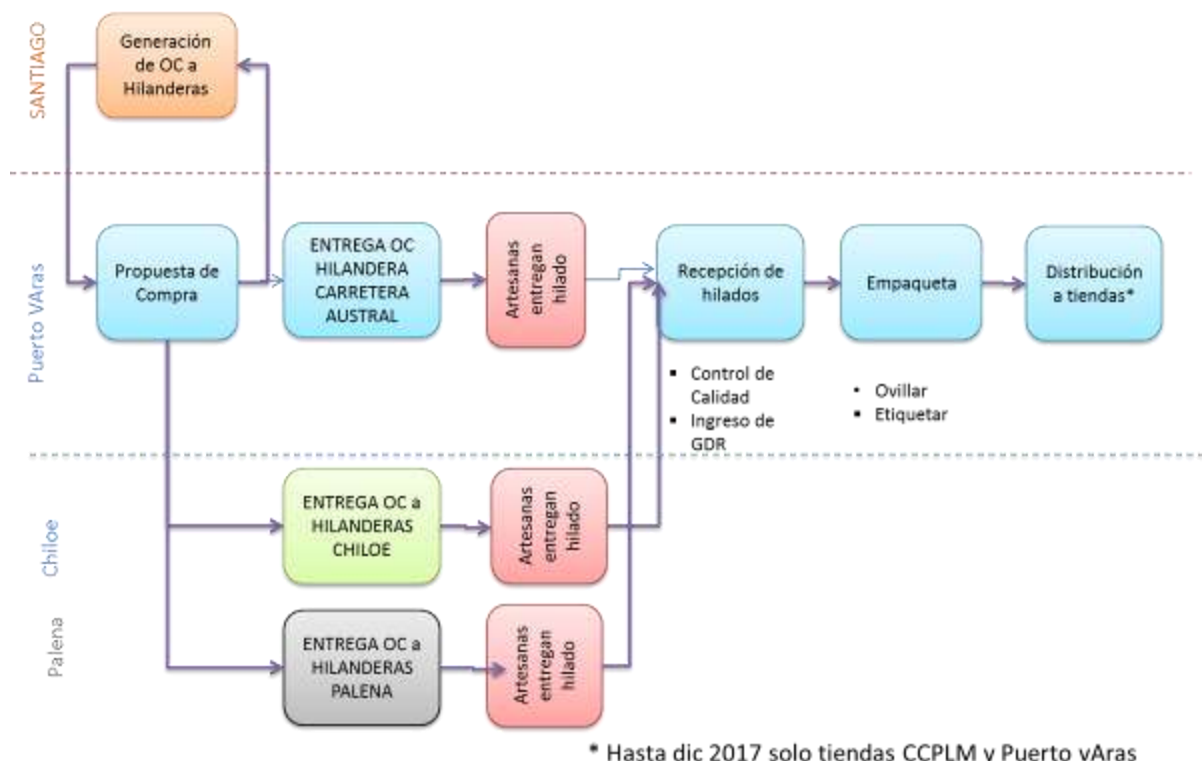
- Formato de entrega: Solo 200 gr. entregan en madeja.
- Puerto Varas: Recepción, control de calidad, Proceso de ovillado y etiquetado.
- Se acuerda comenzar con esta oferta en que para los colores aun no se diferenciaron mediante código el vegetal y químico, pese a que es necesario. Se plantea partir con esta oferta y luego en marzo agregar nuevos códigos.
- Para cada agrupación junto a los códigos se debe tener una carta de color y muestrario de los hilados en 5 copias: Artesanas, Dpto compras, Banco de lana, tiendas (2)

Tabla 5: Oferta de productos para poner códigos

Tipos de lana	Sub cat I	Sub cat II	Jaspeado	Natural		Vegetal	Químico
				Blanco	color		
Urdiembre (fino)			01	02	03	04	05
Trama (medio)			06	07	08	09	10
Pelo (grueso)			11	12	13	14	15
Felpa (muy grueso)			16	17	18	19	20
Torcido (dos hebras)	Extra fino	Liso		21	22	23	24
	Fino	Liso		25	26	27	28
		Pitio		29	30		
	Medio	Liso		31	32	33	34
		Pitio		35	36		

