



OFICINA DE PARTES 2 FIA	
RECEPCIONADO	
Fecha	28 Sep 2018
Hora	16:10
Nº Ingreso	51863

INFORME TECNICO FINAL

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
Informe final	3
Período informado (considerar todo el período de ejecución)	desde el 1 de noviembre 2017 hasta el 30 de agosto 2018.
Fecha de entrega	28 de septiembre 2018

Nombre coordinador	Paula abarca
Firma	

CONTENIDO

INFORME TECNICO FINAL	1
1. ANTECEDENTES GENERALES	3
2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO	3
3. RESUMEN EJECUTIVO	4
4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO	7
5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)	7
6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)	8
7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO	13
8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO	15
9. POTENCIAL IMPACTO	16
10. CAMBIOS EN EL ENTORNO	17
11. DIFUSIÓN	18
12. PRODUCTORES PARTICIPANTES	18
13. CONSIDERACIONES GENERALES	20
14. CONCLUSIONES	21
15. RECOMENDACIONES	23
16. ANEXOS	23

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
Regiones de ejecución:	Región de los Lagos
Fecha de inicio iniciativa:	11 de octubre 2016
Fecha término Iniciativa:	30 de agosto 2018

2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

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

Acumulados a la Fecha		Monto (\$)
Aportes FIA del proyecto		
1. Total de aportes FIA entregados		
2. Total de aportes FIA gastados		
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes FIA		
Aportes Contraparte del proyecto		
1. Aportes Contraparte programado	Pecuniario	
	No Pecuniario	
2. Total de aportes Contraparte gastados	Pecuniario	
	No Pecuniario	
3. Saldo real disponible (Nº1 – Nº2) de aportes Contraparte	Pecuniario	
	No Pecuniario	

¹ Esta diferencia se debe a que en el sistema no fue posible ingresar más gastos, pese a que aún quedan documentos que respaldan el aporte no pecuario realizado por la Fundación.

3. RESUMEN EJECUTIVO

3.1 Resumen del período no informado

Informar de manera resumida las principales actividades realizadas y los principales resultados obtenidos durante el período comprendido entre el último informe técnico de avance y el informe final. Entregar valores cuantitativos y cualitativos.

Desde noviembre 2017 a la fecha básicamente se ha realizado el segundo ciclo de operación del banco, entendiendo que este comienza con el proceso de abastecimiento.

Dentro de este último periodo se destaca lo siguiente:

- 1) **Evaluación de productores primer ciclo (Oct-nov 2017):** Se ha realizado la evaluación por el comité de selección considerando la información de ventas, así como la información de la propia experiencia e inspección visual de los vellones. El resultado de esta evaluación se resume en que se han estandarizado los precios, se ha decidido no continuar trabajando con los productores que han presentado mala calidad y nula intención o compromiso de ser parte del proyecto. Se acuerda focalizarse en Chiloé en lanas de color y en el continente en las lanas blancas (esto debido a que en Chiloé la lana blanca tiene un precio mayor y no necesariamente mejor calidad).
- 2) **Abastecimiento:** Se realizó el proceso de abastecimiento entre noviembre 2017 y febrero 2018, esta vez a 39 productores y se incluyó un nuevo territorio: Palena. Este abastecimiento consideró un volumen menor y un proceso de selección más acucioso que en el ciclo anterior, donde la diferencia principal estuvo en el estricto control de calidad realizado a cada vellón (ciclo anterior era aleatorio) lo cual fue un factor relevante en términos de calidad. El detalle se presenta en el *Anexo 1: Beneficiarios (hoja proveedores)*
- 3) **Ventas:** Desde marzo a la fecha se han continuado con las ventas tanto mensuales en lenca, como itinerantes o puntuales en Chiloé. Las ventas itinerantes se han evaluado como no rentables, ya que tienen un costo mayor a la venta, por lo cual se ha optado por realizar solamente ventas puntuales a solicitud de grupo de artesanas o Institucionales. Al 30 de agosto, durante el segundo ciclo se vendió en vellón sucio 4 millones de pesos.
- 4) **Diversificación de la oferta:** Entendiendo la importancia de la sustentabilidad del proyecto, en este ciclo a partir del año 2018 se focalizó la diversificación de oferta de productos del banco de lanas, buscando a través de productos intermedios o finales poder aumentar las posibilidades de ingresos para el banco

y a la vez ampliar la cobertura de necesidades del sector. Así se incluyó: Vellón Cardado (se procesó el vellón sobrante del año 2017), Anilinas (insumos para el trabajo textil) y se profundizó la diversificación de los hilados, teniendo 2 formatos de venta (madeja y ovillo), natural y teñidos. La oferta de productos se puede ver en el *anexo 4 de difusión* en el políptico informativo. La venta total (febrero a agosto) considerando toda la oferta del banco de lanas durante el segundo ciclo alcanzo los 8 millones de pesos.

- 5) **Evaluación Final de Proyecto:** Se realizó una evaluación final del proyecto en términos de resultados y de propuestas para su continuidad. Con ello se presentó un proyecto a FIA para continuar con un re-diseño de algunos procesos que permitan la sustentabilidad del proyecto considerando la articulación de los distintos actores. Esta evaluación se presenta más adelante en resultado.
- 6) **Estudio de Percepción:** Una vez finalizado el primer ciclo, a inicios del segundo ciclo, se realizó un estudio que se planteó como objetivo conocer la percepción de las y los beneficiarios del proyecto respecto a la operación del banco, básicamente conocer desde la óptica de las artesanas si es que el banco ha cumplido con sus objetivos y expectativas, junto a ello conocer el nivel de satisfacción de los productores. Los resultados fueron bastante alentadores y nos permitieron considerar algunas mejoras. El detalle del estudio y sus resultados se presenta en el *anexo 3: Estudio de Percepción*.
- 7) **Difusión:** Se realizó la jornada de difusión final del proyecto el 21 de agosto, con una audiencia de 33 personas, donde el foco fue Institucional. Se logró el interés de otras instituciones de apoyar la continuidad del proyecto. En concreto con INDAP se está trabajando un convenio 2018-2019 para apoyar el abastecimiento. Adicionalmente se realizó una publicación acerca del modelo y aprendizajes y un video que permite visualizar la operación y resultados del banco de lanas. *Anexo 4 Difusión*.

3.2 Resumen del proyecto

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

Implementación y habilitación de infraestructura: Finalmente se cuenta con 3 espacios; Centro de Acopio y venta en Lenca y Butalcura. Centro de acopio para productos intermedios y oficina administrativa en Sede de la Fundación en Puerto Varas.

Modelo Piloto: El año 2017 se ejecutó el modelo piloto, permitiendo al equipo de trabajo evaluar las acciones que son pertinentes y cuáles no, así como los procesos operacionales. Según los resultados de este piloto se generó el modelo de operación, en este se consideró como relevante:

- Proceso de selección de los vellones
- Ventas deben ser en lugares accesibles y mayor gestión de ventas
- Mix de productos.

Modelo de operación: A fines del año 2017 se comienza con el modelo de operación, el cual considera los aprendizajes del primer periodo. En términos generales y territoriales (se definieron 3 zonas) se tienen los siguientes resultados:

- **Llanquihue al norte:** El modelo en lenca es funcional, las artesanas han evaluado positivamente el proyecto, el lugar y frecuencia es idóneo, se debe continuar con mismo modelo y aumentar las beneficiarias.
- **Chiloé:** Es necesario re-diseñar algunos procesos debido a la dispersión de las artesanas y la falta de acceso al centro de acopio en Butalcura.
- **Palena:** Acá solamente se ha realizado abastecimiento (es decir solo se cuenta con proveedores, no hay necesidad de venta de vellón debido a que las artesanas locales cuentan con su propia lana o proveedores directos) La calidad del vellón en relación al precio es excelente, sin embargo, el proceso de abastecimiento es muy caro por el costo de transporte y que los productores no están agrupados por lo cual el tiempo y recursos humanos que se requiere es alto. Se debe evaluar el cómo optimizar este proceso en alianza de instituciones locales.

Principales Resultados

- Beneficiarios totales: 254 personas (productores, hilanderas y artesanas tejedoras)
- Ingresos para los productores ovinos: Mas de 12 millones comprados en 2 años. (9 toneladas)
- Ingreso para Artesanas (Red hilanderas): durante el segundo ciclo en que ya estaba en operación la Red de Artesanas a octubre se han comprado más de 2.5 millones de pesos en hilados.
- Se han podido abastecer al menos 157 artesanas desde el banco de lanas en la Región de los Lagos.
- Fondo de compra rotatorio: 8 millones de pesos
- Se ha realizado una publicación digital que permitirá difundir el modelo y buscar socios que quieran articularse a esta iniciativa.

4. 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.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS (OE)

5.1 Porcentaje de Avance

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

Nº OE	Descripción del OE	% de avance al término del proyecto ²
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 Región de los Lagos así como los equipos de trabajo.	100%
3	Diseñar un prototipo de modelo de gestión del banco sostenible para pilotaje que permita identificar las variables y procesos críticos.	100%
4	Realizar un pilotaje que permita evaluar las distintas etapas/unidades del modelo de gestión propuesto.	100%
5	Difundir el modelo generado y el conocimiento adquirido para replicabilidad del proyecto.	100%

² Para obtener el porcentaje de avance de cada Objetivo específico (OE) promedian los porcentajes de avances de los resultados esperados ligados a cada objetivo específico para obtener el porcentaje de avance de éste último.

6. RESULTADOS ESPERADOS (RE)

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

6.1 Cuantificación del avance de los RE al término del proyecto

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

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

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado ³ (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcanse meta real ⁹	% de cumplimiento
			Nombre del indicador ⁴	Fórmula de cálculo ⁵	Línea base ⁶	Meta del indicador ⁷ (situación final)	Fecha alcanse meta programada ⁸		
1	1.1	Lista de proveedores con oferta definida	Número de Proveedores	suma	0	Al menos 4	Oct-16	Oct-16	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

La meta propuesta era de al menos 4, la cual se logró en el tiempo programado, inclusive antes. Sin embargo, al finalizar el proyecto tenemos una lista de 39 proveedores.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 1: Beneficiarios

³ Resultado Esperado (RE): corresponde al mismo nombre del Resultado Esperado indicado en el Plan Operativo.

⁴ Nombre del indicador: corresponde al mismo nombre del indicador del Resultado Esperado descrito en el Plan Operativo.

⁵ Fórmula de cálculo: corresponde a la manera en que se calculan las variables de medición para obtener el valor del resultado del indicador.

⁶ Línea base: corresponde al valor que tiene el indicador al inicio del proyecto.

⁷ Meta del indicador (situación final): es el valor establecido como meta en el Plan Operativo.

⁸ Fecha alcance meta programada: es la fecha de cumplimiento de la meta indicada en el Plan Operativo.

⁹ Fecha alcance meta real: es la fecha real de cumplimiento al 100% de la meta. Si la meta no es alcanzada, no hay fecha de cumplimiento.

Nº O E	Nº R E	Resultad o Esperad o (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimient o
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Líne a base	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programad a	Fecha alcance meta real	
1	1. 2	Orden de compra proveed ores.	Monto de orden de compra total	suma	0	Al menos 6MM	Nov-16	Feb-17	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Se logró la meta, pero no en el plazo considerado debido a que las fechas de esquila fueron entre noviembre y enero. La meta fue superada en el proyecto total alcanzando un monto total de compra sobre los 12 millones de pesos.									

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 1: Beneficiarios

Nº O E	Nº R E	Resultado Esperado (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimient o
			Nombre del indicad or	Fórmul a de cálculo	Líne a base	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programad a	Fecha alcance meta real	
1	1. 3	Document o inicial de operación de banco de lana	Número de docume ntos	suma	Docu mento reali zado	Docume nto complet o	Mar-16	1	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
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.									

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

No se presenta en anexo ya que se presenta en otro indicador la versión actualizada. *Anexo 2 Modelo de Operación Banco de lanas*

Nº O E	Nº R E	Resultad o Esperad o (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimient o
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Líne a base	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programad a	Fecha alcance meta real	
2	2.1	Organigrama de banco de lanas	Organigrama	Número	0	1	Nov -16	Nov 16	100%
2	2.2	Habilitación de espacios	Número de espacios habilitados	suma	realizado	Al menos 1	Nov-16	abril-16	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

La habilitación se retrasó debido que al ejecutar el modelo piloto se detectaron nuevas necesidades de habilitación en un nuevo espacio (bodega de lenca)

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 2: Modelo de Operación del banco de lanas

Nº O E	Nº R E	Resultad o Esperad o (RE)	Indicador de Resultados (IR)						% de cumplimient o
			Nombre del indicador	Fórmul a de cálculo	Líne a base	Meta del indicado r (situació n final)	Fecha alcance meta programad a	Fecha alcance meta real	
3	3.1	Plan de gestión piloto	Documentos realizados	suma	Realizado	Documento completo	Mar-17	Mar-17	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se realizó un plan de gestión piloto que fue incorporando modificaciones hasta lograr el plan de operación final.

Documentación de respaldo (indique en que nº de anexo se encuentra)

Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.

Anexo 2: Modelo de Operación del banco de lanas

Nº O E	Nº R E	Resultad o Esperad o (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real	% de cumplimient o
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indica dor (situa ción final)	Fecha alcance meta programad a		
4	4.1	Abasteci miento de lanas	Volumen de lana transada	suma	5 tonela das	5 tonela das	Nov-16	Feb-17	100%
4	4.2	Modelo de gestión y financia miento de banco de lana	Documen tos realizado	suma	Docu mento realiz ado	Docu ment o compl eto	Sept-17	Nov-17	100%
4	4.3	Benefici arias incorpor adas efectiva mente	Porcentaj e de incorpora ción efectiva	(N de artesana s red del banco de lanas/ total de artesana s hilander as catastra das)*100	41%	Al meno s 70%	Dic-17	Dic-17	100%
4	4.4	Artesan as y producto res benefici ados con el proyecto	Número de personas beneficia das	159	N/A	Al meno s un 50% de catast ro inicial	Oct-17	Oct-17	100%
Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.									
Los resultados propuestos se han logrado prácticamente en un 100%.									

Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Anexo 1: Beneficiarios
Anexo 2: Modelo de Operación Banco de lanas

Nº O E	Nº R E	Resultado o Esperado o (RE)	Indicador de Resultados (IR)					Fecha alcance meta real	% de cumplimiento
			Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Línea base	Meta del indicador (situación final)	Fecha alcance meta programada		
5	5	Transferencia de conocimiento (jornada de difusión)	audiencia	Número de asistentes	0	Al menos 50 personas	Mar-18	21 de agosto 2018	100%

Descripción y justificación del cumplimiento de los resultados del proyecto.

Se realizaron 2 actividades de transferencia, la primera en el festival de la lana donde asistieron a la charla 25 personas (tipo de público: Artesanas y diseñadoras), y la segunda la jornada de transferencia propiamente tal organizada por la Fundación a la cual asistieron 33 personas y esta actividad tenía una orientación más institucional que la anterior.

Esta actividad se retrasó debido a que el proyecto completo se alargó con la intención de acercarse lo máximo posible a completar dos ciclos. Pro tanto para los resultados se esperaba contar con el máximo de información posible.

Documentación de respaldo (indique en que n° de anexo se encuentra)
Se debe considerar como información de respaldo: gráficos, tablas, esquemas y figuras, material gráfico, entre otros, que permitan visualizar claramente los antecedentes que sustentan las conclusiones y recomendaciones relevantes del desarrollo del proyecto.
Anexo 4: Difusión

6.2 Análisis de brecha.

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

Las principales discrepancias tienen relación con los tiempos programados debido a que se solicitó una prórroga del proyecto de modo de poder considerar para el análisis 2 ciclos de operación. La estimación de los tiempos inicial (previo al proyecto) fueron sumamente optimistas y poco realistas considerando que este es un modelo totalmente innovador, sin referentes por lo cual se requería invertir gran cantidad de tiempo en cada proceso, desde el diseño a su implementación. Pese a ello fue posible la corrección dentro del mismo proyecto.

7. CAMBIOS Y/O PROBLEMAS DEL PROYECTO

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

Describir cambios y/o problemas	Consecuencias (positivas o negativas), para el cumplimiento del objetivo general y/o específicos	Ajustes realizados al proyecto para abordar los cambios y/o problemas
Infraestructura	En el caso de Chiloé, la infraestructura inicial no fue la idónea por la falta de acceso para las artesanas y para el mismo equipo de trabajo en términos de costo y tiempo.	Se implementó una sede alternativa en Putemún, localidad cercana a castro con excelente accesibilidad. Este espacio resultó idóneo para la venta y acopio, sin embargo no poseía toda la documentación necesaria para poder establecerse de manera permanente.
Gestión de ventas	No se consideró dentro del equipo de trabajo una persona con perfil comercial que realizará una estrategia de marketing y gestión de ventas. Dada la necesidad del banco de generar ingresos propios que permitan subsidiar sus costos variables es que es fundamental realizar esta gestión y para ello considerar	Dentro del proyecto, en el segundo ciclo se incorporó una estrategia y se realizó un trabajo conjunto con el área comercial de la Fundación. Han mejorado los indicadores sin embargo es necesario considerar la gestión de ventas como una actividad específica para los años venideros.

	recursos.	
Territorios	Se pensó en un modelo de operación global que se replicaría en cada territorio, sin embargo podemos identificar 3 territorios en los cuales se debe trabajar con un modelo específico.	Durante el proyecto solo fue posible realizar pequeñas modificaciones. Se definió un modelo para la zona de Llanquihue al norte, y para las otras zonas se probó con distintas alternativas de abastecimiento y venta e infraestructura. Sin embargo, a la fecha no se cuenta con un modelo eficiente definitivo.
Proceso de Abastecimiento y Merma	Luego del primer inventario, se registró 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.	Se realizó una venta especial de vellones a un precio menor. Junto a ello el vellón sobrante se procesó (lavado y cardado) vendiéndolo como producto intermedio. Adicionalmente como medida correctiva, se implementó en el proceso de abastecimiento un proceso de control de calidad exhaustivo a cada saco y no aleatorio como fue en el primer ciclo. Ambas medidas fueron un éxito.

8. ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PERÍODO

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

Se realizaron todas las actividades planificadas:

- Lista de proveedores
- Visita a proveedores
- Evaluación de proveedores
- Selección de proveedores
- Conformación equipo de trabajo banco de lanas
- Reuniones de planificación
- Habilitación en Chiloé
- Habilitación Puerto Varas
- Trabajo gabinete, estudio de casos
- Modelo Piloto
- Evaluación modelo
- Modelo final
- Compra de lana inicial (lana sucia)
- Distribución lana sucia
- Recepción hilado
- Venta hilado
- Jornada de difusión
- Generación de Material de Difusión

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

Todas las actividades programadas fueron realizadas, algunas en fechas distintas a las programadas, pero al cierre del proyecto se encuentran todas completadas. Solamente se podría considerar que la actividad "estudio de casos" se realizó levemente, esto debido a que no se encontraron referentes, solo se fue a visitar la experiencia en la Región del Maule.

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

Todas las actividades programadas fueron realizadas, algunas en fechas distintas a las programadas, pero al cierre del proyecto se encuentran todas completadas. Solamente se podría considerar que la actividad "estudio de casos" se realizó levemente, esto debido a que no se encontraron referentes, solo se fue a visitar la experiencia en la Región del Maule.

9. POTENCIAL IMPACTO

9.1 Resultados intermedios y finales del proyecto.

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

Al finalizar el proyecto, los resultados son alentadores en términos de los 4 objetivos planteados inicialmente:

- a) Hemos logrado ofrecer una **lana de buena calidad** tanto en Lenca como en Chiloé. Ningún reclamo fue presentado durante el segundo ciclo en que se implementaron medidas correctivas respecto a algunos problemas detectados en el primer ciclo.
- b) Hemos logrado mantener **stock durante todo el año**. Solo el caso de la lana de color, que es escasa, se consideró una cuota máxima de compra por artesana para los primeros meses de venta.
- c) Logramos llegar a acuerdo entre productores y artesanas de un **precio justo** que a ambos los dejara conformes en su gran mayoría. (Es un tema delicado, ya que, para incentivar a los productores a realizar mejoras en la calidad de su lana, se debe pagar más. Pero, al mismo tiempo, las artesanas, en general, tienen una disposición más bien baja a desembolsar más dinero).
- d) Hemos logrado procesos y transacciones **formales y transparentes** como la utilización de boletas; listas de precio anuales; información antes de la compra y de la venta; órdenes de compra.

Adicionalmente, hemos logrado una **Red de proveedores** conformada por más de 40 productores, **Red de Hilanderas** (Más de 50), modelo de operación que sirve como base para la implementación y adecuación de este modelo a otras escalas y formatos.

En cuanto al Modelo de operación, logramos contar con un modelo que está probado, que en la zona de Lenca funciona a la perfección. Este modelo seguramente seguirá con cambios y mejoras, pero ya nos permite tener una base de trabajo y evaluar el escalado, o replicarlo en otras localidades. Principalmente adaptarlo para los territorios de la Región de los Lagos que no hemos logrado contar con un modelo eficiente.

En términos de **sustentabilidad** al ser este un proyecto con base social y cultural, en el cual no es posible lograr autofinanciamiento con su misma operación, es necesario realizar un modelo mixto, en el cual exista un financiamiento de instituciones que entreguen la base para operar (40%); involucrar a los beneficiarios –las artesanas y los productores– (10%); y lograr, a través de las ventas de los productos finales, los ingresos necesarios para los gastos variables (50%).

Los resultados en cifras:

- Beneficiarios totales: 254 personas (productores, hilanderas y artesanas tejedoras)
- Ingresos para los productores ovinos: Mas de 12 millones comprados en 2 años. (9 toneladas)
- Ingreso para Artesanas (Red hilanderas): durante el segundo ciclo en que ya estaba en operación la Red de Artesanas a octubre se han comprado más de 2.5 millones de pesos en hilados.
- Se han podido abastecer al menos 157 artesanas desde el banco de lanas en la región de los Lagos.
- Fondo de compra rotatorio: 8 millones de pesos
- Volúmenes y ventas Banco de Lanass: Se han realizado compras un total de 15 millones (productores e hilanderas) en términos de vellón sucio esto corresponde a 9,5 toneladas.
- En cuanto a las ventas de productos de banco de lanas se la logrado un monto del orden de los 8 millones de pesos en el segundo ciclo.

10. CAMBIOS EN EL ENTORNO

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

NO

11. DIFUSIÓN

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

	Fecha	Lugar	Tipo de Actividad	Nº participantes	Documentación Generada
1	27 de julio 2017	Inia Butalcura	Lanzamiento	25 aproximadamente	Anexo 4: Difusión
2	21 de junio	Achao	Charla Seminario INIA	Sin Información	Anexo 4: Difusión Presentación
3	17 de agosto	Hub Providencia, Manuel Montt 101	Charla Festival de la lana	25	Anexo 4: Difusión Presentación
4	21 de agosto	Microcine, Centro Cultural Palacio la Moneda	Jornada de Difusión	33	Anexo 4: Difusión Publicación Final Video Banco de lanas
n					
Total participantes				83	

12. PRODUCTORES PARTICIPANTES

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

12.1 Antecedentes globales de participación de productores

Debe indicar el número de productores para cada Región de ejecución del proyecto¹⁰.