Proceso para banco hilados (en general, hay que ver detalles y justar)

PROCESO DE BANCO HILADOS ABASTECIMIENTO



Acciones futuras

Tema	Fecha
Trabajar paletas de color por grupo y muestrario	Fines de noviembre tenerlas
Homogenizar formatos de entrega (madejas de 200 gr)	
Comprar Ovilladora	15 noviembre
Diseño e impresión de Etiquetas/ Stikers	18 de noviembre propuestas
Realizar orden de compra	18 de noviembre propuestas Propuesta 31 de octubre, Entrega 16 de noviembre
Implementar espacios de venta hilados: Mueble tienda de pto varas y CCPLM para venta de hilados	15 noviembre
Material gráfico; Informativos Fotos proceso, con	15 noviembre / 30 noviembre maqueta

datos duros y aporte al funcionamiento banco de lana. Santiago.	
Preparación de Hito comunicacional	20 nov propuesta
Completa carta de códigos hilados (categorías) Revisión de precios y de margen	15 nov propuesta (antes de nuevas órdenes de compra)
Evaluación de fase hilados	15 de enero

TEMA: BANCO DE LANA; VELLON

2.1 Procesos de Banco

Se mantienen los procesos, solo hay cambios por la venta itinerante y se agrega proceso de hilados.

2.2 Organigrama y funciones: Se debe especificar las funciones de cada integrante.

2.3 Revisión de Inventario y Merma

Se registra aproximada una tonelada de merma, de la cual se observa que hay merma que se puede vender a un precio inferior (despunte y devoluciones) y otra que definitivamente hay que botarla.

Rocio y Phillipe enviaran detalle de merma para realizar las acciones pertinentes.

Motivos merma:

- La merma se compone de devoluciones y despunte.
- La mayor cantidad corresponde a lana que se compró en mal estado sin saber, dado el control de calidad aleatorio, así como el haber dejado los sacos por un periodo de tiempo con los productores y no retirarlos inmediatamente (riesgo de mezcla de selección).
Profundizar Selección y control de calidad: Ambas modalidades
- Artesanas eligen vellón no saco

Propuesta de solución: Mejorar el proceso de compra, participando en la esquila o haciendo revisión de cada vellón, es decir control de calidad completo y no aleatorio. Junto a ello, retirar inmediatamente los sacos.

Objetivo de Visita a Productores antiguos (copra 2016)

- Entregar feedback a productores, con muestra de vellones
- Hacer ficha de evaluación productores
- Levantar información respecto a las condiciones de las ovejas
- Fecha de esquila
- Corroborar precio, cantidades comprometidas

Acciones futuras

Tema	Fecha
Enviar detalle de merma	30 octubre
Enviar fichas de productores nuevos y propuesta de compra	Máximo 10 de noviembre
Evaluación de productores antiguos chilo.	Máximo 10 de noviembre
Cuadre de inventario	3 nov
Visita a productores antiguos continente*	6 nov
Propuesta de Compra continente	Propuesta el 13 de noviembre
Visita a productores nuevos:	3 de noviembre
Evaluar capacitación a Palena	Fines de noviembre
Evaluar capacitación a Equipo banco lana en esquila y condicionamiento	Fines de noviembre
Preparar publicación	Diciembre-enero
Implementar reunión mensual chilo/pto varas físico Stgo remoto	24de noviembre por confirmar

EVALUACION A LA FECHA

Se realizó una evaluación cualitativa general del proyecto, obteniendo los resultados que se presentan en la tabla. Se debe realizar además una evaluación cuantitativa de las ventas antes de la próxima compra, la cual se realizará a mediados de noviembre, fecha en que se cerrará el primer ciclo de operación. Junto a ello la evaluación económica para definir acciones tendientes a la sustentabilidad del proyecto a futuro.