¹⁰ Solo se consideraron los productores "asociados" al proyecto. Ya que en proyecto como beneficiarios participaron muchos más. (Anexo beneficiarios)

Región	Tipo productor	N° de mujeres	N° de hombres	Etnia (Si corresponde, indicar el N° de productores por etnia)	Totales
Los Lagos	Productores pequeños	18		No aplica	18
	Productores medianos-grandes				
	Productores pequeños				
	Productores medianos-grandes				
	Totales	18			

12.2 Antecedentes específicos de participación de productores

Nombre	Ubicación Predio			Superficie Ha.	Fecha de ingreso al proyecto
	Región	Comuna	Dirección Postal		
Juana Zúñiga	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1 ha.	nov-16
Miriam Zúñiga	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1 ha.	nov-16
Carmen Igor	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	10 ha.	nov-16
Mónica Zúñiga	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1 ha.	nov-16
María Sita Igor	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	5 ha.	nov-16
Sandra Zúñiga	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1 ha.	nov-16
Leonila Chávez	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	10 ha.	nov-16
Luzmenia Igor	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	7 ha.	nov-16
Gloria Menor	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	10 ha.	nov-16
Érica Hernández	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1 ha.	nov-16
Luisa Hernández	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	5 ha.	nov-16
					nov-16
Emilia Inostroza	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1/2 ha.	nov-16
Yolanda Figueroa	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	1/2 ha.	nov-16
Teresa Olavarría	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	10 ha.	nov-16
María Érica Chávez	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	5 ha.	nov-16
Ercilla Chávez	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	6 ha.	nov-16
María Pedroza Pérez	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	12 ha.	nov-16
Orieta Barraza	Los Lagos	Puerto Montt	No aplica	2 ha.	nov-16

13. CONSIDERACIONES GENERALES

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

Se considera que se logró avanzar hacia el objetivo general del proyecto, Se logró abordar las necesidades detectadas y la razón de ser de este proyecto en términos de: Lograr abastecer a las artesanas de lana de calidad, a un precio justo y mediante procesos formales. Sin embargo, aún queda un gran desafío que es lograr su sustentabilidad y sostenibilidad y, en este sentido, según nuestro aprendizaje, debemos trabajar fuertemente no solo en la agregación de valor del producto, sino también en la articulación entre instituciones y en la vinculación de todos los actores en un trabajo mancomunado pero diseñando modelos territoriales.

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

El equipo técnico fue un equipo profesional, comprometido con el proyecto y con gran conocimiento del sector. Así mismo los asociados cumplieron con todo lo programado inicialmente y su participación en el proyecto fue una variable clave para la consecución de los resultados.

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

Fue el lograr un modelo de operación que permita dar respuesta a las necesidades del sector artesanal. Si bien el modelo debe rediseñar algunos procesos en especial desde la perspectiva territorial, la mayor innovación estuvo en poder realizar un pilotaje de un modelo inexistente en el país y observar que se puede y que este modelo permite cubrir una necesidad real.

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

14. CONCLUSIONES

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

Los resultados de este piloto –en base a los objetivos planteados– fueron muy satisfactorios. Logramos cumplir en gran medida, lo siguiente:

- a) Ofrecer lana de buena calidad:** Hemos logrado ofrecer una lana de buena calidad tanto en Lenca como en Chiloé.
- b) Disponibilidad la mayor parte del año:** Hemos logrado mantener stock durante todo el año. Solo para el caso de la lana de color, que es escasa, se consideró una cuota máxima de compra por artesana para los primeros meses de venta.
- c) Precio justo:** Logramos llegar a acuerdo entre productores y artesanas, sobre un precio para el vellón que a ambos los dejara conformes.
- d) Procesos y transacciones formales y transparentes:** Hemos logrado realizar procesos informados y transacciones transparentes, tales como la utilización de boletas; transparencia en los precios a través de una lista de precios que se mantienen en el año; información antes de la compra; órdenes de compra; información antes de la venta.

En base a lo aprendido nos planteamos los siguientes desafíos:

1) Sobre la educación, sensibilización y difusión.

Artesanas: Transmitir y apoyar la idea de la importancia de trabajar con una lana de buena calidad; que el pagar un precio mayor por calidad significa poder lograr mejores utilidades, desde el punto de vista de reducción de horas de trabajo. Que su hora de trabajo tiene un valor. Por otra parte, en el caso de las hilanderas, hay dos desafíos que quedan pendientes: 1) Lograr formatos de entrega homogéneos y del estándar que solicita la fundación, y 2) Lograr una línea de hilados para las mismas tejedoras.

Productores: Trabajar en pequeñas mejoras que puedan realizar, que no impliquen grandes costos y que mejoran la calidad de la lana. Desde algo tan básico como poner un plástico en el suelo, al momento de la esquila. Otro desafío para los productores es asociarse. Muy pocos lo están, y la asociatividad –en términos de los procesos de venta– podría ser de gran apoyo para la optimización del proceso de abastecimiento, en especial en lugares como Palena; zona en la que existen productores que tienen buenos animales, aunque muy carenciados y sin mercado para vender su producción.

Consumidores: Es necesario que los consumidores finales valoren los productos hechos a mano y con materias primas locales. Esa valoración se podrá reflejar en un mayor valor económico de los productos y, con ello, potenciar un círculo virtuoso que incentiva a los artesanos y productores a trabajar con materia prima de buena calidad.

2) Lograr un modelo eficiente y sostenible.

No hablamos de la sustentabilidad, sino de la sostenibilidad, entendiéndola como la forma en que se puede mantener un proyecto en el tiempo bajo ciertas condiciones

“ambientales” o externas. Para ello se requiere:

- Reducción de costos: Un gran desafío, considerando que no queremos mermar calidad.
- Modelo mixto: Sería fundamental lograr un modelo de financiamiento en que la fundación —además de otros aportes— cubran los costos fijos. Los costos variables, en cambio, sostenerlos a partir de los propios ingresos de los productos del banco. Dicho de otro modo, es esencial lograr un equilibrio entre ambos: entre el financiamiento externo o subvención, y el propio, dado por los ingresos.
- Productos con valor agregado: Se debe trabajar fuertemente en el desarrollo de productos que den valor agregado a la materia prima, como lo es ahora el vellón cardado e hilados. A partir de este tipo de productos, se puede obtener el margen necesario para subsidiar los precios del vellón sucio.
- Ampliar la cartera: Aumentar la oferta de productos a otros insumos que requieren las artesanas. Como las anilinas de buena calidad a buen precio, por ejemplo, cuya incorporación fue un éxito. Un pendiente en este punto, es la incorporación de venta de hilados para artesanas, pues varias las compran hechos, para poder tejer.
- Mercado para los productos artesanales: Es clave la existencia de un mercado para los productos finales de la cadena de producción, es decir, de las piezas textiles. Así, será posible que el oficio artesanal textil se mantenga en el tiempo y se incentive, con lo cual crezca la demanda de lana de calidad.

3) Ampliar y replicar

Aunque se ha observado que el Banco de Lanas es una solución real al problema de acceso a materias primas que presentan las artesanas de la Región de Los Lagos, creemos que esta es una problemática transversal a los distintos oficios y materialidades. Esperamos que este modelo sirva para futuras réplicas, en cuanto al abastecimiento de lanas en otras regiones, pero también como un sistema que puede permitir realizar nuevas experiencias piloto con otras materialidades, ajustándose a las particularidades de cada oficio y localidad.

4) Articular e involucrar

En la medida que productores y artesanas validen este modelo y reconozcan sus beneficios, es posible que se involucren de manera directa cada vez más en sus procesos. Incluso, a largo plazo, se podrían armar pequeños bancos locales que sean administrados por los mismos artesanos/productores. Para ello se requiere tiempo, capacitación y el compromiso de cada uno de ellos.

También en esta dirección, convendría realizar algunas actividades de vinculación entre productores y artesanas, para generar un diálogo entre ambas partes; que se conozcan y comprendan sus requerimientos y limitaciones.

Por otro lado, observamos que mucho de los procesos es posible efficientarlos con la participación de otras instituciones públicas, donde estos procesos están en directa relación con su misión. Es nuestro desafío poder unirnos y articular a distintas

instituciones, con el fin de lograr que este sea un proyecto de muchos.

15. RECOMENDACIONES

Señale si tiene sugerencias en relación a lo trabajado durante el proyecto (considere aspectos técnicos, financieros, administrativos u otro).

En relación a lo trabajado creemos que es fundamental considerar mayores tiempos para la planificación de actividades en especial cuando se trata de diseño de modelo. También considerar instancias de evaluación colectiva incluyendo a las contrapartes ya que estas son muy enriquecedoras y permiten detenerse y poder aplicar mejoras. Si bien existen las instancias mediante los informes de avance, pensamos que una reunión presencial en que exitosa el espacio para el dialogo, análisis y retroalimentación podría ser sumamente beneficiosa para la ejecución de los proyectos.

16. ANEXOS

Anexo 1: Beneficiarios

Anexo 2: Modelo de Operación

Anexo 3: Estudio de Percepción

Anexo 4: Difusión

ANEXO 1: BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

RESUMEN DE BENEFICIARIOS

Tipo de beneficiario	Tipo de beneficio	Catastrados	Beneficiados	%
Productores	Ingresos por venta de lana (vellón)	50	46	92%
Hilanderas	Ingresos por venta de Hilados	59	51	86%
Red Artesanas	Se abastecen desde el banco de lanas	85	62	73%
Artesanas No Red	Se abastecen desde el banco de lanas	s/l	95	
TOTAL		194	219¹	

PROVEEDORES

NOMBRE PROVEEDOR	Monto comprado ciclo 2017	Monto comprado ciclo 2018
Lisandro Marquez		
Marcos Borquez Cardenas		
Ricardo Grimalt		
Los Manantiales		
Esterlina Perez		
Agrícola y Ganadera Texel		
Agrícola Caléndula Ltda.		
Agrícola Las Mercedes de Chiriuco SPA		
Agrícola y ganadera goldensheep Ltda.		
La Piedra Inversiones		
Agrícola Cabañas del Sur S.A		
INIA Butalcura		
Claudio Pérez		
Porfirio carcamo queilin		
Maribel García		
Mónica Casanova		
Paulo Troncoso		
Sonia Rivera Sáez		
Isabel Videla		
Roberto White		

¹ El total no es la suma de beneficiarios ya que existen beneficiarios productores e hilanderas por ejemplo o hilanderas y que también se abastecen desde el banco. Por tanto el número de beneficiarios total considera el cruce entre tipo de beneficios para no duplicar el número de beneficiarios.

Ricardo Lillo		
Encarnación Sandoval		
Dionisio Cofré		
Carlos Trujillo		
Manuel Morales		
Mauricio Morales		
Iván San Martín		
Gladys Cardenas Velasquez		
Nolberto Leonardo Saldivia Gonzalez		
Guillermo Oyarzun Vera		
Rosario Perez Oyarzún		
Sociedad Archipiélago SPA		
Hernán Gutierrez		
Marcelo Tomás Calderón Pérez		
Sociedad de Fomento Ovejeros de Chiloé		
José Elias Yañez Araya		
Silverín Antonio Catalán Lefian		
Tarcila Bañares Martínez		
Francisco Sáez		
Los Radales SPA		
Richard Toro		
Petronila Viveros		
María Lucrecia Araneda		
Sebastian Espinoza		
Jorge Espinoza		
Alda Espinoza		
Iris Días Díaz		
Raúl Silva Montiel		
Brusiel Bustos Peña		
Sociedad Agrícola Cahuala Ltda.		

RED HILANDERAS

GRUPO	NOMBRE2	Monto 2017	Monto 2018
Hilados de Curaco de Velez	Elizabeth Del Carmen Sotomayor Soto		
	Francisca Soto		
	Irene de Lourdes Soto Velasquez		
	Magaly Gallardo Vasquez		
	Maria Angelica Soto V		
	Maria Anjela Loaiza		
	Maria Ernestina Barria Ulloa		
	Mirta De Lourdes Soto Velasquez		
	Orfa Soto Seron		
	Purísima Barrientos Alvarez		
	Sonia Paredes		
	Teresa Ximena Hernandez Soto		
	Yasna Soto Soto		
	Zulema Mansilla N		
Hilados de Palena	Alba Videla Carrillo		
	Brenda Violeta Eggers Rosas		
	Elfrida Delgado Diaz		
	Encarnación del Carmen Sandoval Diaz		
	Esmelinda Nahelpán Tamayo		
	Hilanderas de Palena		
	Isabel Videla		
	Luz Umenia Reyes Vásquez		
	Magdalena Carvallo Ramírez		
	Mónica Ruth Casanova Uribe		
	Susana Fernandez		
Hilados de Puqueldón	Amanda Celia Vargas		
	America Levicoy Godoy		
	Bessabe del Carmen Catilican		
	Ester Oberlinda Alvarado Cardenas		
	Gladys Marisol Santana		
	Juana Cardenas		
	Juana Elvira Escobar Nahuelquin		
	Magaly Gonzalez Hernandez		
	Maria Cremilda Mansilla		
	Mirta Escobar		
	Olga Elgueta Velazquez		
	Silvana A. Gonzalez Caipillan		
	Zelma del Carmen Quinan Paillaleve		
	Nelly del Carmen Paillaleve Quinan		

Hilados de Quemchi	Ruth Valeria Llancahuen Fuentes		
	Maria Margot Hernandez Muñoz		
	Ana María Vidal Barria		
	María Cristina Barria Vidal		
	Fresia Elizabeth Barria Rogel		
	Rosa Honoria Ayaquintuy Ayaquintuy		
	Olivia Aydee Unicahuin Silva		
	María Cleofa Díaz Ulloa		
	Regina del Carmen Miranda Huichapani		
	Marcia Margot Miranda Huichapani		
	Flor Edith Rain Rain		
	MARTA EDITH MELLA MANSILLA		
	CELESTINA DEL CARMEN VELASQUEZ GOMEZ		
	LUISA YANETH TUREUNA TUREUNA		
	TANIA MARISOL VILLEGAS PAREDES		
	JIMENA DEL CARMEN MILLAPEL CHIGUAY		
	CARMEN GLORIA VIDAL DIAZ		
	GLADIS DEL CARMEN MUÑOZ QUINAN		
	FABIOLA LUZVENIA FUENTES VARGAS		
	Patricia Santana		

ARTESANAS QUE SE ABASTECEN DEL BANCO DE LANAS

Tipo de Cliente	Nombre Persona	Situación
ARTESANA	Morayma Barrientos	Parte de la Red
ARTESANA	María Gladys del Carmen Balcazar Gutiérrez	Parte de la Red
ARTESANA	GLORIA MENOR	Parte de la Red
ARTESANA	Mónica Zúñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Marlene Miranda Oyarzo	Parte de la Red
ARTESANA	María Gladys Cabero Huenante	Parte de la Red
ARTESANA	María Edith del Carmen Balcazar Igor	Parte de la Red
ARTESANA	Orfelina Villarroel	Parte de la Red
ARTESANA	Fidelia del Carmen Soto Hernández	Parte de la Red
ARTESANA	María Edilia Balcazar Gutiérrez	Parte de la Red
ARTESANA	MERCEDES YAÑEZ NAVARRO	Parte de la Red
ARTESANA	Erica Hernández Villaroel	Parte de la Red
ARTESANA	Haydée	Parte de la Red
ARTESANA	María Irene Gutiérrez	Parte de la Red
ARTESANA	Marlene Bahamonde	Parte de la Red
ARTESANA	Matilde Chávez	Parte de la Red
ARTESANA	Norma Vargas	Parte de la Red
ARTESANA	Rosa Miranda	Parte de la Red
ARTESANA	Sara Mayorga Barria	Parte de la Red
ARTESANA	SILVIA	Parte de la Red
ARTESANA	Tatiana Igor	Parte de la Red
ARTESANA	Uberlinda Zúñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Marlene del Transito Sanchez	Parte de la Red
ARTESANA	Teresa Edith Olavarria Oyarzún	Parte de la Red
ARTESANA	María Rosalinda Soto Hernandez	Parte de la Red
ARTESANA	Ana Munzenmayer Chávez	Parte de la Red
ARTESANA	Emilia Carmen Inostroza Naiman	Parte de la Red
ARTESANA	María Francisca Gutierrez Villarroel	Parte de la Red
ARTESANA	Nelly del Carmen Balcazar Villarroel	Parte de la Red
ARTESANA	Erika Salazar Calfulef	Parte de la Red
ARTESANA	Nancy Moraga	Parte de la Red
ARTESANA	Rosa Mansilla Queipul	Parte de la Red
ARTESANA	Adelina Navarro	Parte de la Red
ARTESANA	Zenaida Alicia Negue Negue	Parte de la Red
ARTESANA	Paulina Chiscao	Parte de la Red
ARTESANA	María Luzmenia Igor Zuñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Adriana Tureuna	Parte de la Red

ARTESANA	Leonila Chávez	Parte de la Red
ARTESANA	Sita Igor Soto	Parte de la Red
ARTESANA	ARIELA VILLAGRA ROZAS	Parte de la Red
ARTESANA	Carmen Igor	Parte de la Red
ARTESANA	Clarisa Chávez	Parte de la Red
ARTESANA	Emilia Inostroza	Parte de la Red
ARTESANA	Gumerinda Menor	Parte de la Red
ARTESANA	Herminia Igor	Parte de la Red
ARTESANA	Iris Villarroel	Parte de la Red
ARTESANA	Luzmenia Igor	Parte de la Red
ARTESANA	María Pedrosa Pérez	Parte de la Red
ARTESANA	Myriam Zúñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Nancy Reyes	Parte de la Red
ARTESANA	Sandra Zúñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Rosa Zúñiga	Parte de la Red
ARTESANA	Graciela Tocol	Parte de la Red
ARTESANA	Patricia Aguilar	Parte de la Red
ARTESANA	Rosa Villegas	Parte de la Red
ARTESANA	Sandra Maldonado	Parte de la Red
ARTESANA	Eldy Alvarez	Parte de la Red
ARTESANA	Vitalia Barrientos	Parte de la Red
ARTESANA	Nelly Pallialeve	Parte de la Red
ARTESANA	Carmen Vidal	Parte de la Red
ARTESANA	Rosa Sanchez	Parte de la Red
ARTESANA	Fresia Barria	Parte de la Red
Institución	I Municipalidad de Curaco de Velez	INSTITUCION
Institución	INDAP	INSTITUCION
Institución	DITECSUR Limitada	INSTITUCION
Artesana / PG	Artesanas que no son de la RED	92

Anexo 2

MODELO DE OPERACIÓN BANCO DE LANAS

Banco de lanas, en busca de un modelo innovador para mejorar la competitividad del sector textil artesanal tradicional

El siguiente es el modelo de operación del banco de lanas a partir del año 2019. Para el desarrollo de este modelo se han considerado los siguientes lineamientos mínimos:

- Debe enfocarse en el abastecimiento de lana a las artesanas tejedoras tradicionales e hilanderas.
- Debe mantener una política de precios justos.
- Debe ser eficiente en el manejo de los recursos y apuntar a la sostenibilidad.

I ORGANIGRAMA BANCO DE LANAS E INFRAESTRUCTURA

I.1 Organigrama

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, Este equipo se encarga prácticamente de la operación del banco y no de su administración. Adicionalmente la estructura cuenta con un encargado comercial para el banco de lanas quien se dedica a la gestión comercial de los productos del banco de lanas. Todos los equipos locales se vinculan con las otras áreas de la fundación, principalmente con Operaciones, Administración y Finanzas y Comunicaciones. A futuro lo ideal sería contar con un encargado de banco de lanas en la Región de los Lagos quien gerencia el programa desde la estrategia comercial y operativa.



Los cargos exclusivos para el banco de lana son:

Encargado Comercial	• Diseñar y ejecutar una estrategia comercial para la venta de los productos del banco de lanas • Gestionar con las Instituciones locales la inclusión de nuevos beneficiarios mediante la venta de vellón • Gestionar ventas en los territorios donde no existe centro de acopio • Campañas de marketing y difusión.
----------------------------	--

	• Consolidar red de proveedores y de artesanas hiladoras en Chiloé, articulando los procesos entre ellos y la Fundación de Artesanías de Chile.
Encargado de Banco de lanas Chiloé Encargado de la operación del banco de lanas en Chiloé	• 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 • Rendición de cuentas mensuales a sede central • Recolección, Acopio y pago de vellones a los productores • Distribución de vellones. • Evaluación de proveedores. • Proceso de compra y venta con sus respectivas funciones administrativas:
Encargado de banco de lanas en Puerto Varas	• 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. • Proceso de compra de lana
Comité de Asesores	Comité conformado por 1 asesores expertos del rubro de la artesanía y ovino y al menos 2 artesanas. Este comité en el tiempo se espera sea de artesanas y un funcionario de INDAP. • Evaluación de proveedores • Control de calidad vellones
Ayudantes	Ayudantes que son las mismas artesanas beneficiarias del banco de lanas, a comienzo de años se inscriben en una lista y se las convoca según el tipo de actividad para que aporten con su trabajo.

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

I.2 Infraestructura

Existen 3 espacios para la operación del banco de lanas, sin embargo es necesario contar con un cuarto espacio para la venta en Chiloé:

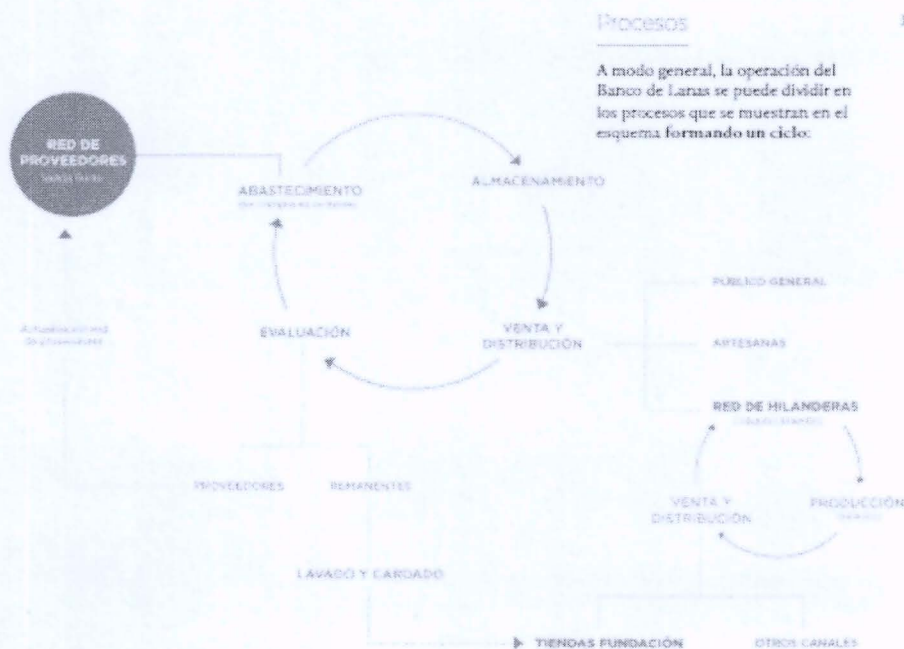
- a) **Bodega en Butalcura, Chiloé (BL01):** Se almacenará solamente vellón, implementada solo para acopio.
- b) **Bodega en Lenca, Carretera Austral (BL02):** Se almacenará solamente vellón. Está implementada para acopiar, realizar control de calidad y venta de lanas.
- c) **Sede Acopio p. Varas:**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

II PROCESOS

La operación del banco comienza con la selección de los proveedores a quienes se les realiza una compra anual de vellón sucio según mutuo acuerdo. El volumen de compra real esta sujeta al control de calidad que realiza el equipo del banco de lana en terreno de modo de asegurar la calidad de los productos. Esta compra es trasladada, rotulada y almacenada en los centros de acopio (en Carretera Austral y en Chiloé). La venta se realiza de manera fija en dos espacios implementados para ello además de algunas ventas itinerante para los lugares más alejados.

El banco opera con un fondo de compra rotatorio para la compra de vellones e hilados, de modo de asegurar su mantención en el tiempo.