Junto a ello se realizará un estudio de satisfacción con las artesanas que han sido “compradoras” de lana del banco.

Positivo	Negativo
<ul style="list-style-type: none">- Full Difusión- Artesanas contentas, valoran la fundación- Posicionamiento del banco como único en Chile- Venta local- Bodega en Lenca- Pagos en cuotas- Cercanía con el INIA, buena voluntad.- Compra por proyectos Fosis, INDAP...- La instancia de venta genera compartir entre las artesanas, contactos.. etc..- Se está cumpliendo el objetivo de dar acceso (ej segundo semestre)	<ul style="list-style-type: none">- Posible mejorar los conocimientos técnicos en el equipo del rubro y del gremio.- Lugar del centro de acopio no tiene acceso. - -> Ver posibilidad de cambio de lugar para hacer SEDE.- Depende de las condiciones del tiempo- No haber puesto cuota de lana escasa- Falta de apoyo de INDAP- Proceso de Cobranza, demasiada flexibilidad y falta de sanción la- Falta base de INDAP (pedir Paula)- Debilidades en tema administrativo, sistematización- Coordinación y la comunicación entre los equipos → roles y funciones ej. Daisy-- Manejo de los vellones para la venta de lana que no se mezcle, etiquetado del saco.

Próximas Evaluaciones:

- Evaluación cuantitativa: 20 de noviembre 2017
- Evaluación completa: Enero 2018 (equipo completo)

Anexo 8: Difusión

Televisión

1. **Chile Conectado de TVN:** La producción del programa asistió a la inauguración del Banco de Lanas el 27 de julio en Chiloé, realizando una nota sobre de qué trata el proyecto piloto en Los Lagos.

<http://www.24horas.cl/programas/chileconectado/>






14 JULIO, 2017

El Banco de Lanas

En la Región de Los Lagos existe un proyecto piloto, impulsado por la Fundación Artesanías de Chile, conocido como el Banco de Lanas: un modelo que enlaza la selección de fibras naturales, con maestras hilanderas que convierten el vellón en lana hilada y tejedoras que pueden acceder todo el año a esa materia prima con la que tejen alfombras y frazadas. En su primer año funcionando ya es un éxito.

 **innovación**

Estas iniciativas fueron destacadas por FIA en la Expomundo Rural 2017

Los proyectos que aportan al desarrollo de la Agricultura Familiar Campesina

La Fundación para la Innovación Agraria aprovechó la vitrina de esta importante muestra para destacar el trabajo de diez cooperativas y organizaciones del país, de ellas siete tienen su inspiración en la zona sur. Las experiencias elegidas se caracterizan principalmente por apoyar el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades y de la pequeña agricultura: rescate y valorización del patrimonio agrario, agroalimentario y forestal; desarrollo innovativo de gestión en cooperativas y apoyo en la gestión de comercialización de la AFC.



KAWELLA: EL SECRETO DE LA ARAUCANÍA

Kawella (cebada), un sustituto de café con extraordinario aroma y sabor, saludable por naturaleza, es la creación de la cooperativa We Mogen en La Araucanía.

La cebada es uno de los alimentos importantes de la tradición culinaria mapuche y esta cooperativa se decidió por hacerlo café, y así abastecer al mercado de quienes evitan la cafeína.

Su proceso es completamente natural, sin conservantes y tostado con leña. Es un producto orientado a un mercado gourmet, y su éxito ha sido tal, que prontamente podría estar en mercados de Francia.

Sin duda se trata de un producto de alta diferenciación y enfocado a un mercado gourmet.

"Hemos querido rescatar las tradiciones y la identidad cultural mapuche, e instalar una plataforma capaz de generar ingresos a nuestras familias. Iniciamos este proyecto de elaboración de café de cebada, manteniendo su nombre original en mapudungún, Kawella. Nuestra cooperativa está conformada por familias mapuches de tres comunas y hemos trabajado a pulso para salir adelante, con una planta en Traiguén", explica José Nain, gerente de la cooperativa.

De seguir avanzando con este refinado producto, la Cooperativa We Mogen aspira a nuevas creaciones: unir el maqui y la avellana a la cebada, cuestión que permitiría generar productos gourmet únicos.

COSECHA JUSTA: UNA PLATAFORMA DE CONSUMO RESPONSABLE

Este proyecto nace bajo el alero de un grupo de jóvenes, que buscan generar un sistema justo de comercio, con productos nacionales los cuales en su mayoría ha sido producido por pequeños agricultores y la AFC.

Al venir directamente de los productores no existen largas cadenas de distribución, que finalmente termina por aumentar los costos y contaminan el medio ambiente.

Se trata de una plataforma de consumo responsable, con productos traídos directamente desde sus productores. Este es el caso de Rosalía y Domingo, quienes junto a su hija Yení van en familia a recolectar piñones a la cordillera de la región de la Araucanía, actividad que realizan todos los años al finalizar el verano o Leonardo, joven agricultor que decidió dedicarse a cultivar quínoa. Trabaja junto a su esposa Gloria, quien lava la quínoa y la seca en invernaderos.

Don Enrique es otro de los productores con el que trabajan. Él no posee tierras, por lo que cultiva el trigo, garbanos y chícharos en terrenos arrendados como mediero. Luego de la cosecha él debe pagarle al dueño del terreno con la mitad de la cosecha. Él lleva los granos secos a la era donde lo trilla y luego avienta.

Más datos de este proyecto en <http://www.cosechajusta.cl>



EL PRIMER BANCO DE LANAS EN CHILE

En Butalcura, en la comuna de Dalcahue en Chiloé, en julio pasado se dio el vamos oficial del primer Banco de Lanas en la Región de Los Lagos, gran hito de Fundación Artesanías de Chile. El proyecto, que comenzó a trabajarse hace dos años, se concretó gracias al apoyo de diversas instituciones como la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) y el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (Inia).

Este programa nace con el objetivo de mejorar el acceso de las artesanas a la materia prima durante todo el año, como también el asegurar la buena calidad y que se comercialice a un precio justo. Porque aunque parezca extraño incluso a las mismas hilanderas de la Isla de Chiloé les cuesta encontrar lana para sus tejidos. Según los requerimientos de la Fundación, sólo en esta región existe una demanda sobre las 15 Ton/año. Por otro lado la producción local es de 75.818k/año, estimando que solo se comercializa un 10%. Así, dado que existe una oferta local potencial y demanda real, surgió la idea de un modelo innovador para mejorar la competitividad del sector textil artesanal tradicional pudiendo agregar valor a la cadena de producción textil artesanal.

Es tal el éxito de esta iniciativa que podría replicarse en otras regiones. Más datos en artesaniasdechile.cl

Inauguración Banco de Lanas



Paula Ferrero Yáñez, Directora Sociocultural y Presidenta de Fundación Artesanía de Chile, junto a su Directora Ejecutiva, Josefina Bertrán Duque, tienen el agrado de invitar a Usted a participar de la **inauguración del Primer Banco de Lana de Oveja**. Los esperamos el **27 de julio a las 12:00 hrs.**, en el **Centro del INIA de Butalcura, comuna de Dalcahue, Isla de Chiloé**; referencias y mapa en archivo adjunto.

Por favor confirmar asistencia al +56 22 66 44 272 / artesanias@fundartesaniasdechile.cl.

Santiago, julio 2017.





Banco de Lanass
Fundación Artesanías de Chile



Quemchi

Ventas de vellón

Para artesanas textiles de la región de Los Lagos

Dónde:

Biblioteca pública de Quemchi

Cuándo:

Jueves 19 de octubre / De 11:00 a 15:00

Contacto:

Jean Philippe Willaume
Teléfono: +569 99947458
Mail: bancodelanass@artesaniashile.cl

Modalidades de pago



Para artesanas de la red de Fundación Artesanías de Chile:
Pago en cuotas sin interés; o mediante descuento en el pago de sus órdenes mensuales.