Para la operación del banco de lanas se ha definido como “ciclo de trabajo” el periodo comprendido entre noviembre a octubre, dentro del cual ocurre cada proceso según se muestra en la siguiente figura:



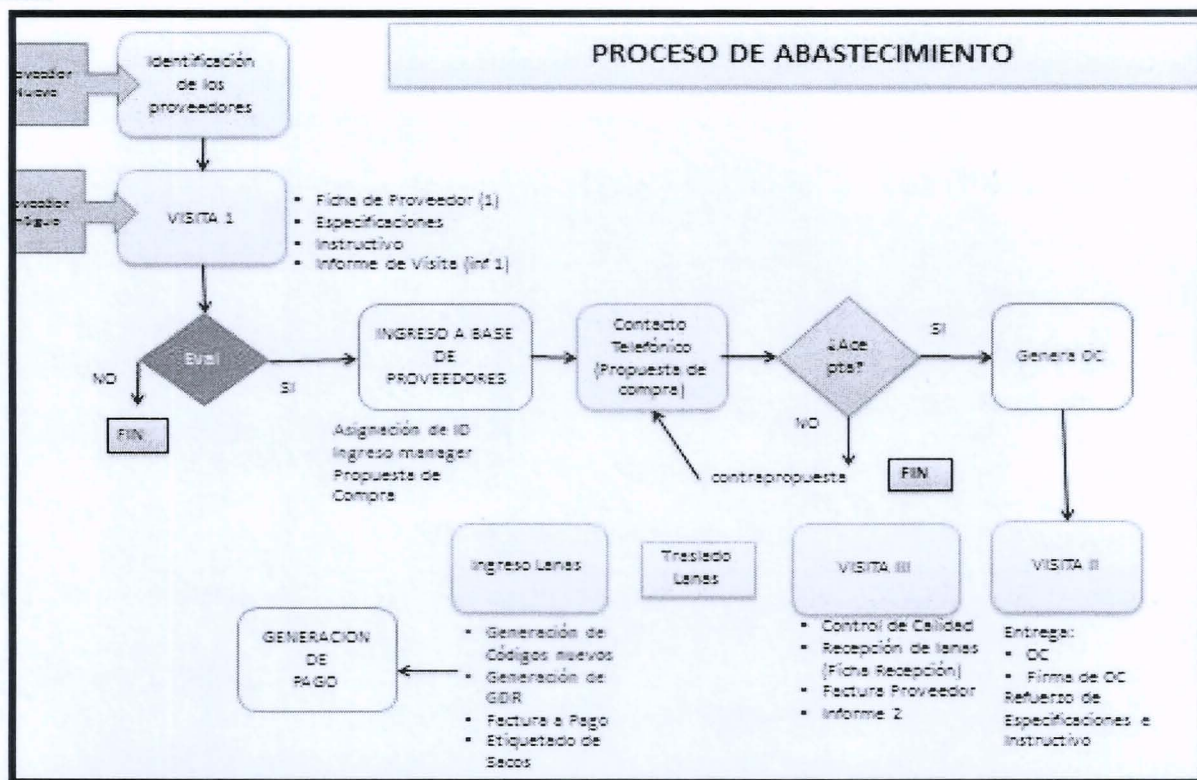
II.1 Abastecimiento:

Considera selección de los proveedores, 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.

Requerimientos para proveedor	Forma de entrega de lana	Control de calidad	Condiciones de pago
Lana: - Esquila del año - Limpia: Sin cazcarria, sin cadillo, sin espinas, sin broza. - Lana seca - Largo de mecha min 5 cm - No borrego.	- Acopiar el total solicitado - <u>Separar e identificar en los sacos</u> <u>(saco papero de 50 kg):</u> Raza Blanca/ Color; ID Productor.	Participación en la esquila e inspección vellón. Si es que no se participó, control de calidad por inspección a la totalidad de los vellones.	Contra entrega, máximo 10 días después de recepcionada la factura/boleta.

El proceso es el siguiente a modo resumen: Una vez que se selecciona al proveedor, se le realiza una orden de compra para la fecha de la esquila. Al momento de la esquila asiste el comité de selección que son quienes seleccionan el vellón que efectivamente se va a comprar. Con ello el encargado de banco de cada localidad realiza la Guía de recepción con lo cual comienza a nivel administrativo el proceso de pago para el productor. El proceso en detalle se presenta en la siguiente figura.



II.2 Almacenamiento:

- **Vellón:** El vellón 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.
- **Vellón cardado:** Se distribuye entre los centros de acopio en formato de sacos de 10 kilos aproximadamente y a las bodegas de las sedes de la fundación, donde se modificarán para su formato de venta. Este producto tiene menos requerimientos de almacenaje, ya que al estar la lana lavada y sin grasa, tiene menos probabilidades de podrirse.
- **Lana hilada:** Prácticamente no se almacena, ya que una vez que ingresa a los centros, estas son distribuidas inmediatamente a tiendas.
- **Insumos:** Las anilinas se porcionan en bolsas de 100 gramos y se almacenan en los centros de acopio del banco.

II.3 Venta y distribución:

Existen diversas modalidades de venta, en cuanto al pago y tipo de producto que se vende.

II.3.1 En cuanto al pago

	Venta en efectivo	Crédito en efectivo	Crédito en productos
Quién puede acceder	Artesanas, sean o no de la red.	Artesanas de la red. (individual)	Artesanas de la red con orden de compra programada individual.
Monto máximo	Según disponibilidad.	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.	Se pagará mensualmente en efectivo, o mediante depósito o transferencia.	Mensualmente (máximo 5 meses), descontando de la orden de compra el valor de la cuota previamente pactada.

En las ventas, las compradoras pueden elegir los vellones que quieren comprar, abrir los sacos y revisarlos uno a uno. El único requisito es que no se pueden mezclar sacos ni partir vellones ni realizar devoluciones.

II.3.2 Según el tipo de producto.

Vellón sucio y cardado: Se realizan ventas en los centros de acopio una vez al mes, en un día fijo de la semana. También existe la posibilidad de ventas itinerantes, para llegar a lugares más lejanos, pero estas deben ser gestionadas con instituciones locales que apoyen la logística y aseguren la asistencia de las artesanas.

Anilinas: Solamente se vende en los centros de acopio a artesanas de la RED

Lana hilada: La lana es recibida en la sede de Puerto Varas tanto en formato de ovillo o madeja, donde se realiza el etiquetado. Desde allí se distribuye a las tiendas y su proceso de venta es el mismo de todos los productos que comercializa la Fundación.

Vellón Cardado en ovillo: Se distribuye desde sede central y puerto varas a las distintas tiendas de la Fundación.

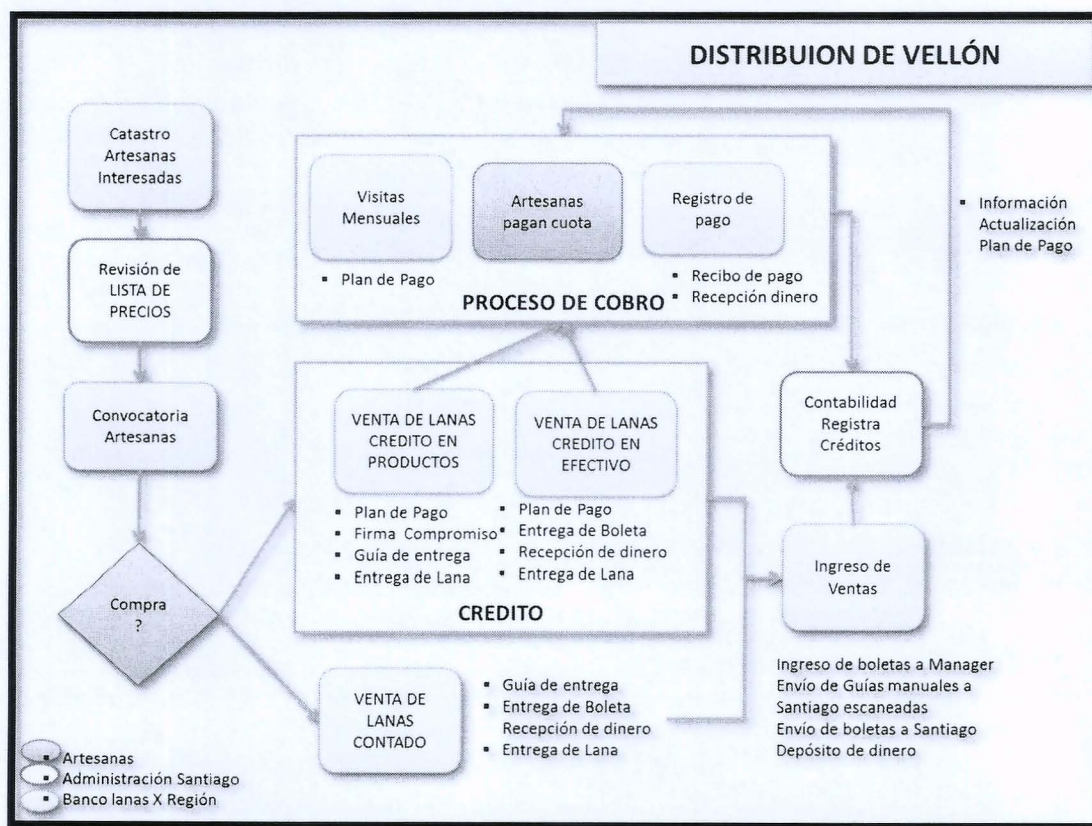
II.3.3 Política de precios

Los precios de compra se acuerdan tanto con las artesanas como con los productores, al comienzo del ciclo. Luego del piloto, se cuenta con una tabla de precios para ambos (productores y artesanas), que fue confeccionada en base a ciertas variables: la experiencia de estos dos años; procesos de cálculo de costo; consideraciones de los precios demandados en el mercado –para el caso de los

productos que se venden en tienda—; y consideraciones de la disposición a pagar de las artesanas para los productos de los centros de acopio.

Junto a ello, los productos como materias primas para las artesanas generalmente implican grandes costos directos relacionados con el abastecimiento, almacenaje, traslado y la gestión de estos mismos. Este costo no es posible traspasárselo al precio. Por ello, entendiendo al Banco de Lanas como un proyecto social -en que existen beneficios sociales- es que se busca un mix de precio, donde los productos que tienen mayor demanda de mercado – hilados y vellón cardado– subvencionan o aportan a los costos de otros productos como el vellón sucio.

El proceso de venta puede ilustrarse a través del siguiente diagrama:



II.4 INVENTARIO

Se realiza un inventario 3 veces en el año de manera de hacer un control de stock de los productos. Este se realiza según el protocolo de inventario de bodegas de la Fundación.

- Primer inventario: Febrero una vez terminado el abastecimiento
- Segundo inventario: 30 de mayo
- Tercer inventario: octubre (antes de comenzar el siguiente ciclo)

II.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.

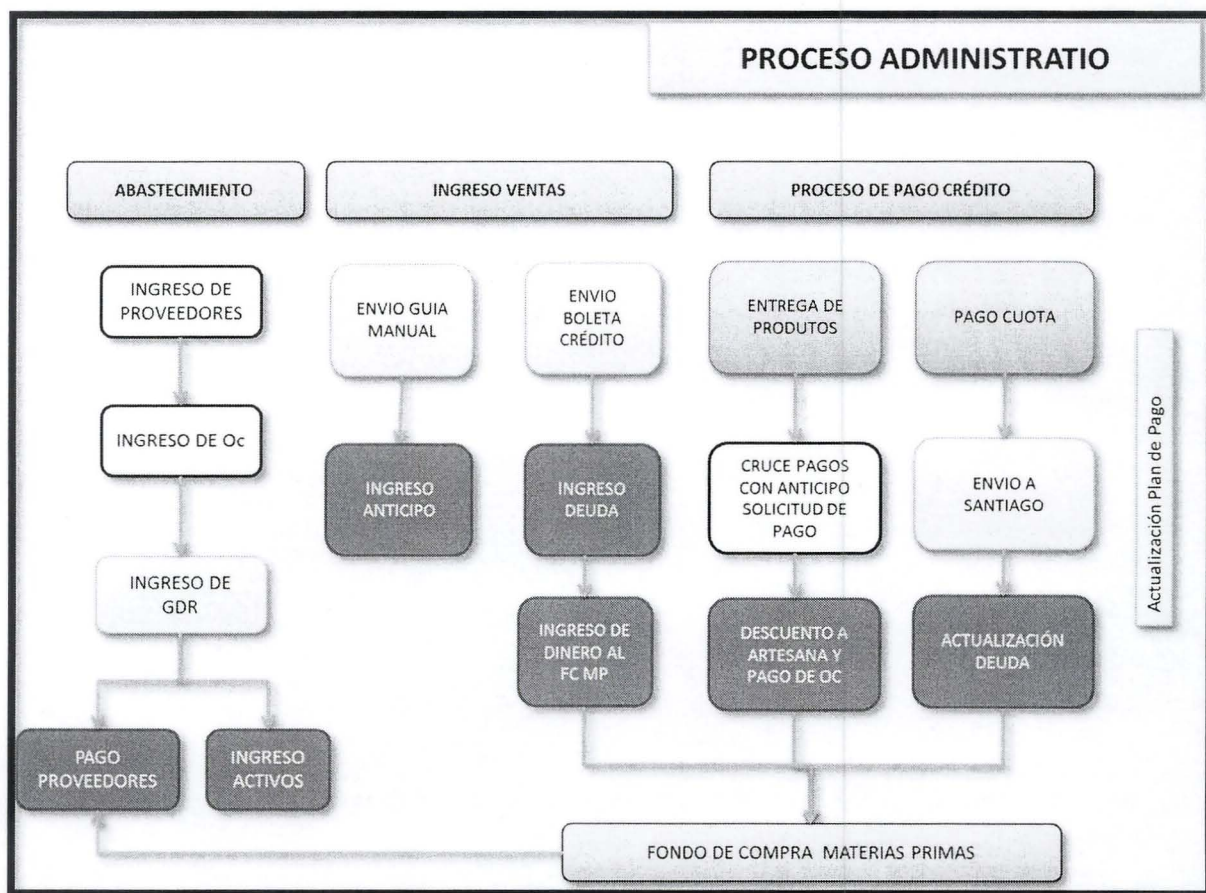
2. Regular: Cumple sólo en parte las condiciones acordadas, se debe hacer un reforzamiento para calificar como proveedor. Se recomienda evaluar una próxima compra.
3. Bueno: Cumple bien las condiciones acordadas en la compra, entregando una pequeña parte en mal estado, y no imputable a un mal manejo 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 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

III 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.



IV PRODUCTOS

El Banco de Lanas ofrece distintos productos que van enfocados a distintos públicos. Mediante ellos, busca una estrategia de financiamiento compartido: generar ingresos que permitan subsidiar otros productos como los que son comprados por las artesanas.

Mix de Productos

	MARGEN	PUBLICO	Punto de venta
VELLÓN SUCIO	NO	Artesanas RED y NO RED	Centros de Acopio
CARDADO	SI (30%)	Consumidor Final	Tiendas
	SI (10%)	Artesanas Red y No Red	Centros de Acopio
HILADOS	SI (35%)	Cliente final	Tiendas
	SI (10%)	Artesanas	Centros de Acopio
Anilinas	SI (15%)	Artesanas	Centros de Acopio

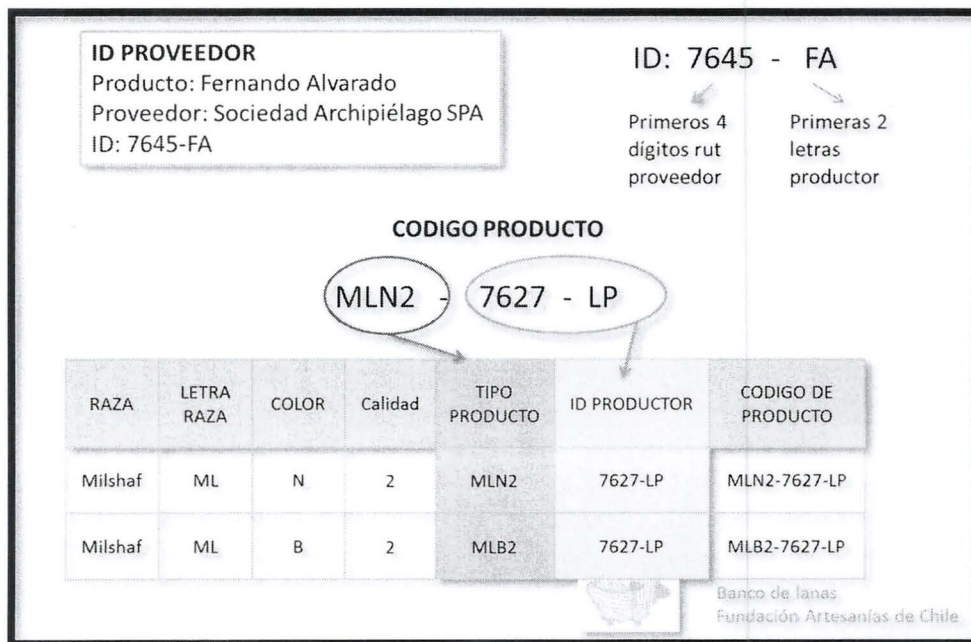
4.1 Vellón sucio

Se trata de vellones de distintas razas de productores locales de la Región de los Lagos. Todos ellos han pasado por un riguroso control de calidad de modo de asegurar que cumplen con los requisitos para las artesanas. Se clasifican según su origen, color y calidad.

A partir de la primera compra se han definido distintos tipos de vellón considerando como variables relevantes y con ello se realiza la codificación de productos según la figura presentada.

- Raza: Razas puras e 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.



4.2 Vellón cardado

Consiste en aquella lana limpia, desenredada y ordenada, que resulta luego del proceso de lavado y cardado a partir del vellón sucio. Ambos procesos actualmente son semi-industriales. El lavado se realiza en Puerto Montt y el cardado en la Región del Maule. El producto resultante es una cinta de vellón que está lista para hilar o para tejer directamente en lo que hoy se llama "tejido XL".

4.3 Lana hilada

Se trata de hilados que han realizado la red de hilanderas conformada dentro de este proyecto. Los hilados son todos hechos 100% a mano, mediante huso. Se ofrece en formatos de madeja y ovillo de 200 gr, en una y dos hebras, y tanto en color natural, como teñidos con especies vegetales o químicas.

4.4 Otros insumos

Se trata de otros productos que se utilizan para el trabajo artesanal, a los cuales es difícil acceder —para las artesanas— por cantidades y lejanía de los centros de ventas. Actualmente, se ofrece anilina en bolsas de 100 gr. Este producto está solo disponible para las artesanas de la red.

ANEXO 3: ESTUDIO DE PERCEPCION

INFORME FINAL
FUNDACIÓN ARTESANÍAS CHILE
*"Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto
al banco de lanas".*

Aliwen Consultoras
Chiloé, viernes 15 de junio de 2018.-

Índice.

I.- Introducción.....	3
II.- Antecedentes históricos.....	4
III.-Objetivos.	6
IV.- Marco Metodológico.	7
V.- Resultados encuestas artesanas y productores.....	12
VI.- Resultados grupos focales.	29
VII.- Análisis entrevistas en profundidad.	37
VIII.- Conclusiones.	40
IX.-Bibliografía.	47
X.-Anexos.....	48

I.- Introducción.

El presente informe comprende aquella información recolectada por Aliwen Consultoras, en el marco del “Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al Banco de Lanas” de la Fundación Artesanías Chile. Los datos que a continuación se presentan, corresponden a los resultados de encuestas, grupos focales y entrevistas en profundidad realizados con artesanas y productores de las provincias de Osorno, Puerto Montt, Chiloé y Palena, durante los meses de abril y mayo del presente año.

Se inicia la exposición con un marco de antecedentes históricos que relata en grandes rasgos la tradición textil del territorio de estudio. Luego se exponen los antecedentes metodológicos a través de los cuales se llegó a la información entregada, para dar paso a la exposición de los antecedentes recolectados en los grupos focales, las entrevistas y encuesta; finalmente se cierra con la conclusión del proceso y algunas reflexiones del equipo consultor.

II.- Antecedentes históricos.

Culturalmente las provincias del sur de Chile, en este caso en particular las de Llanquihue, Chiloé y Palena han estado vinculadas al quehacer textil. Los primeros hallazgos históricos en relación a este oficio provienen del pueblo Williche, quienes confeccionaban prendas de lana y cuero fundamentalmente como aislante del frío, así lo describían los cronistas en las primeras expediciones:

“Gente de buen parecer, vestidos de lana”, que usan lanza, la honda y el dardo, y que llevan en la cabeza un sombrero “muy bien hecho de lana tejida y peludo como un paño como tocado” y que el cuerpo lo cubren con una *chaquira*” en el mismo texto señalan “Y por ser tierra muy fría andaban vestidos con más abrigo que los demás del reino, trayendo calzones y camiseras. Y en lugar de capas una muceta de lana muy fina” (Urbina, p.86).

Estos tejidos se confeccionaban de la lana que obtenían del “*Chilihueque*”, una especie de llama, la cual los Españoles llamaron “Carnero o ovejas, de tierra”. Alonso de Ovalle los describe:

“Entre los animales propios de aquel país (Chile) se pueden poner en primer lugar los que llaman ovejas de la tierra y son de figuras de camello ni tan bastos ni tan grandes y sin las corcobas que aquellos tienen, son unos blancos y otros negros y pardos y otros cenecientos. Enfrénense por las orejas en las cuales les hace agujero por donde se les entra el cordel del que tira el que las gobierna para llevarlas donde y como quiere, hincándose de rodillas para recibir la carga y estando ésta recibida y bien acomodada se levantan y la llevan a paso reposado” (Latham, Pag.142).

Las mujeres se vestían con vestidos de una o dos piezas y un chal, los hombres con pantalones de lana, chaquetillas de lana sin mangas y “*Charawillas*”, tejidos de junquillos que se utilizaban en los pies. También se usaban las “*ojotas*”, elemento tipo zapato que se fabricaban con el cuero de la oveja. Este calzado era un buen aislante del frío, el barro y la lluvia.

Al poco tiempo de la llegada de los españoles, el Chilihueque comenzó a sufrir un proceso de extinción, debido fundamentalmente al arribo de la oveja al territorio. Animal dócil lo que hizo fácil su proceso de adaptación y domesticación. Su incorporación cubrió dos necesidades fundamentales en la vida de los habitantes: la

calidad de su vellón, el cual era más grueso y permitió confeccionar prendas con mayor poder de aislación, y lo segundo fue su carne, la cual fue introducida a la dieta alimenticia.

Rápidamente se comenzó a confeccionar textiles con el vellón de oveja, continuando así con este quehacer tradicional; tal como lo señala Oreste Plath: “Lazaro de la Rivera, en 1887 describe el clima y todo lo que abunda y decía “El lino de fácil cultivo y la lana, de excelente calidad”. El cultivo del lino permitió elaborar telas que también se exportaban”. Es el tejido donde las mujeres han sobresalido desde antiguo. Tejieron y tejen en sus *Uthrales*, conjunto de utensilios de tejer que consta de lo siguiente: dos chaullos, dos quelgos, una caña, un parampahue, dos neregûes, un afijador, un higuelle y un karalhue” (Plath, Pag.16).

Con estos instrumentos se confeccionaban sabanillas, fustanes, cobertor de cama y alfombras, además de las vestimentas diarias, chaños, rebozo, ponchos y cotones. El tejido se realizaba con pequeños cuadros, a lo que se les llamo tejido de dados. “De los telares de Chiloé salen algunas telas como el “Huiñe, tejido sencillo de una sola hebra, delgado y suave del que se hacen gorros, pantalones y frazadas” (Plath, pag.17).