Para artesanas fuera de la red:
Al contado en dinero efectivo.

Precios:
Desde \$1.500 a \$2.500 el kilo de vellón seleccionado.



www.artesaniashile.cl

DIRECCIÓN SOCIOCULTURAL
Presidencia de la Región de Los Lagos



Anexo 9: Red de Hilanderas de Los Lagos

Dentro de la creación del llamado Banco de Materia Prima o Banco de Lana, se ha definido establecer también un Banco de Hilados. Este banco tendría como objetivo satisfacer la demanda de este producto de las artesanas tejedoras y de los clientes de nuestras tiendas, buscando relevar el oficio del hilado en la comunidad seguidora de Fundación Artesanías de Chile y entre las artesanas.

La información obtenida luego del levantamiento que se hizo en 2016 sobre consumo de lana por parte del sector artesanal, y de la información manejada por algunos informantes clave, reveló que las artesanas adquieren hilados para sus tejidos, especialmente en Chiloé, en forma permanente. La demanda varía entre los 8 y 10 kilos en total por mes. En el Seno del Reloncaví en tanto, las artesanas compran una parte de los hilados que necesitan, pues en su mayoría acostumbran a hacer el proceso de producción completo (hilar y tejer). Además, el hilado que más compran es el de urdido (de 2 a 3 kilos por mes). Hay un caso excepcional de una artesana que compra cerca de 25 kilos de hilados por semana.

En cuanto a las cantidades de hilado que utilizan en sus piezas, estiman que, por ejemplo, para un choapino de pelo de 2,0 x 0,8 mts. usan 1,5 kilos de urdiembre, 1 kilo de trama y 1,5 kilos de pelo. En una frazada de 1,7 x 2,2 mts. usan 3 kilos de urdido y 3 de trama, y para una alfombra de pelo de 1,4 x 2,2 necesitan 4 kilos de urdido, 2 kilos de trama y 4,5 kilos de pelo.

Respecto a los precios a los que están accediendo a los hilados, varía según el territorio. En Chiloé se puede encontrar hilado de huiñe y de trama a \$10.000 por kilo (limpio), pero puede llegar incluso a los \$20.000. En el Seno del Reloncaví se manejan precios más bajos, fundamentalmente porque la calidad del hilado es inferior al de Chiloé, las artesanas tejedoras normalmente hacen sus propios hilados y porque la costumbre es venderlo sucio. El precio de kilo de urdiembre sucia entre artesanas es de \$6.500. Cabe destacar que luego de ser lavado, el hilo sucio baja de peso en casi un 50%, por lo que el precio real de hilado limpio puede llegar al doble. Tanto en Chiloé como en Reloncaví prefieren comprar hilados en tonos naturales, sin teñir.

Red de Hilanderas del Reloncaví.

De acuerdo al trabajo de cálculo de costos que se ha hecho en el marco de las capacitaciones del Ministerio del Trabajo, el grupo de tejedoras del Seno del Reloncaví estimó el número de horas que destinan a cada uno de los tipos de hilo y los costos en materias primas. Además, se asignaron cuatro escenarios del valor por hora de trabajo, de todo lo cual se obtuvieron los siguientes datos:

Origen	Tipo	Descripción	Costos MMPP	Horas por kilo	Costo estimado (\$1.125 valor	Costo estimado (\$1.000 valor	Costo estimado (\$750 valor hora)	Co (\$5
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilado de un cabo, grueso, disparejo, torcido para trama	\$3.250	4	\$7.750	\$7.250	\$6.250	
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre	\$3.250	10	\$14.500	\$13.250	\$10.750	
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido, para pelo	\$3.250	7	\$11.125	\$10.250	\$8.500	

Con esta información a mano, nos reunimos con un grupo de 4 hilanderas que están interesadas en postular a la Red y sin revelarles estos datos, les pedimos que fijaran los precios a sus productos.