Por muchos años los colores que primaban en los tejidos eran el negro, el blanco, plomo y café; de manera paulatina con la llegada de nuevas influencias estéticas se fueron incorporando, por ejemplo, colores usando vegetales tintóreos, luego incluir herramientas como los palillos y el crochet, a las cuales las mujeres mayores llamaban “Miñaques”. También diseños propios de la cultura Mapuche como el Kultrun, “Posteriormente en la época del 30 o 40 se comienzan a incluir bordados de rosas y flores, cosas que no eran típicas de Chiloé, decoración que vienen en revistas extranjeras especialmente Argentinas y Mexicanas, eso vendían en los kioscos, flores y pajaritos que venían en punto cruz” (Historias textiles de Chiloé, documental).

De esta manera se fueron desarrollando y consolidando estas técnicas textiles ancestrales propias del territorio; identidad estética a cargo de las artesanas, quienes han sido las encargadas de mantener vivo el oficio y de potenciar sus usos y simbolismo como parte fundamental de la cultura.

III.-Objetivos.

Objetivo general:

Realizar un estudio respecto de la percepción de las y los beneficiarios del proyecto respecto a la operación del banco, básicamente conocer desde la óptica de las artesanas si es que el banco ha cumplido con sus objetivos y expectativas, junto a ello conocer el nivel de satisfacción de los productores.

Objetivos específicos:

- Identificar las motivaciones y los aspectos más relevantes para las artesanas para la compra de vellón.
- Conocer el nivel de satisfacción de las artesanas y productores con el banco de lana (operación y calidad de productos).
- Conocer el cumplimiento de expectativas de las artesanas.
- Evaluar el nivel de cumplimiento de los objetivos del proyecto desde la óptica de los beneficiarios.

IV.- Marco Metodológico.

La investigación contempla un análisis de tipo cuantitativo y cualitativo. En el ámbito cuantitativo, se utilizaron medidas de tendencia central básicas para realizar el análisis de la información obtenida mediante un instrumento de encuesta, elaborada para fines del estudio; específicamente los promedios generales obtenidos en consideración del universo indicado por la Fundación Artesanías Chile y la muestra alcanzada por parte de las investigadoras.

En lo cualitativo, se investigó utilizando el enfoque fenomenológico. La fenomenología considera que el sujeto-objeto se encuentra situado en un contexto, que determina su percepción y actuación en el mundo en el que participa, creando así realidades posibles de conocer. Por tanto, es posible comprender la realidad social en el plano de la vida cotidiana, ya que es ahí donde se manifiesta esa realidad construida. Berger y Luckmann (2001) refieren al respecto que “la realidad se construye socialmente y que la sociología del conocimiento debe analizar los procesos por los cuales esto se produce” (pág. 13). En este sentido, la fenomenología plantea que es posible conocer la realidad social, por lo tanto es útil para abordar el tema de investigación.

Siguiendo a los mismos autores Berger y Luckmann (2001) y en consideración a la forma de enfrentarse al objeto de estudio, “basta con definir la realidad como una cualidad propia de fenómenos que reconocemos como independientes de nuestra propia volición (no podemos hacerlos desaparecer) y definir el conocimiento como la certidumbre de que los fenómenos son reales y de que poseen características específicas” (pág. 13). De esta forma, se reconoce que el análisis de contexto en el que se realiza la investigación será de relevancia para comprender el fenómeno a estudiar.

Utilizando la clasificación de Coller (2005) el estudio fue de proceso, considerando que el interés de la investigación se encuentra en la trayectoria ocurrida con artesanas y productores en el marco del proyecto Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile

La investigación es de tipo descriptiva, ya que se intentará documentar el fenómeno identificando los elementos principales que lo componen, con el fin alcanzar una comprensión exhaustiva. Respecto al tiempo de la investigación, el estudio fue de tipo transversal.

Universo de estudio:

Artesanas y productores de las provincias de Osorno, Llanquihue, Chiloé y Palena.

Técnicas de investigación:

Encuestas productores	El equipo consultor diseñó, aplicó y tabuló una encuesta tipo para productores.
Encuestas artesanas	El equipo consultor diseñó, aplicó y tabuló encuesta tipo para las artesanas.
Entrevistas semi-estructuradas para artesanas y productores	El equipo diseñó pauta de entrevista semiestructurada, aplicó y realizó análisis de las mismas.
Grupos focales con artesanas y productores	Se organizaron grupos focales de discusión por provincia en torno a la evaluación del banco de lanas y la proyección de este.

Plan de trabajo:

El trabajo "Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al banco de lanas", fue la aplicación de un proceso de evaluación participativo que contemplo lo siguiente:

- Un trabajo por cada provincia, Chiloé (fue dividido en dos territorios), Palena y Llanquihue. Donde exista presencia de productores y/o artesanas vinculadas al trabajo con el banco de lanas.
- Una reunión provincia (Chiloé fue dividida en dos territorios), donde se aplicó encuesta y se construyó un espacio tipo grupos focales, donde las y los asistentes se pueden expresar en sus respuestas y reflexiones.
- Espacio de tabulación de las encuestas y análisis de los datos, redacción de informes finales que den cuenta del proceso.

CARTA GANT

ACTIVIDADES	Semana I	Semana II	Semana III	Semana IV	Semana V	Semana VI
Contacto con encargada nacional y comunicación continua.	X	X	X	X	X	X
Contacto con Municipios o redes para gestionar espacios y fechas de encuentro.	X	X	X			
Agendar encuentros con cada comuna	X	X				
Contactar a productores de cada comuna para citar a conversaciones en grupos focales y aplicar encuesta.	X	X				
Contactar a artesanas de cada comuna para citar a conversaciones en grupos focales y aplicar encuesta.	X	X				

Jornadas comunales de conversaciones a través de grupos focales y aplicación de encuestas.		X	X	X		
Recolección del material y análisis de los datos.					X	
Redacción y entrega de informe final y productos comprometidos.						X

V.- Resultados encuestas artesanas y productores.

Resultados Artesanas.

Respecto a un total de 39 artesanas participantes del proyecto Banco de Lanas de las provincias de Llanquihue y Chiloé, fue posible contactarse con 33 de ellas, alcanzando un 84,6% del total. De la provincia de Llanquihue, se encuestó a un 85%, mientras que, de la provincia de Chiloé, se alcanzó un 83,3%. A continuación, un cuadro con esta información:

Provincia	Artesanas	Encuestadas	%
Llanquihue	21	18	85,7
Chiloé	18	15	83,3
Total general	39	33	84,6

Cabe mencionar en este ámbito, que dos artesanas contactadas, provenientes de la provincia de Chiloé, indicaron no realizar compra al Banco en ninguno de los dos periodos, por lo tanto, son extraídas del análisis que a continuación se presenta.

Una de las primeras preguntas que se realiza a las artesanas, es si formalizaron compras al banco los años 2017 y 2018. Ante esto, se obtienen los siguientes resultados: en el año 2017, un 96,7% de las artesanas compraron lana en el banco, mientras que en el 2018 se observa una disminución a un 41,9%. Cabe mencionar, que es muy probable que este porcentaje aumente ya que el proyecto aún se encuentra en ejecución.

Compró lana el		Total		
2017	Llanquihue	Chiloé	general	%
Si	17	13	30	96,7
No	1	0	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Compró lana el 2018	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	11	2	13	41,9
No	7	11	18	58
Total general	18	13	31	100%

Se consulta acerca de las principales motivaciones para obtener esta materia prima en el Banco, indicando a las encuestadas que es posible indicar una o más de las opciones consideradas en el instrumento de encuesta. Los resultados generales y específicos se observan en las dos tablas siguientes:

Motivaciones	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Calidad de la lana	2	2	4	12,9
Compromiso con la Fundación	2	0	2	6,4
Acceso a la lana	1	1	2	6,4
Otro	1	2	3	9,6
Calidad y compromiso con la Fundación	1	3	4	12,9
Compromiso y otro	2	0	2	6,4
Calidad, compromiso y otro	2	0	2	6,4
Precio y calidad	1	0	1	3,2
Precio, calidad, compromiso y acceso	1	1	2	6,4
Precio, calidad y acceso	1	0	1	3,2
Calidad, compromiso y acceso	1	1	2	6,4
Calidad y acceso	3	2	5	16,1
Calidad y otro	0	1	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Con un 16,1% las artesanas indican que las principales motivaciones para obtener la materia prima en el Banco es “la calidad y el acceso a la lana”, continuando con un 12,9% las respuestas “la calidad de la lana” y “la calidad de la lana y el compromiso con la Fundación”.

Motivaciones	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Precio	3	1	4	12,9
Calidad	12	10	22	70,9
Compromiso	9	5	14	45,1
Acceso	7	5	12	38,7
Otros	5	3	8	25,8

De manera más específica, un 70,9% indica que la principal motivación para adquirir la materia prima en el banco es la calidad de la lana. En segundo lugar, con un 45,1% refieren que es el compromiso con la Fundación, mientras que con un 38,7% se encuentra la tercera motivación vinculada al acceso que tienen a la materia prima mediante el banco. En cuarto lugar, con un 12,9% sugieren que la motivación para comprar en el banco es el precio de la lana. No se presentan mayores diferencias en las respuestas que entregan las artesanas de Llanquihue y Chiloé.

Algunas respuestas dadas por quienes indican “otras motivaciones”, (el 25,8%) son: *“simplemente fue para conocer la experiencia”*, y en variados casos se indica *“por la facilidad en la forma de pago”*.

El instrumento de encuesta, considera también una pregunta acerca del nivel de satisfacción general que tienen respecto de su experiencia en el Banco de Lanos. Los resultados son los siguientes: un 74,1% de las artesanas considera que su nivel de satisfacción es bueno, mientras que un 22,5% refiere que es regular. Un 3,2% responde “otro” y un 0% refiere tener un nivel de satisfacción malo.

Nivel de satisfacción	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Bueno	14	9	23	74,1
Malo	0	0	0	0
Regular	3	4	7	22,5
Otro	1	0	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Algunos comentarios realizados por las artesanas a las respuestas “regular” u “otro”, son los siguientes: *“Pero traten de mejorar la materia prima”* (artesana Dalcabue); *“no*

puedo hablar porque no compro todos los meses” (artesana Llanquihue) y *“lana de mala calidad”* (artesana Llanquihue).

Se consulta a las artesanas si la periodicidad con la que se puede acceder al Banco es la más adecuada para sus necesidades productivas, obteniendo los siguientes resultados: un 90,3% indica que la periodicidad de las ventas es la adecuada para sus requerimientos productivos, mientras que un 6,4% indica que no lo es.

Periodicidad adecuada de las ventas	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	17	11	28	90,3
No	1	1	2	6,4
Otro	0	1	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Respecto al lugar donde se realizan las ventas, con un 90,3% las artesanas indica que el lugar es adecuado para sus requerimientos, mientras que con un 9,6% otras encuestadas indican que no lo es. Mencionar que quienes responden que no, son de las comunas de: Quellón, Quinchao y Ancud, es decir, todas de la provincia de Chiloé, lo que debería transformarse en un foco de atención para la Fundación.

Lugar adecuado para las ventas	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	18	10	28	90,3
No	0	3	3	9,6
Total general	18	13	31	100%

El instrumento de encuesta, considera también la evaluación por parte de las artesanas de la calidad de la lana que obtienen en el Banco. Se les plantea lo siguiente: la calidad de la lana que obtiene mediante el Banco ¿es la más adecuada para sus requerimientos?. Los resultados obtenidos indican que un 74,1% de las artesanas considera que la calidad de la lana obtenida en el Banco es la adecuada para sus requerimientos productivos, mientras que solo un 6,4% considera lo contrario. En la opción “otro” se concentran el 19,3% de las respuestas, indicando las artesanas: *“la primera compra no fue la mejor, pero ahora creo que mejoró”* (artesana de Ancud); *“hubo lana de diversa calidad,*

buena y mala” (artesana Llanquihue); *“se compra y luego se selecciona, no todo sirve de lo que se compra”* (artesana Llanquihue); *“lana sucia y dura”* (artesana Llanquihue); *“compré sacos de lana de mala calidad, por lo que se me cambian sacos”* (artesanas Llanquihue) y *“primer año lana mala, este año bueno”* (artesana Llanquihue). A continuación un cuadro explicativo con la información previamente señalada.

¿Calidad de la lana adecuada para sus requerimientos?	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	11	12	23	74,1
No	2	0	2	6,4
Otro	5	1	6	19,3
Total general	18	13	31	100%

Otro aspecto a evaluar en el proceso de la investigación fue la cantidad de materia prima disponible en el Banco, para ello se realiza la siguiente pregunta a las artesanas: la cantidad de materia prima disponible en el Banco ¿es suficiente para sus necesidades productivas? . Los resultados obtenidos indican que el 100% de las artesanas manifiesta que es suficiente la cantidad de materia prima disponibles en el Banco, ninguna responde que es insuficiente.

Materia prima disponible es suficiente	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	18	13	31	100
No	0	0	0	0
Total general	18	13	31	100%

Se indaga también en si los tipos de vellón disponibles en el Banco son los que las artesanas requieren para su producción. Los resultados que se obtienen pueden observarse en la siguiente tabla: con un 90,3% las artesanas indican que los tipos de vellones disponibles en el Banco son los que requieren para su producción, mientras que solo un 3,2% indica que no. Entre las artesanas que responden “otro”, se argumenta lo siguiente: *“creo que tiene que mejorar”* (artesana de Ancud) y *“si dejan elegir el adecuado”* (artesana Llanquihue).

Los tipos de vellón disponibles en el Banco ¿son los que Ud. requiere para su producción?				
	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	16	12	28	90,3
No	1	0	1	3,2
Otro	1	1	2	6,4
Total general	18	13	31	100%

Otra categoría de análisis en la investigación tiene que ver con el precio que pagan las artesanas por el vellón que obtienen del Banco. Se realiza la siguiente pregunta: ¿Considera justo el precio que paga por la lana del Banco? . Ante ello, un 58% considera que el precio pagado es justo, mientras que un 35,4% indica que no. Entre los comentarios de quienes responden no, encontramos: “*se encuentra en otros lugares más barato*” (artesana Llanquihue), “*mala calidad*” (artesana Llanquihue) y “*porque yo la compro a \$1500 y \$1000*” (artesana Llanquihue). Un 6,4% de las encuestadas responde “otro” argumentando: “*la blanca está bien, la negra es más cara*” (artesana Llanquihue) y “*un tanto cara, pero vale la pena*” (artesana Quinchao). A continuación una tabla con la información recientemente indicada:

¿Considera justo el precio que paga por la lana del Banco?				
	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	10	8	18	58
No	7	4	11	35,4
Otro	1	1	2	6,4
Total general	18	13	31	100%

Ante la pregunta relacionada al modo de pago que el Banco permite, se obtienen los siguientes resultados: un 100% indica que el modo de pago que permite el Banco se adecua a sus posibilidades.

El modo de pago que el Banco permite ¿se acomoda a sus posibilidades?				
	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	18	13	31	100
No	0	0	0	0
Total general	18	13	31	100%

Se indaga en la encuesta, si las artesanas han adquirido lana a través de otros proveedores durante el tiempo de existencia del Banco. Se concluye al respecto que un 41,9% si ha adquirido la materia prima con otros proveedores, entre los que se encuentran vendedores ocasionales, conocidos y familiares. El mayor porcentaje de artesanas se concentra en quienes no han comprado a otros proveedores durante el tiempo de existencia del Banco, con un 58%. En la siguiente tabla se puede observar la información.

Durante el tiempo de existencia del Banco ¿ha adquirido lana a través de otros proveedores?				
	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	5	8	13	41,9
No	13	5	18	58
Total general	18	13	31	100%

Se consulta también, sobre la información recibida por parte de la Fundación en relación al Banco de Lana. Ante ello se obtiene que un 96,7% de las encuestadas considera que la información recibida ha sido clara, suficiente y oportuna, concentrándose allí el mayor porcentaje de respuestas. En este sentido se concluye que de manera general, existe una evaluación positiva por parte de las artesanas. Con un 3,2% se indica que la información recibida ha sido clara y oportuna. Se destaca la siguiente observación realizada al respecto por una artesana de la provincia de Chiloé: *“falta más publicidad”*.

La información recibida por parte de la Fundación en relación al Banco de Lana ha sido:			Total	
	Llanquihue	Chiloé	general	%
Clara, suficiente y oportuna	18	12	30	96,7
Clara y oportuna	0	1	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Se consulta acerca de los plazos estipulados en el proyecto Banco de Lanas. Un 96,7% de las artesanas indica que los plazos fueron cumplidos de acuerdo a lo que se les informó desde la Fundación, ninguna indica lo contrario. Un 3,2% responde “otro” y corresponde a una artesana de la provincia de Llanquihue, quien plantea “*el año pasado no, este año si*”.

Los plazos estipulado fueron cumplidos de acuerdo a lo que informaron desde la Fundación			Total	
	Llanquihue	Chiloé	general	%
Si	17	13	30	96,7
No	0	0	0	0
Otro	1	0	1	3,2
Total general	18	13	31	100%

Se finaliza la encuesta consultando a las artesanas si se sienten parte del proyecto Banco de lanas. Ante ello, un 87% indica que se siente parte del proyecto, mientras que un 12,9% responde que no. Entre los argumentos de quienes indican que si se sienten parte, se encuentran los siguientes:

“por comprar ahí y porque le entrega la materia prima que necesita” (artesana Llanquihue).

“para mí fue importante el apoyo” (artesana Chiloé).

“porque Artesanías Chile paga por sus productos un pago justo y porque le permite acceder a la lana” (artesana Chiloé).

“puede acceder cuando lo necesita” (artesana Chiloé).

“porque trabajo con la Fundación y necesito del Banco” (artesana Chiloé).

Quienes indican que no se sienten parte, refieren:

“a la fecha no he comprado en el banco, compro hilado” (artesana Llanquihue).

“están trabajando otras personas, no las fundadoras como ellas” (artesana Chiloé)

A continuación, una tabla resumen con la información antes indicada:

¿Me siento parte del proyecto Banco de Lanas de la Fundación?				
	Llanquihue	Chiloé	Total general	%
Si	16	11	27	87
No	2	2	4	12,9
Total general	18	15	31	100%

Resultados Productores.

Respecto a un total de 48 productores participantes del Proyecto Banco de Lanas de las provincias de Llanquihue- Osorno, Chiloé y Palena, fue posible contactarse con 37 de ellos, alcanzando un 77% del total. De las provincias de Llanquihue-Osorno, se encuestó a un 87,5% del total, de la provincia de Chiloé, se alcanzó un 75%, mientras que de la provincia de Palena se encuestó al 75% de los productores.

Provincia	Productores	Encuestados	%
Llanquihue-Osorno	8	7	87,5%
Chiloé	20	15	75%
Palena	20	15	75%
Total general	48	37	77%

Se solicita a los encuestados que indiquen si son parte del Instituto de Desarrollo Agropecuario - Indap, un 64,8% indica que forma parte de este organismo, mientras que el restante 35,1% indica que no.

Pertenece a Indap	Total	%
Si	24	64,8%
No	13	35,1%
Total general	37	100%

Respecto a las principales motivaciones para participar en el Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile, se concluye lo siguiente:

La principal motivación indicada por los encuestados para participar en el Banco de Lana son los ingresos obtenidos por la venta de la materia prima que ellos producen, adjudicándose un 40% del total. En segundo lugar, con un 13,5% se encuentra la alternativa “no botar el vellón”, mientras que en un tercer lugar, con un 10,8% se encuentran “el compromiso con la Fundación” y las alternativas “ayudar a las artesanas y los ingresos obtenidos por la venta del vellón”.

Los porcentajes más bajos se concentran en las alternativas “ayudar a las artesanas” con un 5,4% y las alternativas “ayudar a las artesanas y el compromiso con la Fundación” con un 2,7% del total indicado por los encuestados.

Principales motivaciones para participar en el Banco de Lanas	Llanquihue- Osorno	Chiloé	Palena	Total general	%
Ayudar a las artesanas	1	1	0	2	5,4
Por no botar el vellón	1	2	2	5	13,5
Los ingresos	3	6	6	15	40,5
El compromiso con la Fundación	0	2	2	4	10,8
Todas las anteriores	0	1	2	3	8,1
Ayudar a las artesanas y los ingresos	1	1	2	4	10,8
No botar el vellón y los ingresos	0	2	1	3	8,1
Ayudar a las artesanas y el compromiso con la Fundación	1	0	0	1	2,7
Total general	7	15	15	37	100%

Respecto a la pregunta: ¿Le ha sido fácil cumplir con los requerimientos de la Fundación en relación a la calidad o características generales de la materia prima que Ud. entrega?, se concluye que un 72% de los encuestados considera que fue fácil cumplir con los requerimientos solicitados por la Fundación, mientras que un 21,6% considera fue difícil. Un 5,4% responde “otro”, argumentando, por ejemplo: “*no quedé conforme porque vendí poco, hubo mucho filtro*”, “*fueron al principio y después no fueron más a comprar, me quedé con la lana esperando*” y “*rechazaron lana*”.

Requerimientos de la Fundación	Llanquihue- Osorno	Chiloé	Palena	Total general	%
Si	6	10	11	27	72,9
No	1	5	2	8	21,6
Otro	0	0	2	2	5,4
Total general	7	15	15	37	100%

Ante la pregunta ¿Considera justo el pago que realiza la Fundación por el producto que Ud. entrega al Banco de Lana?, se obtienen los siguientes resultados: el 81% de los productores considera que recibió un pago justo por el valor de la materia prima vendida, mientras que un 10,8% considera que el precio no fue justo. Algunos argumentos para la respuesta “no” son los siguientes: “*el esquilador es caro, por lo tanto la lana debería ser más cara*”, “*si aumentara el precio, así invertiría más*” y “*debería ser más alto, aprox. \$2000 por la negra y \$1800 por la blanca*”.

El 2,7% responde “otro”, argumentando: “*siempre se espera más, pero para ser la primera vez está muy bien*”

Un 5,4% de los encuestados no responde, estos corresponden a aquellos productores que fueron convocados a participar en el Banco, pero no se les realizaron compras. El primer caso indica que no llegaron a su casa a comprar el vellón convenido, mientras que en el otro caso, se realizó un filtro importante, indicándole a la productora que el vellón no estaba en condiciones para ser comprado. Estos dos casos corresponden a productores de las provincias de Palena.

Considera justo el pago	Llanquihue-			Total general	%
	Osorno	Chiloé	Palena		
Si	6	14	10	30	81
No	1	1	2	4	10,8
Otro	0	0	1	1	2,7
No responde	0	0	2	2	5,4
Total general	7	15	15	37	100%

Respecto a la modalidad de pago realizada por la Fundación a los productores a quienes se les compró vellón, un 86,4% indica que éste se acomodó a sus posibilidades, mientras que un 5,4% indica que no. Entre aquellos que indican estos último, se argumenta: “se debería *coordinar antes el cheque o la forma de hacer el pago*”.

Un 2,7% de los encuestados responde “otro” y un 5,4% no responde y corresponde a productores a quienes no se les compró vellón, a pesar de ser convocados.