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto por artesanas
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilado de un cabo, grueso, disparejo, torcido para trama	\$7.000
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre	\$12.000
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre, teñido natural	\$16.000
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido, para pelo	\$10.000
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido para pelo, teñido natural	\$14.000

Las artesanas se ubicaron naturalmente en el rango de precios que valoriza su hora entre \$750 y \$1.000, y que también corresponde a los precios que actualmente pagan las tejedoras locales. Hemos agregado los productos teñidos naturales pues son interesantes para su venta en tiendas, sobre todo porque es un producto escaso en los mercados urbanos y tiene el valor agregado del proceso de teñido, el uso de fibras naturales y la vinculación al territorio.

Si mantenemos los precios que han sugeridos las artesanas como precio de compra, y aplicamos a ellos un margen del 35%, los precios de venta en tienda quedarían así:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto a comité	Proyección de precio en tienda con margen del 35%
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilado de un cabo, grueso, disperejo, torcido para trama	\$7.000	\$11.246
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre	\$12.000	\$19.278
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre, teñido natural	\$16.000	\$25.704
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido, para pelo	\$10.000	\$16.065
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido para pelo, teñido natural	\$14.000	\$22.491

Ante la pregunta de si alguna de ellas trabajaría a partir de vellón entregado por la Fundación, respondieron que lo harían siempre y cuando puedan seleccionar el vellón. Les pareció correcto descontar al precio de compra del hilado, el valor de la materia prima (como modalidad de anticipo).

Red de Hilanderas de Chiloé

El mismo trabajo de costeo se hizo ya con el grupo en capacitación en Quemchi y se empezará a hacer pronto con los grupos de Puqueldón y Curaco de Vélez. De ese trabajo se obtuvieron los siguientes datos (haciendo el mismo ejercicio de los diferentes valores por hora):

Origen	Tipo	Descripción	Costos MMPP	Horas por kilo	Costo estimado (\$1.125 valor hora)	Costo estimado (\$1.000 valor hora)	Costo estimado (\$750 valor hora)	Costo estimado (\$500 valor hora)
Chiloé	Delgado	Huiñe	\$2.712	15,6	\$20.262	\$18.312	\$14.412	\$10.512
Chiloé	Medio	Trama	\$2.712	11,5	\$15.650	\$14.212	\$11.337	\$8.462
Chiloé	Grueso parejo	Pelo	\$2.712	24,8	\$30.612	\$27.512	\$21.312	\$15.112
Chiloé	Pitío	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$2.712	50	\$58.962	\$52.712	\$40.212	\$27.712
Chiloé	Jaspeado	Hilo de un cabo con dos colores en el mismo hilo	\$2.712	19	\$24.087	\$21.712	\$16.962	\$12.212
Chiloé	Delgado de dos cabos	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$2.712	19,5	\$25.000	\$22.212	\$17.337	\$12.462

Para una próxima postulación a comité, las artesanas propusieron los siguientes precios por kilo de hilado:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto por artesanas
Chiloé	Delgado	Huíne	\$15.000
Chiloé	Medio	Trama	\$13.000
Chiloé	Grueso parejo	Pelo	\$20.000
Chiloé	Pitío	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000
Chiloé	Jaspeado	Hilo de un cabo con dos colores en el mismo hilo	\$18.000
Chiloé	Delgado de dos cabos	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000

Nuevamente las artesanas se ubicaron en el rango de precios entre los \$750 y \$1.000 valor hora (excepto aquella que entrega el delgado de dos cabos). De aceptarse esos precios, y proyectando un margen de 35%, los precios de venta en tienda quedarían de la siguiente forma:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto por artesanas	Proyección de precio en tienda con margen del 35%
Chiloé	Delgado	Huíne	\$15.000	\$24.098
Chiloé	Medio	Trama	\$13.000	\$20.885
Chiloé	Grueso parejo	Pelo	\$20.000	\$32.130
Chiloé	Pitío	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000	\$48.195
Chiloé	Jaspeado	Hilo de un cabo con dos colores en el mismo hilo	\$18.000	\$28.917
Chiloé	Delgado de dos cabos	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000	\$48.195

Durante el mes de mayo pasado, se desarrolló en la comuna de Palena, y en virtud del convenio firmado con INDAP para el plan Patagonia Verde, una capacitación en hilado y teñido para un grupo de mujeres hilanderas con gran experiencia y nivel. El mercado en esa zona es muy distinto a lo que se ve en los otros dos territorios antes tratados, pues los hilados son de otra calidad y también lo son los tejidos. Ya existe una autorregulación del mercado interno entre artesanas hilanderas y artesanas tejedoras, por lo tanto se trabajó a partir de esa realidad.

Se realizó el trabajo de cálculo de costos, y el resultado fue el siguiente:

Origen	Tipo	Descripción	Costos MMPP	Horas por kilo	Costo estimado (\$1.125 valor hora)	Costo estimado (\$1.000 valor hora)	Costo estimado (\$750 valor hora)	Costo estimado (\$500 valor hora)
Palena	Fino	Hilado de dos cabos, torcido, fino, para urdido y palillo	\$1.900	53	\$61.525	\$54.900	\$41.650	\$28.400
Palena	Fino	una hebra						
Palena	Fino	dos hebras teñido						
Palena	extra fino	dos hebras extra fino para faja						

El trabajo que requieren los hilados en esta zona es mucho mayor, y por lo tanto, el producto es de un nivel extraordinario. Sin embargo, los precios con bastante altos si nos atenemos a esta tabla de costos.

Para la postulación a comité (que fue el 30 de junio) se propusieron los siguientes precios:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto a comité
Palena	Fino	Hilado de dos cabos, torcido, fino, para urdido y palillo	\$20.000
Palena	Fino	una hebra	\$18.000
Palena	Fino	dos hebras teñido	\$25.000
Palena	extra fino	dos hebras extra fino para faja	\$26.000

Luego, si aplicamos un margen del 35% para la venta en tiendas, los precios de venta a público serían los siguientes:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto a comité	Proyección de precio en tienda con margen del 35%
Palena	Fino	Hilado de dos cabos, torcido, fino, para urdido y palillo	\$20.000	\$32.130
Palena	Fino	una hebra	\$18.000	\$28.917
Palena	Fino	dos hebras teñido	\$25.000	\$40.163
Palena	extra fino	dos hebras extra fino para faja	\$26.000	\$41.769

¿Qué pasa con la oferta de lana en el comercio actual?

Aunque en las cordonerías tradicionales no existe un producto similar al que estamos estudiando, pues las lanas son todas tratadas e hiladas en forma industrial, y cuyo origen es desconocido, levantamos información sobre los precios a los que se pueden encontrar las lanas en distintas tiendas de Santiago y Puerto Varas:

Tienda	Producto	Valor (kg)
De Antaño	Lana de una o dos hebras, natural o teñida con anilinas. Hilo medio-grueso y medio	Entre \$21.900 y \$24.900
Lanas Nahum	Lana una hebra, grosor medio tipo trama	\$17.850
Revés Derecho	Lana de una hebra, fina y media. Teñido con anilinas	\$29.990
Lanera Chilena	Lana de 3 hebras, teñido con anilinas.	\$15.900
Lanabel	Lana de 1, 2 ó 3 hebras, grosor medio	\$18.400
Puma Verde	Lana de dos hebras, hilado industrial	\$30.000
Espantapájaros	Lana de dos hebras, hilado industrial, de las ovejas del mismo campo que manda a tratar a Santiago.	Entre \$18.000 y \$24.000
Lana Natural de Oveja (Facebook)	Lana de una hebra, teñida o natural, hilado artesanal. Tipo urdido.	Entre \$20.000 y \$19.000
Volver a Tejer (Paris)	Lana de una hebra, hilo delgado-medio, natural o teñido	\$49.970
Chile a Mano (Tienda on line)	Lana de una hebra, hilo delgado-medio, natural o teñido	\$34.900
Matice´s (cordonería en Puerto Varas)	Lana de una hebra, hilo medio, natural o teñido	\$39.900

¿Qué pasa con los hilados que ya están en la red?