Modalidad de pago	Llanquihue-			Total general	%
	Osorno	Chiloé	Palena		
Si	7	12	13	32	86,4
No	0	2	0	2	5,4
Otro	0	1	0	1	2,7
No responde	0	0	2	2	5,4
Total general	7	15	15	37	100%

En relación a la pregunta: El tiempo de espera del pago de la materia prima que Ud. vende a la Fundación ¿es el adecuado?, un 78,3% del total de los productores encuestados responde que “sí”, mientras que un 13,5 responde “no”. Algunos de los argumentos para este último grupo, son los siguientes: “*fue demasiada espera, la última vez casi tres meses*” (productor de Dalcahue, provincia de Chiloé), “*hubo un atraso en los días de pago*” (productor de Quemchi, provincia de Chiloé); “*se demoró mucho*” (productor de Quemchi, provincia de Chiloé); y “*pago después de un mes*” (productor

de Futaleufú). El 2,7% de los encuestados responde en la categoría “otro”, mientras que un 5,4% no responde.

Tiempo de espera del pago	Llanquihue-			Total general	%
	Osorno	Chiloé	Palena		
Si	7	10	12	29	78,3
No	0	4	1	5	13,5
Otro	0	1	0	1	2,7
No responde	0	0	2	2	5,4
Total general	7	15	15	37	100%

Ante la categoría de análisis que invita a los encuestados a definir si quisieran o no seguir participando del proyecto Banco de Lana de la Fundación, se obtiene lo siguiente: un 97,2% refiere que le interesaría seguir participando del proyecto, mientras que el 2,7% refiere que no lo haría.

Algunos argumentos de quienes refieren que si continuarían participando:

“Siempre y cuando haya apoyo para mejorar la calidad de la lana” (Productor Palena).

“iniciativa buena, ingresos extra, para aportar al proyecto” (Productor Chonchi, provincia de Chiloé).

“la propuesta es interesante si se hace un vínculo real con el territorio” (Productor Ancud, provincia de Chiloé).

“por el negocio” (Productor Alto Palena).

“por tener algo seguro a quien vender” (Productora Palena).

“no cambiará las ovejas de lana, él esquila a máquina y tijera” (Productor Palena).

“Por mejora en los precios al proveedor y porque existe un pago diferenciado por la calidad de nuestra lana” (Productor Palena).

“si pagan lo justo que serían aproximadamente \$2000, ese precio es justo” (Productora Palena).

“por mejorar el producto, tener segura la venta” (Productora Futaleufú).

“para poder capacitarme” (Productor Futaleufú).

“porque queremos mejor calidad de la lana” (Productora Futaleufú).

“es más segura la entrega y mejorar la lana” (Productora Futaleufú)

“por los ingresos y por deshacerme de la lana” (Productor Chonchi).

“siempre que cancelen un precio adecuado” (Productor Chonchi).

Seguiría participando del Banco	Llanquihue-			Total	
	Osorno	Chiloé	Palena	general	%
Si	7	15	14	36	97,2
No	0	0	1	1	2,7
Total general	7	15	15	37	100%

La encuesta considera una categoría de análisis relativa a la asociatividad entre productores, para ello se realizan las siguientes dos preguntas: ¿Tiene algún vínculo con otros productores que vendan esta materia prima al banco de lana de la Fundación? Y ¿Considera necesario asociarse a otros productores para continuar con el proceso de venta al Banco de Lana de la Fundación?. En relación a la primera pregunta se observan los siguientes resultados:

¿Tiene vínculo con otros productores?	Llanquihue-			Total	
	Osorno	Chiloé	Palena	general	%
Si	4	11	6	21	56,7
No	3	3	9	15	40,5
No responde	0	1	0	1	2,7
Total general	7	15	15	37	100%

Un 56,7% de los encuestados refiere tener algún tipo de vínculo con otros productores que venden vellón a la Fundación, mientras que un 40,5% refiere que no y un 2,7% no responde a la pregunta realizada. Respecto a los vínculos que mantienen, estos serían familiares y vecinos, se destaca también la organización Los Manantiales de la comuna de Chonchi (provincia de Chiloé) y el Inia, también de la provincia de Chiloé. En Palena se indica la generación de nuevos vínculos con aquellos productores que vendieron a la Fundación mediante el proyecto de Banco de Lana.

Los resultados obtenidos ante la pregunta ¿Considera necesario asociarse a otros productores para continuar con el proceso de venta al Banco de Lana de la Fundación?, son los siguientes: Un 45,9% considera necesario asociarse a otros productores para continuar con el proceso de venta al Banco, mientras que un 54% considera que no lo es.

¿Considera necesario asociarse?	Llanquihue-			Total general	%
	Osorno	Chiloé	Palena		
Si	3	9	5	17	45,9
No	4	6	10	20	54
Total general	7	15	15	37	100%

Entre los argumentos de aquellos que indican que es necesario asociarse, encontramos:

“la asociatividad es un potenciador, mayor producción” (productor de Ancud).

“excelente oportunidad para que se valorice nuestra lana y ser un volumen importante” (productor Palena).

“podemos tener una mejor experiencia” (productora Palena).

“así se puede invertir en carneros productores de lana” (productor Futaleufú).

“porque así sería más rápida la venta de lana” (productor Futaleufú).

“por tener un oficio más de comercio” (productor Chonchi).

“para obtener mayores recursos” (productor Chonchi).

Quienes responden que no es necesario asociarse, plantean los siguientes argumentos:

“porque estos grupos no prosperan” (productora Palena).

“porque hay pocos productores de ovejas de lana” (productor Palena).

“mejor cada uno por su lado” (productor Palena).

“la venta se realizó en forma individual” (productor Chonchi).

Se consulta a los encuestados si estarían dispuestos a involucrarse en algunos procesos asociados a la venta de vellón, estos son: selección o acondicionamiento del vellón, traslado del vellón y mejora en la calidad de la lana. Se indica a los encuestados que pueden elegir una o más de las opciones de respuesta. A partir de esto se obtienen los siguientes resultados:

Procesos en los que estaría dispuesto a involucrarse	Llanquihue-			Total	
	Osorno	Chiloé	Palena	general	%
Selección o acondicionamiento del vellón	1	1	1	3	8,1
Traslado del vellón	0	1	0	1	2,7
Mejora en la calidad de la lana	0	5	6	11	29,7
Todas las anteriores	1	3	5	9	24,3
No responde	0	0	1	1	2,7
Selección y mejora de la calidad de la lana	2	3	2	7	18,9
Ninguna	3	2	0	5	13,5
Total general	7	15	15	37	100

La mayor concentración de respuestas se encuentra en la categoría “mejora en la calidad de la lana” con un 29,7% del total, mientras que en un segundo lugar se encuentra la categoría “todas las anteriores” con un 24,3%. En un tercer lugar, encontramos la categoría “selección y mejora de la calidad de la lana” con un 18,9%. En este sentido, se observa un interés general de los encuestados por participar en los procesos que implican la producción y venta de lana.

Finalmente, se consulta a los encuestados si participarían en alguna capacitación para mejorar algunos de los aspectos mencionados en la pregunta anterior, esto es: selección o acondicionamiento del vellón o mejora en la calidad de lana. Los resultados son los siguientes:

¿Participaría en alguna capacitación vinculada a estos temas?	Llanquihue- Osorno	Chiloé	Palena	Total general	%
Si	3	9	5	17	45,9
No	4	6	10	20	54
Total general	7	15	15	37	100

Un 45,9% de los encuestados refiere que participaría en alguna capacitación vinculada al tema, mientras que un 54% refiere que no. Cabe mencionar, que quienes indican que no participarían, son aquellos productores que quedaron un tanto desconforme con la experiencia del Banco de Lanas.

Entre quienes plantean que si participarían, indican que los siguientes temas son de su interés: Mejora en la calidad de la lana, acondicionamiento del vellón, manejo genético de las ovejas para mejora en la lana y perfeccionamiento en las formas de esquila.

VI.- Resultados grupos focales.

Las discusiones se dieron en torno a cuatro ejes:

Eje 1	Objetivos del Programa
Eje 2	Operación del Programa
Eje 3	Vínculo con los profesionales de la Fundación Artesanías Chile
Eje 4	Proyección del programa

a.- Grupos focales artesanas

Provincias	Llanquihue	Chiloé (Comunas: Ancud, Quemchi y Dalcahue)
Eje 1 ¿Conocían los objetivos del programa al momento de integrarse?	-Si sabíamos. -Para mejorar la calidad del vellón. -Para tener un lugar donde comprar, ya que antes habían épocas que nos quedábamos sin lana.	La totalidad de las asistentes refieren tener claridad sobre los objetivos del programa. En este sentido plantean dos con claridad: a. Aportar materia prima de calidad a las artesanas b. Contar como artesanas con vellón de calidad durante todo el año, no solo en tiempos de la esquila.
Eje 2 a. -¿Los tiempos de ejecución fueron los adecuados?	-El tiempo si fueron los adecuados, ya que cuentan con vellón disponible durante todo el año.	-Los tiempos si fueron los adecuados, sin embargo, durante la primera compra los insumos no eran de la mejor calidad por lo que se vieron en la necesidad de adquirir el vellón con otros proveedores. -En la segunda compra el vellón tenía la calidad requerida por lo que pudieron proveerse en el banco, situación que se subsano gracias a que algunas de ellas colaboraron en la elección de la materia prima.
b. -¿Los objetivos que	-Las artesanas asistentes en su totalidad refieren	Los objetivos si fueron cumplidos, las artesanas asistentes reconocen:

fueron planteados desde el principio, fueron cumplidos?	que los objetivos fueron cumplidos, principalmente a partir de la segunda compra. -Las asistentes manifiestan que desde la creación del banco cuentan con mayor cantidad de vellón de buena calidad. -Las artesanas refieren que el centro de acopio está siempre disponible para ellas.	-En la segunda compra el vellón era de muy buena calidad. -Han podido adquirir gran cantidad de materia prima. -Han podido adquirir vellón de diversas calidades, según refieren la categorización es: 1, 2, y 3 de mayor a menor calidad.
c.-¿El Programa cumplió con mis expectativas?	-En su totalidad manifiestan que el programa cumplió con sus expectativas. -El programa fue creado para ayudarnos como artesanas. -Gracias al programa podemos confeccionar artesanías de mejor calidad. -La primera compra fue muy mala, casi tuvimos que votar todo el vellón, a partir del segunda ya tuvimos lo que necesitábamos.	Todas las asistentes manifiestan que el Programa si ha cumplido con sus expectativas, reconocen que ha sido un trabajo en conjunto y que la principal idea para ellas era poder contar con materia prima de buena calidad y a buen precio. Además, han podido seleccionar los mejores insumos para sus artesanías.

EJE 3 a.-¿Me sentí apoyada por los profesionales de la Fundación Artesanías Chile?	Las asistentes en su totalidad reconocen una muy buena vinculación con las profesionales del programa: -Siempre nos mantienen informadas de las actividades. -Cuando hicimos las compras, nos fueron a dejar el vellón a nuestra casa. -Siempre organizan actividades para comprar vellón y mostrar nuestros productos. -Se muestran preocupadas por nuestras problemáticas como agrupación y buscan las formas de ayudarnos a solucionarlas.	En su totalidad los comentarios son positivos, reconocen y valoran el acompañamiento que ha realizado la Fundación, apoyo que datan en más de diez años. En lo práctico refieren: -Apoyo en capacitarlas para mejorar la calidad y diseño de sus artesanías. -Acompañamiento por parte de las profesionales, quienes las mantienen informadas de todas las actividades y las incluyen en cada iniciativa organizada por la Fundación Artesanías Chile. -Apoyo al comprar sus artesanías y ser valoradas por una fundación tan prestigiosa.
b.-¿Identifico diferencias significativas en mi labor como artesana con la implementación del Programa Banco de lanas?	El banco ha permitido la mejora de la producción artesanal que realizan, ya que la materia prima adquirida en el banco es de mejor calidad.	Todas las asistentes reconocen la labor del banco, si bien en un principio manifiestan inconvenientes en la calidad del vellón, situación que se subsanó en la segunda compra. Diferencian un antes y después principalmente en dos áreas: -Tienen mayor cantidad de materia prima de buena calidad. -Pueden elegir la calidad de la lana que requieren, al tener mayor oferta de vellón. -Ahora tienen vellón de calidad durante todo el año.
EJE 4 a.-Identificar fortalezas y debilidades del programa.	Fortalezas: -Contamos con mayor cantidad de vellón de buena calidad. -Contamos con un centro de acopio cercano y bien implementado.	Fortalezas: -La disponibilidad para las artesanas de un vellón de buena calidad. -La disponibilidad para las artesanas de materia prima todo el año. -Los profesionales del programa pendientes de las necesidades de las

	-Contamos con profesionales preocupados por nuestros problemas como artesanas. -Contamos con actividades periódicamente que nos ayudan en la venta y promoción de nuestras artesanías. -La facilidad en las formas de pago. Debilidades: -La primera compra fue mala, el vellón era de muy mala calidad.	artesanas. Debilidades: -No existen comentarios al respecto.
b.-Ideas y propuestas para mejorar.	-Seguir con el centro de acopio. -Organizar más actividades para tener mayor venta de las artesanías.	-Seguir con la modalidad que algunas artesanas asesoren en la adquisición del vellón con los productores. -Para la compra del vellón se solicita ojalá puedan extenderlo para ver con mayor claridad la calidad de la materia prima.

b.- Grupos focales productores

Provincias	Palena	Chiloé (Chonchi, Puqueldón, Quellón y Castro)
Eje 1 a.-¿Conocía los objetivos propuestos por el Programa al momento de integrarse?	-En su totalidad no refieren tener información sobre los objetivos del proyecto del Banco de lana. -Todos y todas refieren tener claridad respecto de los requerimientos técnicos por parte de la fundación, los mencionados son: a.-Vellón en buenas condiciones, sin restos de	-En su totalidad los asistentes al encuentro expresan conocer los objetivos del Programa. -Refieren conocer los requerimientos en torno a la calidad del vellón y las características que tienen que tener para ser comprada. -El precio y la forma de

	material o basura. b.-Vellón seleccionado de la espalda o pedazos largos. c.-La fundación seleccionaría el vellón que iba a comprar. d.-El precio del kilo de vellón fue informado desde el principio.	pago fue informada con anticipación.
EJE 2 a.-¿Los tiempos de ejecución fueron los adecuados?	-En su totalidad manifestaron que los tiempos de compra fueron los adecuados, principalmente en lo que se refiere a la relación esquila – fecha de compra. Esta situación permitió que no debieron acopiar por mucho tiempo la lana, evitando así que la lana bajara su densidad y por tanto variara de manera significativa su peso final.	-Todos están de acuerdo en que los tiempos fueron los adecuados, principalmente en relación a que las compras se hacen justo en el tiempo de la esquila. -Existe cierta aprensión con el tiempo de espera desde la compra hasta el traslado efectivo desde los campos hasta los lugares de acopio.
b.- ¿Los objetivos que fueron planteados desde el principio, fueron cumplidos?	-Respecto de los objetivos del banco de lanas ninguno refirió tener conocimiento de estos, sí de los requerimientos técnicos por parte de la Fundación en relación a la compra del vellón. -Según manifiestan, si bien estos eran conocidos, algunos consideraron que “son muy estrictos en sus requerimientos” y estos “son difíciles de cumplir”.	-Todos los asistentes refieren estar al tanto de los objetivos en relación: la necesidad de una buena calidad del vellón. -Todos los asistentes cuestionan el nivel de calidad que exige la Fundación.
c.-¿El programa cumplió con mis expectativas?	Aquí encontramos dos grupos: Grupo A: -Cumplió ampliamente con las expectativas. -El precio pagado fue justo. -La cantidad que me compraron fue suficiente.	-En general refieren estar conforme, sin embargo, fue un problema para algunos que la selección fuera tan minuciosa, entonces no sabían qué hacer con el remanente que fue lo que la Fundación rechazó,

	-La cantidad que me compraron estuvo bien, ya que antes la lana la quemábamos o la enterrábamos porque nadie la compraba. Grupo B -No cumplió, ya que el vellón que seleccioné para la venta no me lo compraron, según ellos no cumplían con los requerimientos planteados. -Compraron muy poco del vellón que teníamos para la venta. Antes vendíamos a menor valor, pero se llevaban los sacos completos, en cambio ahora pagan más, pero se llevan menos porque lo seleccionan. Al final no es un buen negocio.	entonces económicamente no sería conveniente por el total de la lana.
EJE 3 a.-¿Me sentí apoyado por los profesionales de la Fundación Artesanías Chile?	Esta respuesta la separaremos por comuna: <u>Futaleufú:</u> Se sintieron apoyadas y apoyados en tanto recibieron capacitaciones en “Esquila y acondicionamiento del Vellón”, sin embargo, no saben si fue impartido por la Fundación Artesanías Chile, u otra institución. <u>Palena:</u> No refieren respuesta, solo especifican haber recibido toda la información sobre los requerimientos técnicos. Pero refieren no tener mayor contacto con la Fundación por tanto no pueden evaluar este ítem.	Los asistentes refieren si sentir el apoyo en relación a haber recibido toda la información respecto de la compra, sin embargo, manifiestan no tener mayor vinculación solo para temas de compra de vellón.
b.-¿Identifico diferencias	Dividimos las respuestas en	Refieren los asistentes al

significativo en mi labor como productor/a con la implementación del Programa?	dos grupos: <u>Grupo 1:</u> -Sí, antes no habían compradores del vellón o lo que vendían era muy poco. -Sí, antes vendían a muy bajo precio, por tanto, ha significado un aporte en la económica de la familia. <u>Grupo 2:</u> -No, en términos económicos no refieren diferencias, debido principalmente a la selección del vellón que realiza la Fundación al comprar. -Algunos productores manifiestan no querer seguir vendiendo a la Fundación debido a que el proceso de selección deja mucho vellón fuera, por tanto prefieren seguir vendiendo a los mismos compradores de siempre, ya que se llevan los sacos enteros a pesar del bajo precio que pagan por kilo.	grupo focal que efectivamente hay un cambio, principalmente en el valor monetario por kilo del Vellón, reconocen que la Fundación es la que mayor precio paga, a pesar del tema de la extrema selección que hacen del insumo. También refieren que eventualmente no hay compradores, entonces muchas veces se vieron con la necesidad de votar la lana, sin embargo, ahora con el Banco de lanas, se abrió un nuevo cliente a quien poder vender el vellón.
EJE 4: a.-Identificar fortalezas y debilidades del programa	Fortalezas: -El pago fue justo. -La información recibida previamente fue clara. -Los productores llegan a la selección y venta de su vellón informados. Debilidades: -Trataron con muy pocos productores de la zona, por tanto cuando vieron que el vellón seleccionado para la compra no era suficiente, hicieron contacto con otros productores los cuales no estaban informados de la	Fortalezas: -Que compra un insumo que antes debían botar, quemar o enterrar. -Que se incluya un nuevo comprador y que pague buen precio por el kilo de vellón. Debilidades: La principal debilidad referida es el tema de la selección. Debido principalmente a la problemática del qué hacer con el resto que les queda, en su mayoría lo terminan

	forma de pago. -El proceso de selección del vellón es muy estricto lo cual ha dejado a algunos productores descontentos con el proceso y sin interés de seguir participando.	botando o quemando.
b.- Ideas y propuestas para mejorar	-Centro de acopio para el vellón, ya que muchos de los productores no cuentan con un espacio exclusivo y habilitado para la esquila y el acopio. -Capacitaciones para la esquila a tijeras y máquina. En algunos casos la falta de técnica provocó que el vellón cortado fuese rechazado para la compra. -Mejorar el precio del kilo del Vellón. Expresan que el costo de tener ovejas es muy alto, además la persona encargada de la esquila les cobra entre \$1.000.- a \$1.500.- por oveja, por lo cual los \$900.- pagados por kilo de vellón no alcanzarían para cubrir los gastos básicos de manutención.	-La necesidad de un centro donde acopiar el vellón, ya que eventualmente se demoran en ir a retirar los insumos y algunos productores no tienen bodegas implementadas para su acopio. -La necesidad de mejorar los precios, ya que como la Fundación tiene tantas exigencias, la razón precio calidad debería ser más equilibrada.

VII.- Análisis entrevistas en profundidad.

Para efectos de este insumo se entrevistaron a 7 personas, entre artesanas y productores a fin de conocer experiencias y opiniones en profundidad. Las categorías de análisis son:

1.- Expectativas.

En general todos y todas los entrevistados refirieron estar informados del proceso, siendo la principal vía los profesionales de la Fundación, quienes entregaron información oportunamente. En su mayoría están conformes con el banco, y expresan que han cumplido con sus expectativas en relación a la etapa que se ha desarrollado: *“El banco es un aporte a los productores, porque aquí la Ovejería siempre ha sido el hermano pobre de Chiloé, en banco vino a proyectar las ideas que teníamos, el banco vino a potenciar y a subir el precio le dieron un valor agregado, es un apoyo”* (Productor). Sin embargo, es necesario señalar que existen algunas experiencias en donde la selección del vellón no ha favorecido a los productores: *“Esperaba tener una buena acogida con mi venta de lanas, la cual no fue así, nosotros fuimos a la capacitación que se hizo y donde nos explicaron como el vellón que compraban, nos explicaron cuál era la lana buena, pero a la hora de la compra me dijeron que mi lana venía partida entonces me enoje y me fui para mi casa”* (Productora). En estos casos, y a pesar de la situación que vivieron, manifiestan su intención de querer seguir vinculadas con la Fundación, y la necesidad de ser capacitados en temas como esquila, genéticas de las ovejas, alimentación y otros temas que aporten en su labor como productores.

Respecto de las artesanas, podemos señalar que de manera general, el proceso de instalación del banco de lanas y su ejecución, han cumplido con sus expectativas. Manifiestan tener conocimiento que éste fue creado para poder fortalecer su oficio y mejorar la calidad de los productos que ofrecen a la fundación y a otras entidades compradoras: *“Estamos contentas, ya que tenemos vellón bueno y así podemos tener nuestros productos disponible todo el año”* (Artesana). Además existe un componente vital en este proceso, es el tema de la participación, en general, se sienten parte del proyecto como co-participantes, por tanto valoran desde otra perspectiva el banco de lanas, vinculándose de manera activa a todas sus actividades: *“El banco de lanas no es de ahora no más, llevamos tiempo en esto, ha sido un camino largo, incluso hasta*

hicimos muestras para ver que vellón era el mejor, por eso que ahora este así y que nos sirva, esta como siempre lo pensamos” (Artesana).

2.- Impacto.

Los entrevistados evalúan positivamente la instalación del banco de lanas, el impacto ha sido en relación a los siguientes elementos:

Productores:

- Mejoraron los precios.
- Le dieron un valor a la lana, ya que muchas veces esta fue botada, enterrada o quemada.
- Le da movimiento al mercado al incluirse un nuevo comprador.
- Le entrega un valor a la oveja más allá de su uso tradicional como alimento.

Artesanas:

- Aporta de manera significativa en la labor de las artesanas, ya que ofrece materia prima de calidad durante varias épocas del año.
- Las artesanas pueden elegir el vellón que comprar.
- Las artesanas pueden ofrecer productos de mejor calidad gracias a la materia prima adquirida.

3.- Elementos más destacados.

El valor agregado que está tomando el vellón en Chiloé gracias al empuje que le ha entregado la Fundación; los campesinos han empezado a cuidar sus animales (proteger sus campos, delimitar su tránsito para evitar que la lana se llene de cadillos o espinillos), a mejorar el forraje y a invertir en ello; evidentemente es un proceso que está recién comenzando, sin embargo, se proyecta con muy buenas condiciones.

En relación a las artesanas el elemento más destacado es la facilidad al acceder a un vellón de buena calidad en diversas épocas del año, lo cual ha significado cubrir una necesidad que las artesanas presentaban desde hace mucho tiempo, situación que dificultaba de manera importante su calidad en la producción de artesanías.

4.- Sugerencias para las próximas etapas.

- Tener capacitaciones para mejorar la calidad del vellón: *“Lo ideal sería poder tener una agrupación para vender la lana y también necesitamos capacitación, para entender la información sobre las ovejas y tener mejor producción de vellón, pero para eso tenemos que tener una capacitación para entregar un mejor producto, hacer un trabajo previo, nos falta muchas cosas todavía”* (Productora).
- Que el banco de lanas pueda articular y gestionar redes para comercializar la materia prima que no es ocupada por las artesanas: *“La idea sería gestionar el uso de las materias prima que nos da la oveja, como la lana, el cuero y la carne”* (Productor).
- Articular espacios de convivencia entre artesanas y productores, a fin de instar un dialogo entre estos actores fundamentales del quehacer artesanal.
- Unos de los desafíos fundamentales, según los entrevistados, es que la Fundación potencie esta área de comercialización y que además se vincule con la comunidad en actividades que potencien este quehacer: *“Que la fundación deje de ser un comprador más y pueda mirar el trabajo de manera integral y realizar actividades en relación al vellón y su impacto cultural , los desafíos de la Fundación dejar de reducir su labor solo a la compra y venta, ya que sería restarle todo el potencial que tiene para convertirse en un agente movilizador dentro del territorio”* (Productora).

VIII.- Conclusiones.

A continuación se dan a conocer las conclusiones de la presente investigación, que se planteó como objetivo general “Realizar un estudio respecto de la percepción de las y los beneficiarios del proyecto respecto a la operación del banco, básicamente conocer desde la óptica de las artesanas si es que el banco ha cumplido con sus objetivos y expectativas, junto a ello conocer el nivel de satisfacción de los productores”. Los resultados fueron lo siguiente:

En relación al nivel de satisfacción de las artesanas, se observa una evaluación positiva respecto al funcionamiento del Banco. Desde la óptica cuantitativa, un 74,1% de las artesanas indica un nivel de satisfacción bueno y un 22,5% regular. Ninguna artesana indica tener un nivel de satisfacción malo.

A través de las entrevistas en profundidad y los grupos focales realizados, es posible concluir que el Banco ha cumplido con los objetivos que las artesanas conocían al momento de comenzar el proyecto y que en la mayoría de los casos ha cumplido con sus expectativas, ya que les ha resuelto un problema que antes presentaban y que se vinculaba con el acceso permanente a la materia prima que ellas requerían para su producción.

Situación distinta se observa en los productores, donde se presentan dos grupos: uno en el cual se encuentran aquellos productores que presentan un alto nivel de satisfacción respecto a su experiencia en el Banco de Lana, y otro grupo, en el cual se concentran aquellos productores que critican algunos aspectos del proyecto. Dentro de las críticas que éstos plantean, se encuentra la rigurosidad de la Fundación a la hora de comprar la materia prima, lo que los dejó con parte de su producción en sus propios domicilios, no pudiendo realizar nuevas ventas, ya que el vellón de mejor calidad fue llevado por la Fundación.

Conclusiones en torno a la percepción de las Artesanas.

De acuerdo a los instrumentos de recolección de información utilizados para la presente investigación, es posible concluir que la principal motivación de las artesanas para obtener la materia prima del banco es la calidad de la lana que ahí obtienen. Se indica que el Banco posee el vellón adecuado para que ellas puedan realizar una

producción artesanal que contenga criterios de calidad, que la mayoría conoce por ser parte de la red de artesanías de la Fundación Artesanías Chile.

En un segundo plano, las motivaciones de las artesanas para obtener lana del Banco estarían asociadas al compromiso que tienen con la Fundación y al acceso a la lana.

En relación al compromiso con la Fundación, es posible identificar en el discurso de las artesanas que se sienten agradecidas de la Fundación, por ser parte de la red, lo que les ha permitido participar de capacitaciones, giras y otros que les ayuda a continuar con su oficio de artesanas. Se destaca también, la percepción de aquellas que indican la satisfacción que sienten por la compra que la Fundación realiza de su producción.

En cuanto al acceso a la lana, las artesanas indican que el Banco les ha permitido tener un acceso permanente a la materia prima que ellas requieren para su producción artesanal, situación que antes de la existencia del Banco no ocurría, quedando en algunas épocas del año sin el vellón para continuar con su producción. Respecto al acceso, refieren también, principalmente aquellas artesanas de la provincia de Llanquihue, que el lugar de venta se adecua a sus necesidades, no así las artesanas de Chiloé, quienes en algunos casos indican que el lugar de acopio y venta no se encuentra en una zona de fácil acceso, y que pareciera ser que se necesita un poco más de publicidad a la hora de realizar las ventas.

La mayoría de las artesanas indica que la periodicidad con que se realizan las ventas del Banco es la adecuada para sus necesidades productivas y que el lugar es el más adecuado. Como se mencionó previamente, evalúan positivamente la calidad y cantidad de materia prima disponibles, y los tipos de vellón que consiguen en el Banco, lo que hace que la mayoría de ellas opten por comprar ahí. Se manifiestan conformes con la modalidad de pago disponible en el Banco.

El análisis cuantitativo permite conocer que existe un porcentaje de artesanas que en el tiempo de existencia del Banco sólo ha comprado la materia prima ahí (58%). Sin embargo, un 41,9 % indica haber comprado a otros proveedores, entre ellos: familiares, vecinos y vendedores ocasionales.

Finalmente, indican que la información recibida por parte de la Fundación ha sido clara, oportuna y suficiente, y que los plazos que les indicaron fueron cumplidos.

Por último, se concluye que las artesanas se sienten parte del proyecto, ya que son invitadas permanentemente a participar, pueden acceder a la materia prima que requieren para su producción y

Conclusiones en torno a la percepción de los productores.

En relación a la situación de los productores, se concluye que la mayoría de ellos pertenece a Indap, y que sus principales motivaciones para participar del Banco de Lana son los ingresos que obtienen por la venta del vellón, el no perder la materia prima que producen y el compromiso que adquirieron con la Fundación una vez que fueron convocados a participar del proyecto.

En la mayoría de los casos, indican que les fue fácil cumplir con los requerimientos indicados por la Fundación a la hora de realizar la venta de la materia prima, sin embargo, otro grupo indica que el proceso de selección fue estricto. Quienes plantean lo último, refieren que se quedaron con vellón que no se encontraba en las condiciones que la Fundación requería. Esta situación tuvo que ver con las formas de esquila realizadas por los productores y con el cuidado de su producción para obtener un vellón de buena calidad.

Respecto al pago recibido por los productores, estos indican que el precio fue justo y mayor al recibido por otros compradores con quienes habían realizado este tipo de transacción previamente. A pesar de ello, indican que hay aspectos que no se consideran a la hora de acordar un precio, y que tiene que ver con todo el proceso de cuidado que deben realizar con sus ovejas, esto es: alimentación, espacios para el resguardo de los animales, medicamentos para el cuidado de parásitos, entre otros, por lo que indican que el precio podría ser mayor. Respecto a la modalidad de pago, ésta es considerada adecuada; mencionan que esta fue acordada con la Fundación, lo que es destacado por ellos. En relación al tiempo de espera, consideran que se ajustó a lo esperado, sin embargo, existen casos aislados desconformes.

Desde la óptica cuantitativa, un 97,2% de los productores indica que si continuaría participando del proyecto, lo que refleja un alto nivel de satisfacción respecto al funcionamiento del Banco. Señalan al respecto que el proyecto les ha

permitido tener un comprador seguro, lo que antes de la existencia del proyecto no ocurría.

En cuanto a los procesos de asociatividad, algunos productores de la provincia de Chiloé se encuentran agrupados (productores de la comuna de Chonchi), sin embargo, la mayoría de ellos no lo está. Se concluye en este aspecto que existirían dos grupos claros: uno que considera necesario asociarse a otros productores para mejorar los procesos productivos y de venta; y otro, que consideran que trabajar de manera independiente es mucho más afectivo.

Finalmente, se concluye respecto a los productores, que existe interés por mejorar los procesos productivos, lo que se refleja en el interés que mencionan por seguir involucrándose en los procesos asociados a la producción y venta de lana, la pretensión por perfeccionarse y obtener una mejora en su producción. La mayoría de ellos ve en su vínculo con la Fundación Artesanías Chile, una oportunidad para lograrlo.

De esta forma, es posible obtener las siguientes conclusiones finales, de acuerdo a los objetivos específicos planteados en esta investigación:

Identificar las motivaciones y los aspectos más relevantes para las artesanas para la compra de vellón.

En este sentido aparecen como argumentos principales primero, la calidad del vellón. Si bien existen experiencias distintas respecto de la primera y segunda compra; es la posibilidad de acceder a un buen insumo lo que motiva a muchas artesanas en preferir y adquirir vellón en el banco de lanas.

Un segundo elemento es la posibilidad de acceder de manera regular al vellón de calidad, a través de las ventas periódicas que realiza la Fundación. Esta dinámica de venta y compra les han permitido poder satisfacer sus requerimientos de vellón y seguir confeccionando artesanías en otras épocas del año. Y con ello surtir de manera continua su oferta de artesanías a sus diferentes compradores.

Un tercer elemento a considerar, tiene que ver con el compromiso que las artesanas sienten con la Fundación, por ser convocadas permanentemente a participar en las diversas actividades que esta planifica.

Conocer el nivel de satisfacción de las artesanas y productores con el banco de lana (operación y calidad de productos).

Artesanas: Aquí encontramos en su mayoría artesanas satisfechas con el servicio prestado por el banco de lanas y con el proceso que ha significado su instalación. Refieren que en la primera compra existieron inconvenientes principalmente por la calidad del vellón. Sin embargo, esta situación se revirtió debido a que fueron ellas mismas quienes acompañaron a los profesionales a elegir el vellón donde los productores.

Respecto de la calidad de los insumos, manifiestan plena confianza en el proyecto, es decir, saben que si van al banco, lo que compran será de buena calidad y lo mejor que pueden encontrar en el territorio. Además, las posibilidades de pago que da la fundación, facilitan la adquisición de la materia prima, modalidad que se ajusta plenamente a sus posibilidades financieras.

Otro elemento fundamental que incide en que el nivel de satisfacción sea óptimo, es el involucramiento de las artesanas en todo el proceso, en su mayoría refieren sentirse parte del proyecto y que su opinión es escuchada y considerada, bajo la premisa que el banco fue creado para fortalecer su quehacer artesanal.

Productores: En el proceso de adquirir el vellón hemos constatado durante el estudio, que existen dos tipos de productores:

- Es aquel productor que debido al nivel de exigencia respecto de la calidad del vellón requerida por la Fundación, ha decidido restarse de los siguientes procesos, argumentando principalmente que el nivel de selección es muy elevado, por tanto se quedan con mucho vellón que luego deben votar, quemar o enterrar. En este sentido, en términos económicos, les es más conveniente seguir vendiendo a los antiguos compradores, quienes pagan menos dinero por el vellón, pero se llevan toda la producción.
- Productores que quedaron conformes con la compra de su vellón, especialmente por el valor que la fundación pago por cada kilo. Además, este grupo está dispuesto a seguir manteniendo y mejorar la calidad de su producción, para lo cual se muestran motivados en participar en instancias de capacitación a fin de

profesionalizar el rubro en relación a las técnicas de esquila, alimentación y genética de sus ovejas. Además muchos de ellos presentan una visión a largo plazo, donde el tema del vellón se pueda potenciar y construir vínculos con la fundación más allá de la relación “productor-comprador”, sino comprometerse en el ciclo completo de producción, a fin de aportar desde su rubro a que el tema se proyecte y mejoren las condiciones para todos

Conocer el cumplimiento de expectativas de las artesanas.

En relación a las expectativas podemos señalar que estas si se han cumplido, lo que se traducen principalmente en que han contado con insumos suficientes para sus artesanías y no han debido recurrir a otros proveedores para adquirir vellón de calidad. Es necesario señalar, que las artesanas contactadas presentan un alto compromiso con la fundación, y refieren que el banco vino a cubrir necesidades que han presentado desde hace mucho tiempo, y que gracias a un trabajo participativo han mejorado de manera significativa sus condiciones como artesanas.

Evaluar el nivel de cumplimiento de los objetivos del proyecto desde la óptica de los beneficiarios.

Dividiremos en dos grupos:

Artesanas: Desde la óptica de las artesanas los objetivos que se cumplieron fueron en dos ámbitos. El primero tiene relación con la necesidad de materias primas de calidad, es decir, un vellón firme, largo y fácil de hilar, ítem el cual fue cubierto plenamente en la segunda compra. Y lo segundo, es el acceso durante otras épocas (que no son los meses de esquila) a un vellón de calidad, situación que si se ha dado gracias a los centros de acopio y a las ventas que de forma periódica realiza la fundación.

Productores: Para aquellos productores que están interesados en seguir trabajando con la fundación, si se han cumplido los objetivos planteados desde el principio. En este sentido refieren que se le ha entregado valor a materias primas que antes estaban destinadas a usos más bien domésticos y que muchas veces eran quedamos o enterrados. Además del precio que se paga por el kilo de vellón, esto ha venido a dinamizar un

mercado que estaba confinado a ciertos compradores donde eran ellos quienes establecían las condiciones y precios de las compras.

Informe elaborado por Aliwen Consultoras

Ancud, viernes 15 de Junio de 2018.-

Carola Márquez González

Antropóloga

Mariana González Subiabre

Trabajadora Social

IX.-Bibliografía.

- Berger, P., & Luckmann, T. (2001). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Urbina, R. (2012). La periferia meridional indiana: Chiloé en el siglo XVIII. Ediciones Universitarias de Valparaíso. Universidad Católica de Valparaíso, Chile.

X.-Anexos.

ENCUESTA PARA ARTESANAS

“Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al Banco de Lana”.

Nombre : _____

Edad : _____

Comuna : _____

Fecha : _____

¿Compró lana año 2017? Sí _____ No _____ ¿Cuánto? _____

¿Compró lana año 2018? Sí _____ No _____ ¿Cuánto? _____

1. ¿Qué la motiva a obtener la materia prima en el Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile?

- a) El precio.
- b) La calidad de la lana.
- c) El compromiso con la Fundación.
- d) El acceso a la lana.
- e) Otros ¿qué la motiva? _____

2. De manera general ¿cuál es su nivel de satisfacción respecto del Banco de Lana?

- a) Bueno b) Malo c) Regular d) Otro _____

3. La periodicidad con la que puede acceder al Banco de Lana ¿es adecuada para sus necesidades productivas?

- a) Si b) No c) Otro _____

4. El lugar donde realizan las ventas de esta materia prima ¿es el más adecuado para sus requerimientos?

- a) Si b) No c) Otro _____

5. La calidad de la lana que obtiene mediante el Banco ¿es la más adecuada para sus requerimientos?

- a) Si b) No c) Otro _____

6. La cantidad de materia prima disponible en el Banco ¿es suficiente para sus necesidades productivas?

- a) Si b) No c) Otro _____

7. Los tipos de vellón disponibles en el Banco ¿son los que Ud. requiere para su producción?

- a) Si b) No c) Otro _____

8. ¿Considera justo el precio que paga por la lana del Banco?

- a) Si b) No c) Otro _____

9. El modo de pago que el Banco permite ¿se acomoda a sus posibilidades?

- a) Si b) No c) Otro _____

10. Durante el tiempo de existencia del Banco ¿ha adquirido lana a través de otros proveedores?

- a) Si b) No c) ¿Cuáles? _____

11. La información recibida por parte de la Fundación en relación al Banco de Lana ha sido:

- | | | |
|---------------|----------|----------|
| a) Clara | Si _____ | No _____ |
| b) Suficiente | Si _____ | No _____ |
| c) Oportuna | Si _____ | No _____ |

12. Los plazos estipulados en el proyecto Banco de Lanas fueron cumplidos de acuerdo a lo que nos informaron desde la Fundación.

- a) Si b) No c) Otro _____

13. Me siento parte del proyecto Banco de Lanas de la Fundación Artesanías Chile.

- a) Si b) No

¿Por qué? _____

ENCUESTA PARA PRODUCTORES

"Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al Banco de Lana".

Nombre : _____
Edad : _____
Comuna : _____
Fecha : _____
Es usuario de Indap : Si _____ No _____

14. ¿Qué lo motiva a participar en el Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile?

- f) Ayudar a las artesanas
- g) Por no votar el vellón
- h) Los ingresos que obtengo por ello.
- i) El compromiso con la Fundación.
- j) Otros ¿qué la motiva? _____

15. ¿Le ha sido fácil cumplir con los requerimientos de la Fundación en relación a la calidad o características generales de la materia prima que Ud. entrega?

- b) Si b) No c) Otro _____

16. ¿Considera justo el pago que realiza la Fundación por el producto que Ud. entrega al Banco de Lana?

- b) Si b) No c) Otro _____

17. El modo de pago que la Fundación realiza ¿se acomoda a sus posibilidades?

- b) Si b) No c) Otro _____

18. El tiempo de espera del pago de la materia prima que Ud. vende a la Fundación ¿es el adecuado?

- a) Si b) No c) Otro _____

19. ¿Le interesaría seguir participando del proyecto Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile?

- a) Si b) No
¿Por qué? _____

20. ¿Tiene algún vínculo con otros productores que vendan esta materia prima al Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile?

- a) Si b) No
¿Cuáles? _____

21. ¿Considera necesario asociarse a otros productores para continuar con el proceso de venta al Banco de Lana de la Fundación Artesanías Chile?

a) Si b) No

¿Por qué? _____

22. ¿Estaría dispuesto a involucrarse en alguno de los siguientes procesos?

_____ Selección o acondicionamiento del vellón

_____ Traslado del vellón

_____ Mejora en la calidad de la lana (genética, alimentación, forma de esquila, limpieza de precios)

23. Participaría en una capacitación para mejorar alguno de estos aspectos?

a) Si b) No

¿Cuáles? _____

ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA PARA ARTESANAS

“Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al Banco de Lana”

Nombre : _____
Edad : _____
Comuna : _____
Fecha : _____

1. Cuándo me invitaron a participar del Programa de Banco de Lanas de la Fundación Artesanías de Chile ¿qué esperaba de este?
2. ¿Qué ha significado para Ud. el Banco de Lana?
3. ¿El proceso vivido ha sido un aporte en su labor como artesana?
4. ¿Podría mencionar los elementos que más valora del Programa?
5. ¿Percibo un antes y un después como artesana una vez implementado el programa?
6. Sugerencias para la segunda etapa de implementación del Programa ¿qué le hace falta al Banco de Lana?
7. Si el Banco necesitara de su aporte para seguir vivo, si fuera un Banco de Artesanas ¿en qué creen que podrían aportar?

GRUPOS FOCALES ARTESANAS – PRODUCTORES
“Estudio de percepción y satisfacción de las artesanas respecto al Banco de Lana”

Comuna : _____
N° asistentes : _____
Fecha : _____

1.- EVALUAR EL PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA EN ORNO A CUATRO EJES:

Eje 1	Objetivos del Programa
Eje 2	Operación del Programa
Eje 3	Vínculo con los profesionales de la Fundación Artesanías Chile
Eje 4	Proyección del programa

2.- PREGUNTAS GENERALES QUE GUIARÁN LA DISCUSIÓN SOBRE LOS EJES:

¿Conocía los objetivos propuestos por el Programa al momento de integrarme?

¿Los tiempos de ejecución fueron los adecuados?

¿Los objetivos propuestos desde un inicio fueron cumplidos?

¿El programa cumplió con mis expectativas?

¿Me sentí apoyada por los profesionales de la Fundación Artesanías Chile?

¿Identifico diferencias significativas en mi labor como artesana/productor con la implementación del Programa?

Para productores, ¿cómo evalúa el proceso de compra, pago (precios) e informaciones recibidas desde el Programa?

3.- IDENTIFICAR FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL PROGRAMA.

4.- IDEAS Y PROPUESTAS PARA MEJORAR EN LA SEGUNDA ETAPA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA.

¿Le interesaría involucrarse en una segunda etapa?

ANEXO 4: DIFUSIÓN

Dada la naturaleza de este proyecto, en que uno de los focos principales fue el aprendizaje que se logró de la experiencia, entendiendo este modelo como innovador y sin referentes a nivel nacional, es que ha sido fundamental la estrategia de difusión en términos de los resultados y del proyecto en sí mismo.

Así se ha definido una estrategia en dos ámbitos, según su objetivo

Difusión del proyecto para la sensibilización y valorización de los productos;

Como se ha expresado anteriormente la puesta en valor de los productos finales del banco de lana es fundamental para la sustentabilidad del proyecto, ya que a través de su comercialización es posible generar ingresos que apalanquen otros costos de operación del banco. El éxito en su comercialización está relacionado con la valoración que otorgue el consumidor final a estos productos, entendiendo el proceso que hay detrás de cada pieza, el aporte hacia los artesanos y productores locales, y finalmente el mantenimiento de los oficios tradicionales. Para ello se han realizado las siguientes acciones:

- Polípticos con información acerca del proyecto y productos
- Etiquetas especiales que releven el producto “hecho 100% a mano” y la contribución a la artesanía tradicional.

Difusión de los resultados en términos de aprendizajes y trabajo futuro;

En atención a la importancia de compartir los aprendizajes con otras organizaciones de modo que puedan replicar este proyecto en otras zonas, junto a ello, como se ha mencionado para la sustentabilidad del proyecto es necesario que otros actores se involucren, para ello es de suma importancia poder difundir el trabajo realizado, los aprendizajes y las perspectivas futuras. Para ello se ha realizado:

- Presentación en Seminario de Lanas y Cueros en Achao, el 21 de junio 2018 en el auditorio del liceo Insular de Achao en Chiloé.
- Charla y participación con stand en Festival de la lana desde el 17 al 19 de agosto 2018 en el HUB Providencia en Manuel Montt 101. Santiago
- Jornada de Difusión Banco de lanas, 21 de agosto 2018 en Centro Cultural Palacio la Moneda en Santiago.
- Publicación Digital acerca del modelo y sus aprendizajes.
- Video “Banco de lanas un modelo innovador”



Programa Seminario “Utilización de lanas y cueros en la producción ovina”

HORARIO	ACTIVIDAD
10:30 – 11:00	Inscripciones y café de bienvenida.
11:00 – 11:30	Presentación Proyecto FIA “Desarrollar capacidades y condiciones productivas mediante el proceso de acondicionamiento de transformación artesanal de lanas y cueros ovinos pigmentados en la Región de los Lagos” Código PYT 2016-0274. Iris Lobos, INIA Remehue
11:30 – 12:15	“Situación ovina y desafíos futuros en Chiloé” (SOFOCH)
12:15 – 13:00	“Banco de lanas de la Fundación artesanías de Chile”. Jean Philippe Willaume, Banco de lanas Chiloé.
13:00 – 13:30	Recorrido por maquinarias.
13:30	Almuerzo



PROYECTO DE
FUNDACIÓN ARTESANÍAS DE CHILE

JORNADA DE DIFUSIÓN

El Banco de Lanas es un proyecto desarrollado por la Fundación Artesanías de Chile desde fines del año 2016, con financiamiento de la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y apoyo del INIA. La etapa piloto llega a su fin en agosto de 2018.

Este proyecto nace como una propuesta para dar solución a los problemas de abastecimiento de materia prima que cursaban gran cantidad de artesanas tejedoras de nuestro país. El objetivo principal del Banco de Lanas es agregar valor a la cadena de producción textil artesanal, mediante el diseño de un modelo innovador y sostenible 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.

Una vez finalizada la etapa piloto es fundamental realizar instancias de transferencia de conocimiento al público interesado en este tema, para que los aprendizajes sirvan de base para futuras iniciativas.