Hasta ahora hay algunas pocas artesanas proveedoras de hilados, cuyos precios han sido fijados sin un criterio conocido. En la siguiente tabla se hace una comparación entre los precios de los hilados que proponen las artesanas que formarán la Red de Hilanderas y los precios que se pagan actualmente:

Origen	Tipo	Descripción	Precio propuesto por artesana	Precio pagado actualmente por producto similar	Precio de venta en tiendas	Margen (% ganancia)	Artesanas que hoy entregan
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilado de un cabo, grueso, disparejo, torcido para trama	\$7.000				
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre	\$12.000	\$20.000	\$33.333	40	Jacqueline Vega (trabajo en rueca)
Seno del Reloncaví	Delgado	Hilo de un cabo, mediano, firme y torcido para urdiembre, teñido natural	\$16.000	\$16.000			Ofelia Galindo
				\$20.000			Adriana Tureuna
				\$18.500	\$30.000	36	Amelia Tureo
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido, para pelo	\$10.000				
Seno del Reloncaví	Medio a grueso	Hilo de un cabo, grueso, torcido para pelo, teñido natural	\$14.000				
Chiloé	Delgado	Huiñe	\$15.000	\$20.000	\$33.000	36	Jacqueline Vega (trabajo en rueca)
Chiloé	Medio	Trama	\$13.000				
Chiloé	Grueso parejo	Pelo	\$20.000				
Chiloé	Pitío	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000	\$14.000	\$20.000	20	Etiana Alvarado (el grosor es similar al pitío, pero las hebras son ambas blancas)
Chiloé	Jaspeado	Hilo de un cabo con dos colores en el mismo hilo	\$18.000				
Chiloé	Delgado de dos cabos	Hilo de dos cabos, torcido, mediano, para palillo	\$30.000	\$15.000	\$25.000	40	Dina Barrientos

Conclusiones y sugerencias.

El trabajo del hilado es caro y arduo. Las artesanas tejedoras han reconocido que alrededor del 80% del tiempo que destinan a una producción textil se lo lleva el hilado. De este trabajo depende el éxito y la calidad de la pieza final.

Hasta hoy, para un público desinformado, el oficio de la hiladuría es invisible: no se traspasa al precio de venta del producto final ni se sabe reconocer cuando se aprecia un tejido. La necesidad de recuperar el valor de este oficio es urgente, y a continuación se sugieren algunas medidas referentes a la implementación del banco de hilados:

- Vender a las artesanas a precio costo o incluso subsidiar el precio a través del margen de ganancia de las ventas en tiendas;
- Aumentar para esto el margen en algunos hilados que son más baratos, y bajarlo en aquellos que son más caros, de manera que los precios de tienda sean más parejos y atractivos para el público;
- El stock de hilados debe ser coherente con la demanda estimada. En el caso de las artesanas sí, por ejemplo, usan 3 kilos de urdiembre, debemos tener en stock permanente una cantidad suficiente como para que varias artesanas pueden comprar sus hilos. La artesana necesita el hilado en forma urgente, no para la quincena o el mes siguiente. De la misma manera, cuando una persona acude a una de nuestras tiendas buscando lana para tejer, requerirá al menos 700-800 grs. para tejer un chaleco a palillo.
- Para incentivar la compra de hilados por parte de los visitantes de las tiendas, parece interesante crear un espacio destinado a este producto, que tenga fotografías del proceso, paneles informativos y muestrarios de tipos de hilos con su origen y usos, fibras

utilizadas para teñir, e incluso hacer mención expresa a que la compra de un ovillo o madeja ayuda a que el oficio del hilado permanezca y a que las artesanas tejedoras accedan a hilados de calidad y a precios justos.