OBJETIVOS DE LA ACTIVIDAD

1. Compartir los aprendizajes del proyecto Banco de Lanas entre actores socios, colaboradores y entre la comunidad interesada o que trabaja en torno al mundo de la lana.
2. Generar una instancia de diálogo e intercambio entre actores participantes e interesados en la iniciativa o con conocimientos de iniciativas similares.
3. Promover el trabajo de las hilanderas, a través de una demostración e hilado hecho en conjunto con los asistentes.





PROYECTO DE
FUNDACIÓN ARTESANÍAS DE CHILE

SEMINARIO BANCO DE LANAS: APRENDIZAJES DE UN MODELO INNOVADOR

LUGAR: CENTRO CULTURAL PALACIO LA MONEDA / **FECHA:** 21 DE AGOSTO 2018
HORARIO: 9:00 -15:00 HRS. / **CAPACIDAD:** 40 PERSONAS

PROGRAMACIÓN / Seminario en Sala Microcine del CCPLM

9:00: ACREDITACIÓN

9:15 - 9:45: INAUGURACIÓN SEMINARIO "BANCO DE LANAS: APRENDIZAJES DE UN MODELO INNOVADOR"

- Claudia Hurtado, Directora Ejecutiva Fundación Artesanías de Chile.
- Álvaro Eyzaguirre, Director Ejecutivo Fundación para la Innovación Agraria (FIA).
- Carolina Carrasco, Especialista Senior, representante BID en Chile.

9:45 - 13:30: PONECIAS

- **Banco de Lanas, un modelo innovador para el sector artesanal.** Paula Abarca, Directora de Proyectos Fundación Artesanías de Chile.
- **Situación de las tejedoras de la Región de Los Lagos y su relación con la lana de oveja: la importancia de la materia prima.** Carolina Oliva, antropóloga, asesora del proyecto Banco de Lanas, y Leonila Chávez, tejedora de la Carretera Austral.
- **Abastecer el Banco de Lanas: la realidad de los productores laneros.** Paulo Guarda, técnico INIA Butalcura.

11:30 - 11:45 / COFFEE BREAK

- **Banco de Lanas en la práctica.** Rocío Alvarado, encargada del Banco de Lanas en Lenca.
- **Red de Hilanderas, importancia en la cadena productiva y su valor patrimonial.** Trinidad Flaño, agrónoma, asesora del proyecto Banco de Lanas y Adriana Tureuna, textilera de Chiloé.
- **Banco de Lanas con miras al futuro: aprendizajes y nuevos desafíos.** Paula Abarca, Directora de Proyectos Fundación Artesanías de Chile.
- Ronda de preguntas.

13:30 / FIN 1ERA PARTE DE LA ACTIVIDAD

13:40: CÓCTEL EN ESPACIO EDUCATIVO FUNDACIÓN ARTESANÍAS DE CHILE

Muestra de Hilado por maestras artesanas, visita exposición Chiloé y espacio de conversación abierta con expositores, artesanas y colaboradores del proyecto.

JORNADA DE DIFUSION BANCO DE LANAS

INSTITUCION	NOMBRE	MAIL	Firma
BID	Carolina Carrasco		
CCPLM	Beatriz Bustos		
COMITÉ	Beatriz Espinoza		
FIA	Alvaro Eyzaguirre		
FIA	Daniela Muñoz		
FIA	JOSEFINA WINTER		
IMAGEN DE CHILE	Mónica Seguel		
INDAP	Saul Pérez		
INIA	Verónica Díaz		
INIA	Zlowenka Basic		
INIA	Paulo Guarda		
MINTRAB	Carolina Poblete		
MINTRAB	Catalina Cura		
Mintrab	Cristobal Alejandro Auger Hinrichsen		
PROCHILE	Pilar Jimenez		
PROCHILE	Barbara Carreño		
PROCHILE	Soledad Valdez		

TIA

DODOLFO CAMPOS

*

MINISTERIO CULTURA BARBARA VELASCO

INSTITUCION	NOMBRE	MAIL	Firma
SOFOCH	Jose Yañez		
Calipso	Marcela Cofre		
Comercio Justo	Gerardo WIJNANT		
Ovisnova	Marcela Gomez		
PPA PABLO BOLSAI	Claudia Benner		
Publico General	Silvana Cabrera		
Publico General	Macarena Seguel		
Publico General	Alejandra Meza		
Publico General	Claudia Kadiz		
Publico General	Marcela Gonzalez Riedeman		
Publico General	Pamela Prado		
Publico General	Pamela Villegas Gajardo		
Publico General	Marcos Castillo		
Publico General	Natalia Gutierrez		
Publico General	Gabriel Riveros	lari25 at	

INSTITUCION	NOMBRE	MAIL	Firma
Equipo	Carolina Oliva		
Equipo	Trinidad Flaño		
Equipo	rocio alvarado		
Equipo	sandra coppia		
Equipo	paula abarca		
Equipo	Deisy Cona		
Artesana	Adriana Tureuna		
Artesana	Flor Rain		
Artesana	Carmen Gloria Vidal		
Artesana	Leonila Chavez		
Artesana	Betty Barria		

FIA

VERÓNICA AGUIRRE

INSTITUCION	NOMBRE	Confirma Asistencia
Publico General	Karina Lopez	asiste sin confirmar
Publico General	Paulina Guzman Tapia	asiste sin confirmar
Publico General	karen	asiste sin confirmar
Publico General	Pamela Zavala	asiste sin confirmar
Publico General	Valentina Klug	asiste sin confirmar
Publico General	Silvia Tepano	asiste sin confirmar
Publico General	Elizabeth Nuñez	asiste sin confirmar
Publico General	Marisol Diaz	asiste sin confirmar
Publico General	María Jose Aguilar	asiste sin confirmar

FOTOGRAFÍAS SEMINARIO BANCO DE LANAS (21 AGOSTO)

FUNDACIÓN ARTESANÍAS DE CHILE





Banco de Lanas



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



Banco de Lanas



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



CONTENIDOS

PRESENTACIÓN	4
ANTECEDENTES	8
CONTEXTO	20
EL PROYECTO	26
CONCLUSIONES	48
ANEXO	54
AGRADECIMIENTOS	58

Paula Abarca
Coordinación contenidos

Daniela González
Edición textos

Sergio Piña
Fotografía

Josefa Riesco
Diseño editorial

Santiago, 2018

Un modelo innovador

Desde hace más de 10 años, mediante el trabajo en terreno y el contacto con artesanas y artesanos en todo el territorio nacional, la Fundación Artesanías de Chile comenzó a identificar una problemática transversal a todos los oficios, tanto en el norte como en el sur del país. Cesteros, talladores en madera, textiles o alfareros tenían en común el difícil acceso a la materia prima. Un fenómeno que se fue gestando por una serie de variables: la ubicación de las materias primas –tales como la greda o la madera fibra, que antes estaban en terrenos públicos, y que hoy son terrenos privados–; la depredación del bosque nativo y su consecuente reducción de especies; o bien, con la temporalidad –como la esquila de lana de ovejas– y la dificultad para muchos artesanos y artesanas de

abastecerse con compras de grandes volúmenes.

Al estar conscientes de esta necesidad, la fundación tenía el sueño de poder involucrarse. Por eso surgió el Banco de Lanas, con miras –en un futuro– a ampliarse y convertirse en un Banco de Materias Primas, considerando distintas materias primas e insumos para el trabajo artesanal. Cuando la fundación decidió hacerse parte de la solución, quisimos focalizarnos en la lana de oveja justamente porque, de la red de la fundación de artesanos y artesanas en el país que cuenta con más de 2.100 personas, 65% de ellos son tejedoras y, de ellas, más de 50% trabajan con lana de oveja a partir del vellón. Ellas eran quienes tenían los problemas más críticos de abastecimiento, quienes estaban

concentradas especialmente en la Región de los Lagos. Junto a esto, observamos que la oferta y la demanda no se encontraban conectadas: por un lado, la demanda de las artesanas estaba insatisfecha y, por otro, había una producción local deficiente, que muchas veces no lograba comercializarse. El desafío, entonces, era acercar a artesanos y productores a través de un proceso justo y transparente.

Dar vida al Banco de Lanas implicó un proceso largo, en el que buscamos alianzas y realizamos proyectos previos con distintas entidades para preparar el camino. Debíamos crear un piloto, el cual iríamos armando desde lo empírico, pues no existían referentes en Chile de la magnitud, en términos de volumen, de este proyecto. De este modo, crear el

banco se convertía en una apuesta innovadora y, por ello, también sabíamos que deberíamos contar con flexibilidad y poder ir aprendiendo desde la experiencia. Finalmente, con el apoyo del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), quienes quisieron ser socios en este proyecto, comenzamos a fines del año 2016 con el proyecto piloto del Banco de Lanas en la Región de Los Lagos.

Sabíamos también que, para que el Banco de Lanas existiera, era necesario crear una Red de Hilanderas; mujeres artesanas que desearan darle valor agregado a sus productos, junto con preservar y poner en valor este oficio tradicional. Y, para ello, contamos con el apoyo

del Ministerio de Desarrollo Social y del Ministerio del Trabajo, con quienes desarrollamos proyectos de capacitación necesarios para la conformación de esta red.

Hoy, tras dos años de trabajo conjunto, hemos conformado un modelo de Banco de Lanas que ha logrado dar cumplimiento a nuestros tres pilares iniciales: disponibilidad de vellón todo el año; calidad y precio justo; y procesos transparentes y formales. Lo anterior, a través de la creación de dos centros de acopio y de la conformación de una Red de Productores y la mencionada Red de Hilanderas, las cuales contribuyen a la continuidad de este proyecto. El mayor desafío es lograr su sustentabilidad y sostenibilidad y, en este sentido, según nuestro aprendizaje, debemos trabajar fuer-

temente no solo en la agregación de valor del producto, sino también en la articulación entre instituciones y en la vinculación de todos los actores en un trabajo mancomunado.

Por lo anterior, esperamos que el material que se puede observar en estas páginas –que resume lo que ha sido esta experiencia– pueda servir para futuros proyectos de desarrollo del sector textil. Especialmente, porque tejedoras e hilanderas encuentran en su artesanía identidad, valoración social y autonomía económica. El oficio textil viste, abriga, contiene, nutre, entrelaza. Las artesanas de hoy están llamadas a ser sus guardianas, para que este oficio se mantenga y siga enriqueciendo la vida de las comunidades y la cultura de nuestro país.

2015

PRIMER ENCUENTRO TEXTILERAS DEL SUR (FNDP)

Se abordó la problemática del acceso y precio justo durante todo el año de la materia prima de lana de oveja.

GIRA TÉCNICA ARGENTINA (FIA)

Vaje junto a artesanas de Chile para conocer como han abordado el tema del acceso a la materia prima en el país vecino, que actúa como un referente.

2016

PROYECTO
(FOSIS)

Generación y fortalecimiento de conocimientos para la mejora en el abastecimiento y mercado de materia prima para artesanas y artesanos textiles y otros de origen.

ESTUDIO DE LA OFERTA DE LANA

Productores de la zona que vive la 18 región

LABORATORIO DE LANAS

Caracterización de los requerimientos técnicos y productivos de las hilanderas tradicionales de la zona que vive la 18 región.

FORMACIÓN RED DE HILANDERAS REGIÓN DE LOS LAGOS (MDS)

Concurso Chile
Toda y Todas

2017

PROYECTO BL
(FIA / BID - FOMIN)

CAPACITACIÓN HILANDERAS DE QUEMCHI, CHILOE (ProEmpleo)

CAPACITACIÓN HILANDERAS DE PALENA (GORE / INDAP)

Proyecto Patagonia Verde

CAPACITACIÓN HILANDERAS DE PUQUELDÓN, CHILOE (ProEmpleo)

2018

Revisión de nuevo en Chile de oferta de la Red de hilanderas para mejorar el acceso al mercado de materia prima artesanal tradicional.

IMPLEMENTACIÓN Y HABILITACIÓN DE INFRAESTRUCTURA

BÚSQUEDA DE PROVEEDORES Y PRIMER ABASTECIMIENTO

OPERACIÓN DEL MODELO PILOTO

Venta y distribución

EVALUACIÓN DE PRODUCTORES Y SEGUNDO CICLO DE OPERACIÓN

AMPLIACIÓN PRODUCTOS BANCO DE LANAS

Concurso ChileToda y Todas



ANTECEDENTES

El camino hacia un Banco de Lanas

Acercarse al abastecimiento de materias primas implicó, para la fundación, la necesidad de recopilar información y aprender de otras experiencias, pero también de realizar estudios que nos permitieran conocer el rubro al mayor detalle posible. La idea era cuantificar y localizar la oferta y demanda de lana de oveja. Tras ese trabajo, llegamos a focalizarnos en la Región de Los Lagos. Este es el trayecto que seguimos.

Búsqueda de modelos referenciales

Tras buscar antecedentes en nuestro país, que eventualmente pudieran servir como referentes de banco de lanas, solamente nos encontramos con algunas experiencias de cooperativas que prácticamente ya no existen, y experiencias de algunas agrupaciones de artesanas que tienen sus propios bancos de lana, que operan con fondos de compra rotatorio, pero de pequeño volumen que no son comparables a los volúmenes que se esperaba manejar dentro del Banco de Lanas al que aspiraba la fundación.

En ese contexto, decidimos investigar en experiencias foráneas, optando por Argentina, ya que es

un referente en términos de manejo de la lana. Para ello, realizamos una gira técnica en septiembre de 2015, con el objetivo conocer distintas experiencias de manejo de la lana como materia prima. Así, observar y analizar procesos de esquila, acopio, procesamiento y distribución, además de modos de operación, ventajas y desventajas. Lo anterior, con el objeto de evaluar distintas alternativas y diseñar un modelo de operación que permitiera mejorar el abastecimiento de materia prima para las artesanas textiles en la Región de Los Lagos. Asimismo, nos propusimos establecer lazos de colaboración internacional con instituciones argentinas relacionadas, como el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Escuela de

Artesanías de Trelew y Ministerio de Desarrollo Social.

A continuación, un resumen de las experiencias conocidas:

Cooperativa Agropecuaria De Vuelta al Campo	Banco de Lana de Escuela Municipal de Trelew	Pro lana	Jóvenes Emprendedores Pavalos
Formada por pequeños productores individuales, estos han logrado aumentar su competitividad en el mercado obteniendo mejores precios de comercialización y mayor volumen de ventas.	Nace en 2011. Permite que los bancos de lana que cuenta con lana merino en top para las alumnas de la escuela, quienes pueden comprar o pedir como préstamo, para luego entregar hilado a un precio prefijado con la escuela. Esta última vende el hilado tanto a alumnos como a externos, es un negocio si el cliente no es alumno. Una vez que se vende hilado, retorna el dinero al fondo y se puede volver a adquirir.	Programa de asistencia para el mejoramiento de la lana, creado en 2004 por algunas artesanas y privadas, nacionales y provinciales. Se propusieron apoyar al productor lanero de toda Argentina para el mejoramiento de calidad, producción y condiciones de venta de lana.	Proyecto que nace en 2008 como una iniciativa del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación para la promoción de una cultura emprendedora. Su trabajo se enfoca en los jóvenes rurales entre 18 y 25 años para el desarrollo de emprendimientos con base local, mediante distintas intervenciones. Se apoyan e incentivan los emprendimientos de nuevos rurales.

El rol de la demanda

Para realizar la transferencia de conocimiento que la fundación –hasta ese momento– había adquirido en la gira en Argentina, se realizaron una serie de talleres participativos y experienciales con las artesanas. Todo, enmarcado en un proyecto junto al Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)¹. Había, además, otro objetivo: a través de estos talleres, queríamos también identificar los aspectos clave en torno a la calidad de la lana como materia prima, especialmente el estado de situación en cuanto al acceso y la demanda.

De este modo, durante 2015 la fundación trabajó con 17 maestras artesanas como representantes de tres regiones: artesanas de la Araucanía (Nueva Imperial, Membrillar, Ancupulli, Paillanao), de los

Ríos (San José de la Mariquina, San Juan de La Costa, Lago Ranco) y de Los Lagos (Quillaípe, Lenca, Chaica, Ancud y Quemchi).

A partir de este trabajo, se obtuvieron varias conclusiones que servirían, más adelante, para la ejecución del Banco de Lanas.

I. RESULTADOS GENERALES

1. Las artesanas tejedoras no producen lana suficiente para cubrir sus requerimientos, por lo que deben comprar un porcentaje importante de la materia prima que utilizan.
2. El óptimo: abastecerse de vello-nes de lana en los meses de esquila, para asegurar materia prima para todo al año; acceder a mejores precios y tener la posibilidad de seleccionar lana de mejor calidad.

3. Punto crítico: la falta de capital de trabajo en varias de las artesanas para todo el año, lo que las obliga a comprar volúmenes (lana más cara, difícil de conseguir y de inferior calidad).

4. Ausencia de una Red de Proveedores de lana de buena calidad para los requerimientos artesanales textiles, pues en ese momento compraban a intermediarios que ofrecen su lana.

5. A medida que aumentan las ventas de tejidos, las artesanas prefieren comprar hilado listo y dedicarse a tejer.

¹ "Generación y transferencia de conocimiento para la mejora en el abastecimiento y manejo de materia prima para artesanos y artesanas tejedoras (lana de oveja)". Fosis 2014.



II. EN RELACIÓN A LOS REQUERIMIENTOS

Los requerimientos y realidades **son diferentes según territorios**, por tanto, no es posible generalizar. Junto a ello, es fundamental entender que –por el tipo de producto que se realiza en cada territorio o agrupación–, los requerimientos en cuanto a calidad de la lana son distintos.

Región de la Araucanía

1. No tienen acceso a productores de vellones en la región.
2. No existe potencial productor ovino entre la mayoría de las artesanas, por tener propiedades pequeñas. Compran lana hilada a un intermediario que ofrece a crédito, quien además maneja los precios, tiene poca variedad de lana y su calidad no siempre es buena.
3. Solo la agrupación de Nueva Imperial (Küñ Kiman), cuenta con una red de contactos que les proveen de lana de buena calidad y a quienes compran tanto el vellón como el hilado.
4. El volumen de hilado requerido por artesana de la red, al año, en esta zona es aproximadamente entre 50 y 100 kilos.

Región de Los Ríos y Provincia de Osorno

1. Hay diferencias entre los sectores, siendo las artesanas de Lago Ranco las más capacitadas y con mayor capacidad productiva y comercial. Son quienes cuidan el proceso de transformación de la lana por considerarlo vital para un buen resultado.
2. Las artesanas de San Juan de la Costa son las menos capacitadas en la calidad de las materias primas, su capacidad de gestión comercial es limitada.
3. Por su parte, las artesanas de San José de la Mariquina, prefieren la compra de hilado para ahorrarse el proceso productivo de lavar, hilar y teñir.
4. Cuentan con ovejas, casi ninguna compra lana y si lo hace compra a vecinos.

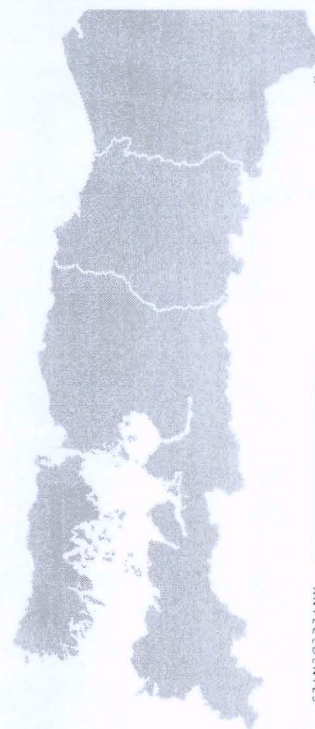
Reloncaví, Región de Los Lagos

- En esta zona es donde más completo se hace el proceso de transformación del hilado. Las artesanas se abastecen en verano de vellones y, mes a mes, van procesando la lana para elaborar sus tejidos. Hilan, lavan, tiñen y tejen.
- No cuentan con proveedores serios y confiables. Compran a ojos cerrados –sin poder revisar ni escoger los vellones– y no tienen capacidad de negociación.
- El volumen es de 100 a 200 kilos de vellón anual, por artesana.

Chiloé, Región de Los Lagos

- Hay un incipiente nivel de especialización, artesanas que solo hilan y otras que solo tejen (y tiñen). Hay una red que podría potenciarse y ser virtuosa.
- Hay poco hilado. Las hilanderas no tienen capital para comprar suficiente vellón.
- Las tejedoras no pueden comprarles a las hilanderas cuando obtienen apoyo desde otros fondos (públicos o privados), porque no tienen facturas para respaldar la compra.
- Los requerimientos de vellón e hilado no son muy altos, entre 50 y 80 kilos por año por persona, aunque varía de artesana a artesana.²

² Esta información es parte de la creación de la Red de Hilanderas y Tejedoras en el territorio de la zona de la fundación que en el momento del estudio estaban a la manera de red.



III. SITUACIÓN DE LA REGIÓN DE LOS LAGOS

Teniendo como base el vellón sucio, es en la Región de los Lagos donde existe la mayor demanda y necesidad de esta materia prima. De ahí que se decide focalizarse en tal región. A través del proyecto con FOSIS, asimismo, **se identifican cuatro conclusiones** aplicables específicamente a las artesanas textiles de la Región de Los Lagos:

1. La actividad textil es una importante fuente de ingresos. Para la mayor parte de las mujeres representa su único ingreso y, para gran parte de las familias, la venta de tejidos es gravitante en su economía.

2. Las artesanas realizan todo el proceso de transformación de la lana, a partir de la materia prima en bruto (vellón sucio).

3. El costo del abastecimiento y preparación de la materia prima, así como la mano de obra, corresponde a cerca de 60% del costo final.

4. Su oficio textil es de gran valor cultural e identitario. Es parte de una tradición con raíces indígenas y mestizas, con características particulares, que tiene más de 150 años de existencia en la zona (Reloncaví).

De esta forma, la hipótesis que sustenta el proyecto se basa en que, al mejorar el abastecimiento de

materias primas –asegurando la disponibilidad de precio justo y calidad adecuada–, se estará contribuyendo al fortalecimiento del oficio artesanal, mejorando los productos, la capacidad productiva y los precios de venta. Todos los aspectos anteriores son importantes para las exigencias del mercado y fundamentales para el incremento de los ingresos de los artesanos y artesanas.

Criterios para la selección y compra de lana de oveja en el trabajo textil para el trabajo artesanal. Hay cuatro factores que influyen en la calidad del vellón:

1. La limpieza de este.
2. El largo de media (entre 5 cm. aproximadamente).
3. Que sea "esponjoso".
4. Que se trate de lana del año de Cagula (o antiguo).



IV. ESTIMACIÓN DE DEMANDA

Cabe destacar que el estudio realizado fue de carácter cualitativo y, en ningún caso, se podía considerar como representativo en términos cuantitativos. Por ello, según la información de consumo entregada por las artesanas, se complementó con un levantamiento de información uno a uno de tipo declarativo de las artesanas. Este se realizó solamente en la Región de los Lagos ya que, en base a los resultados, sería esta la región donde se enfocaría el proyecto.

Supuestos considerados:

Todas las artesanas de la red con una orden programada (pedidos) tienen requerimientos similares de vellón (150 kilos).

Todas las artesanas con órdenes puntuales tienen el requerimiento de 50% de las artesanas con órdenes programadas (75 kilos).

De este modo, se hizo una estimación de 10 toneladas al año de vellón sucio para la Región de los Lagos (sin contar artesanas fuera de la red).²

² No fue considerada la diferenciación que hacen las artesanas entre vellón e hilado. Se pensó que era una estimación conservadora. En el apartado de aprendizajes, se profundiza en este tema.

Estudio de oferta

Se realizó un estudio con el Centro de Innovación y Desarrollo para el Ovino del Secano (OVISNOVA) que tenía por objetivo levantar información de cantidad y calidad de lana de productores ovinos ubicados en la zona Centro y Sur de Chile (desde la VI a la XII).

Conclusiones relevantes:

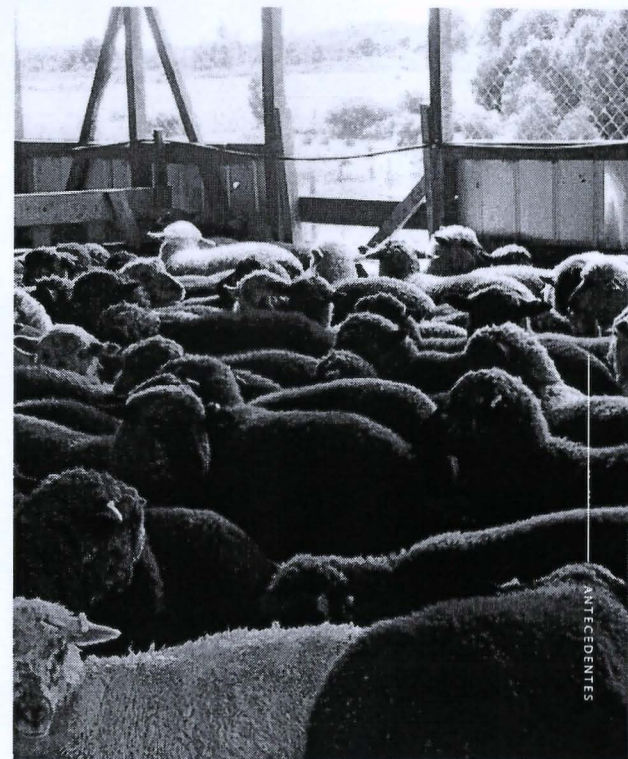
Hay lana de buena calidad en Chile y es posible contactar a productores de buena oferta.

No se cuenta con análisis objetivo de la calidad para sectores artesanales.

Productores no están dispuestos a invertir en mejorar calidad y selección de vellón ya no se ve que exista el incentivo del precio.

Falta de lavanderías en la zona sur desde la VII a X región.

Artesanos no acceden fácilmente a fibras de buena calidad.



La fundación comprendía la magnitud de este proyecto y, por tanto, la necesidad de trabajar desde distintos ángulos. De este modo, se identifican los procesos claves, los actores involucrados y quiénes podrían apoyar.



FIA

El Muro de la Tecnología y el Internet

2015

Gira técnica a Argentina

Min. del Trabajo

El Muro de la Tecnología y el Internet en zonas rurales de la Región de Valparaíso

2016 / a la fecha

Programa de capacitación y mejora a la empleabilidad para artesanos/as de zonas rurales

FOSIS

Estudio de oferta y demanda

2015

Mejora en el abastecimiento y manejo de la materia prima para los artesanos/as textiles

Min. de Desarrollo Social

El Muro de la Tecnología y el Internet en zonas rurales de la Región de Valparaíso

2016

Chile Todos y Todas

CONTEXTO

Tradición textil en la Región de Los Lagos

Costa, montañas, islas y valles de esta región, tienen una rica y diversa tradición textil. La cadena productiva, que comienza con el cuidado y crianza de las ovejas, se compone de múltiples eslabones que requieren paciencia, cuidado y muchas horas de dedicación y trabajo.

Actividad humana presente desde tiempos muy antiguos, la textilería surgió después de la cestería y se desarrolló con fuerza cuando los grupos humanos se asentaron y aprendieron a domesticar animales. En Chile, desde los tiempos precolombinos ya podían observarse tradiciones textiles: como la aymara, en el norte grande, y la mapuche en el centro sur del territorio. De esta última, existe evidencia arqueológica que permite asegurar que hace más de 600 años ya existía actividad textil, específicamente en la Región de la Araucanía. En ese entonces, se utilizaba la lana de chilihueque (lama guanicoe o guanaco) como materia prima.

La textilería mapuche recibió diversas influencias del mundo andino.

Sin embargo, su mayor desarrollo se dio con la llegada de los españoles. La introducción de la oveja como animal doméstico y la utilización de su lana, el acceso a anilinas y la oportunidad de comercializar o intercambiar tejidos con los españoles en la zona de la frontera –dada por el río Biobío– contribuyeron a un fuerte desarrollo textil.

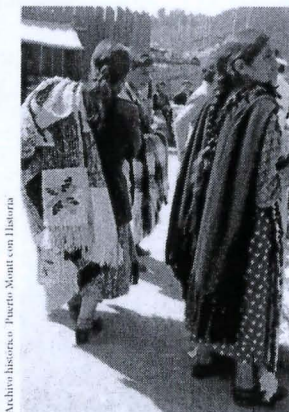
Más al sur, en las actuales regiones de los Ríos y Los Lagos, también se desarrollaron tradiciones textiles que recibieron influencia mapuche, las que se fueron adaptando y acomodando a sus realidades. Herederas de ello son la tradición textil chilota huilliche con influencia española y la tradición textil del Seno del Reloncaví, de carácter más mestizo.

Específicamente, en la Región de Los Lagos es posible encontrar el oficio textil por todas las diversas zonas: están las artesanas huilliche de San Juan de la Costa –expertas tejedoras de mantas, fajas y trarilonkos–; las del Seno del Reloncaví –con sus allombras, choapinos y frazadas–; las artesanas huilliches de Chiloé y sus antiguas frazadas brocadas, alfombras de flores, fra-

zadas con puntos “dado”, “pata de pollo”, “reversible”. Están aquellas tejedoras que habitan en la cordillera, herederas de la tradición mapuche de la Araucanía, y quienes están en la zona costera, herederas de la tradición textil chilota. Y, además, aquellas hilanderas de la provincia de Palena: que crían o acceden a ovejas de razas laneras, como la merina, y así pueden contar con

lana fina y larga. Su hilado es parejo, firme y delgado.

Todas estas tradiciones textiles, si bien son únicas y particulares, se hermanan en el uso de la lana de oveja como materia prima y del telar como herramienta de trabajo. En conjunto, conforman la múltiple, rica y bella tradición textil de la Región de Los Lagos.



Archivo histórico Puerto Montt con Ilustración

Razones de la cadena productiva

Para que esta tradición se haya mantenido por tanto tiempo y tenga vigencia hasta nuestros días, un elemento esencial ha sido la herencia o traspaso al interior de la familia. Y han sido las mujeres quienes han tenido un papel preponderante en este oficio, siendo quienes han desarrollado, mantenido y traspasado los saberes asociados a lo largo de cientos de años. Abuelas y madres han enseñado a hijas, nietas y nueras el arte de tomar un vellón y transformarlo en un tejido.

La cadena productiva comienza en primavera y verano, cuando las ovejas son despojadas de sus vellones y las artesanas pueden seleccionarlos y prepararlos, escogiendo aquellas partes más finas para los hilados

más delicados y exigentes, y aquella lana más corta para los hilados más toscos. El lavado es fundamental para lograr una buena calidad del hilado. Sin embargo, dependiendo de la tradición a la que pertenezcan las artesanas, se realizará antes o después de hilar el vellón. Para las artesanas de Chiloé y el Seno del Reloncaví, por ejemplo, lo normal es seleccionar aquellas partes del vellón menos sucias e hilarlas sin lavarlo. Así, el trabajo de hilar es más fácil, pues el "veri" o "grasa" de la lana hace que las fibras de vellón se unan más fácilmente al estirarlo y torcerlo. En el caso de las partes del vellón más sucias, estas hebras deben lavarse antes de ser hiladas, pues, de lo contrario, el hilado quedaría con tierra, pasto o semillas, sin poder limpiarse posteriormente. En ambos casos, los hilados se vuelven a lavar antes de tejer o teñir.

Aunque la mayor parte de las artesanas de la región mantienen el hilado tradicional en huso, algunas han incorporado la rueca para mejorar su rendimiento. Posteriormente, viene la etapa del aspado, es decir, trasladar el hilado desde el huso al aspa. Con esto se logra formar las madejas. Luego, el teñido, que realizan con anilinas o productos naturales del entorno. Después nuevamente el lavado, ovillado, urdido y tejido.

Si bien el proceso productivo general en la región es similar, cada tradición textil presenta diferencias. En Chiloé, San Juan de la Costa, Palena y Futaleufú, utilizan hilados torcidos para sus tejidos –es decir, unen y tuercen dos cabos o hebras–, mientras que en el Seno del Reloncaví lo hacen con hilados de un solo cabo o hebra. En algunos lugares

utilizan solo tintes naturales, en otro principalmente anilinas y en algunos combinan ambas técnicas tintóreas.

Razones de la oferta de productos

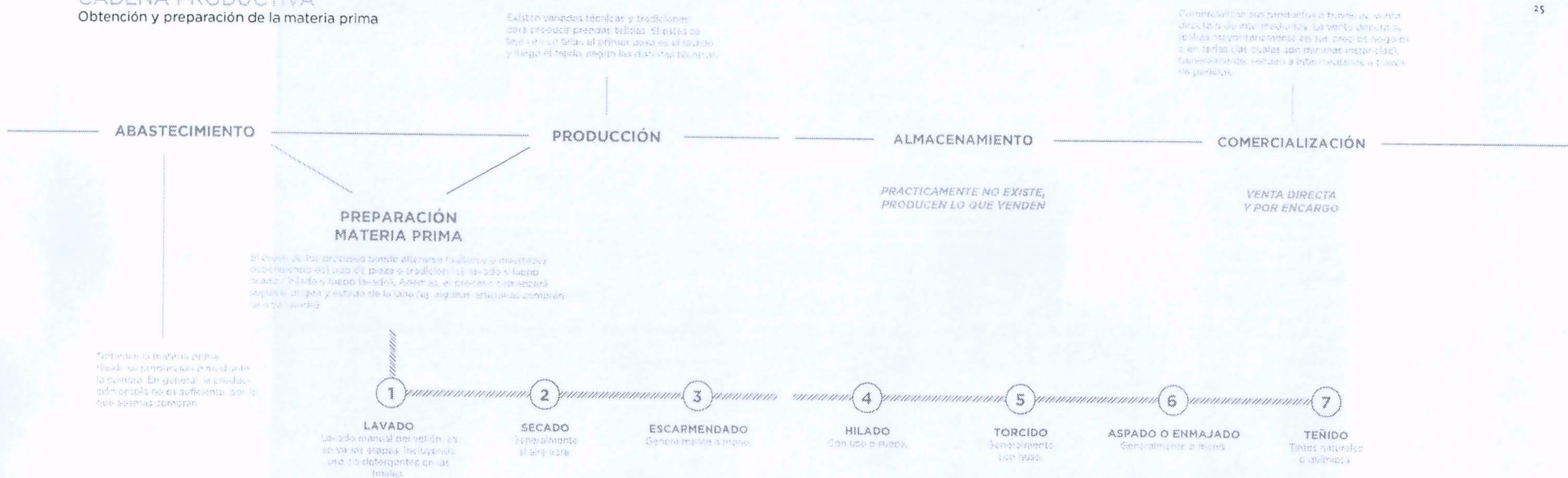
Como hemos señalado anteriormente, muchas de las artesanas tienen dificultades para acceder a lana de oveja de buena calidad. Incluso en aquellos lugares donde aún hay crianza ovina, como Chiloé, Palena o San Juan de la Costa, las artesanas no acceden con facilidad a los volúmenes ni a las calidades que requieren para sus trabajos.

En Chile –salvo en Magallanes–, la producción ovina está enfocada al abastecimiento de carne, no a la industrial textil. En la Región de los Lagos la situación es similar. Por

lo que las artesanas acceden a lana de razas carniceras o, en el mejor de los casos, razas multipropósito. Por otra parte, los productores no se interesan en realizar procesos de esquila y acondicionamiento adecuados al uso textil de la lana; la mayoría no cuenta con capacitación para hacerlo, ni con las instalaciones adecuadas, lo que también va en contra del acceso a un vellón de buena calidad y que resuelva los requerimientos de las artesanas. Asimismo, se ha visto que los productores ofrecen materias primas de mediana o mala calidad, imponen precios según su conveniencia, no aseguran un abastecimiento estable en el tiempo y no cuentan con conocimientos técnicos sobre el producto que venden.

Aún más específicamente, tenemos el caso de las artesanas tejedoras del

Reloncaví: sus predios y las condiciones climáticas no les permiten contar con un plantel ovino que satisfaga sus requerimientos anuales de lana. Los terrenos son escarpados, con mucho bosque y poca capa vegetal, por lo que no cuentan con empastadas adecuadas para una buena alimentación de las ovejas. Además, la gran cantidad de lluvias en la zona impide la crianza de ovinos especializados en la producción de lana. Por el contrario, las razas mejores adaptadas en esta zona son aquellas más rústicas y especializadas en la producción de carne, cuya lana es corta, gruesa y dura.



* El proceso presentado está basado en la experiencia de las artesanas textiles de la Carretera Austral, Región de Los Lagos.

EL PROYECTO

Manos a la obra

Un modelo innovador y sostenible, especialmente diseñado para el sector artesanal textil, es lo que la fundación se propuso lograr. Aquí, los detalles de este modelo piloto.

El proyecto se basó en **cuatro pilares** –propuestos como grandes objetivos–, los cuales debían regir todo nuestro actuar:

1. Lograr una oferta de lana de calidad que cumpliera con los requerimientos para el sector artesanal de la región, y que esta proviniera desde los proveedores locales.
2. Lograr un stock que permitiera abastecer a las artesanas durante gran parte del año, con foco en las artesanas de la red de la fundación.
3. Trabajar con precios justos y transparentes.
4. Todo esto a través de procesos formales.

CALIDAD

DISPONIBILIDAD

PRECIO JUSTO

TRANSPARENCIA

Banco de Lanas

En busca de un **modelo innovador** para mejorar la competitividad del sector textil artesanal tradicional.

Ejecución: noviembre 2016 – septiembre 2018

Financiamiento: SISP, BSC, ODS, FPA y BID

OBJETIVO GENERAL

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

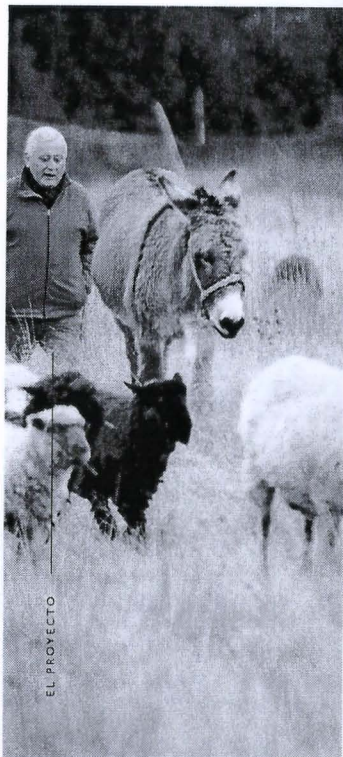
RESULTADO ESPERADO

Contar con un modelo de Banco de Lanas **específico para el sector artesanal**, que incluya un **modelo de sustentabilidad y el trabajo con productores locales**, de modo de fortalecer la cadena de productores artesanal textil y su competitividad, entendiendo que existe un mercado creciente para sus productos.

Se trata de una iniciativa innovadora, que puede servir de base para **replicarla y escalarla**, inclusive en otros rubros.

ETAPAS

1	2	3	4	5
Identificar y reclutar una Red de Proveedores de lana según requerimientos del sector artesanal.	Habilitar e implementar procesos de acopio e intercambio de lana en la Región de Los Lagos, así como los equipos de trabajo.	Diseñar un prototipo de modelo de gestión del banco, sostenible para pilotaje, que permita identificar las variables y procesos críticos.	Realizar un pilotaje que permita evaluar las distintas etapas/ unidades del modelo de gestión propuesto.	Diffundir el modelo generado y el conocimiento adquirido para la replicabilidad del proyecto.



Implementación del Banco

I. RED DE PROVEEDORES

Esta fue una etapa primordial y que planteaba un gran desafío, al ser un sector nuevo de trabajo para la fundación. De este modo, fue clave el apoyo del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA), Sociedad de Fomento Ovejero de Chiloé (SOFOCH), y del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), para apoyarnos en la conformación de un primer catastro.

Así, se llegó a un registro de 22 proveedores locales en la Región de los Lagos, los cuales fueron visitados previo a la temporada de esquila, con el fin de evaluar la calidad de la lana y las condiciones comerciales. Mediante un comité de selección de

lanas, se testearon las condiciones del predio, características del piño de ovejas y las condiciones de venta.

Estos proveedores fueron evaluados por el equipo completo, para llegar a una selección de 13. Luego, se diseñó un plan inicial de compra, que especificaba las cantidades aproximadas, precio, requisitos de la lana y fechas en que se compraría.

En el segundo ciclo, se complementó el catastro, logrando un rastreo de 60 proveedores, de los cuales se evaluaron y seleccionaron 50, para ser parte del Banco de Lanas. Para cada proveedor se realizó una ficha de registro y se ingresaron al sistema.

II. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO DE TRABAJO

Para la infraestructura, el desafío era conseguir espacios que permitieran almacenar grandes volúmenes de vellón, que tuviesen las condiciones para el almacenamiento seguro –buena ventilación, control de humedad, control de insectos– y que tuvieran fácil acceso para las artesanas. Este último punto fue la mayor dificultad para la zona de Chiloé, debido a la dispersión de las artesanas.

Finalmente, se implementaron **tres espacios de trabajo:**



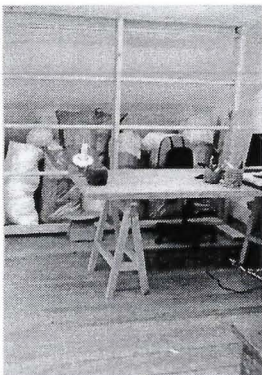
Centro de Acopio en INIA Butaicura, Chiloé (BL01)

Se realizó mediante la compra de un container de 12 pies, que fue habilitado con repisas y un pequeño espacio de trabajo para realizar los registros de las transacciones e ingresos. Actualmente, el lugar funciona solamente para acopio de vellón.



Centro de Acopio en Lenca, Carretera Austral (BL02)

Se trata de una bodega en un lugar estratégico, dado que está en la ruta de las tejedoras de la Carretera Austral, donde se encuentran cerca de 60 artesanas de la red de la fundación. Acá se almacena vellón, pero también está implementado para acopiar, realizar control de calidad y venta de lanas.



Sede de Acopio en
Puerto 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.

El equipo de trabajo se conformó, tanto en Chiloé como en Puerto Varas, con personas con funciones similares, quienes estarían bajo la dirección de la sede central en cuanto a la asignación de recursos y planificación. Sin embargo, en términos de operación, se administran de manera independiente. Ambas se vinculan con las otras áreas de la fundación, principalmente con los departamentos de Operaciones, Administración y Finanzas y Comunicaciones.

Encargado de Banco de Lanas zona: A cargo de la operación del Banco de Lanas; coordinación con

artesanas y productores, proceso de abastecimiento y venta.

Comité de selección de lanas: Conformado por dos asesores expertos del rubro de la artesanía y ovino y, al menos, dos artesanas. Este comité trabaja en la selección de proveedores y control de calidad de lanas.

Ayudantes: Se contratan en la temporada de compra y para temporada de ventas de lana. Apoyan a los encargados de banco, en cuanto a realizar sus funciones en terreno.

III. RED DE HILANDERAS

El trabajo de la fundación con hilanderas comenzó justo después del período conocido como “Mayo chilote”, en 2016, cuando la isla se paralizó por la contaminación de las costas. En ese tiempo, surgió el objetivo de apoyar el oficio de hilar, al que muchas mujeres habían vuelto frente a las crisis. Así, junto a la reconocida maestra artesana, Adriana Tureuna, se comenzó un piloto con hilanderas de Quemchi, para trabajar en hilados.

Sin embargo, la información disponible sobre las hilanderas

de la zona –hasta ese momento– era escasa y estaba desagrupada; además, no había homogeneidad en los productos. Por ello, para la implementación del proyecto del Banco de Lanas, la creación de una Red de Hilanderas era clave. Para poder desarrollarla, lo primero fue establecer algunos parámetros con respecto a la calidad y los tipos de hilados, pues no existía mucha información al respecto. Ello, dado que los hilados a mano son muy escasos a nivel global y, a nivel local, la diferenciación era casi nula.

En la creación de la Red de Hilanderas, se trabajó junto con otros

proyectos de capacitación. La idea era transmitir y mejorar el oficio en términos técnicos, así como lograr mecanismos de asociatividad entre las hilanderas de cada localidad. Estos proyectos fueron “Chile Todos y Todas”, junto al Ministerio de Desarrollo Social (2016) y “Mejora a la empleabilidad para artesanas y artesanos de zonas rurales”, ejecutado junto al Ministerio del Trabajo (2016 a la fecha). Así, hacia fines de 2017, se logró conformar la Red de Hilanderas, que hoy componen 60 mujeres que –asimismo– forman parte de la Red de Artesanías de Chile y que están **agrupadas según territorio**:

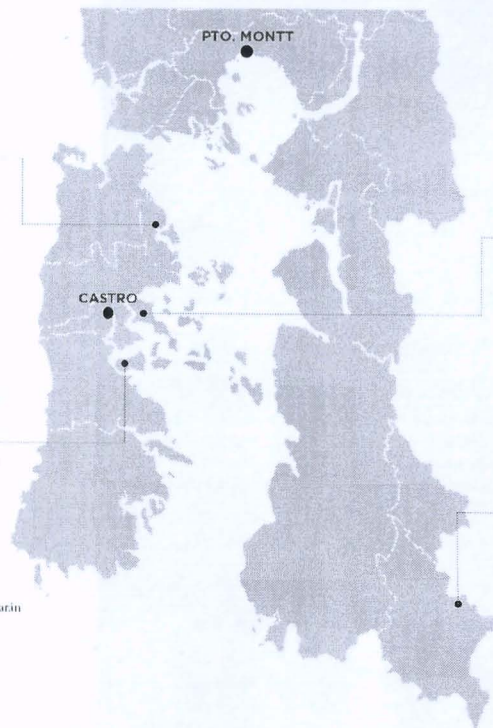
HILANDERAS DE LOS MIL PAISAJES QUEMCHI

Es el grupo más antiguo, compuesto por 17 mujeres de Quemchi y alrededores de la Comuna. Es un grupo bien consolidado que entrega hilados desde 2017 al Banco de Lanas, los cuales se caracterizan por ser de gran variedad y excelente calidad.

HILANDERAS DE PUQUELDÓN

Grupo compuesto por 13 mujeres de la comuna de Puqueldón, Chile. Se caracterizan por su buen cumplimiento, con muchas ganas y que ha demostrado aprendizaje en corto tiempo. Sus hilados son muy prodios.

Actualmente esta red continúa creciendo y, este año, se incorporarán las hilanderas de Cochamo.



HILANDERAS DE CURACO DE VÉLEZ

Está compuesto por 14 mujeres de la comuna de Curaco de Vélez, Chile. Se caracterizan por ser un grupo compuesto tanto por hilanderas como tejedoras muy activo.

HILANDERAS DE PALENA

Es el grupo más nuevo. Compuesto por 10 mujeres de Pálen. Se incorporaron a la Red de Hilanderas a fines de 2017, y se caracterizan por ser un grupo de muy buena respuesta, pese a la lejanía de donde viven. Sus hilados son de excelente calidad, siendo su especialidad los colores naturales.



IV. PROTOTIPO Y PILOTAJE

Se diseñó un prototipo que consideraba tres procesos clave: abastecimiento, venta y evaluación. Este prototipo fue dinámico. Si bien se contaba con un modelo a través del primer ciclo, e incluso del segundo, se iban realizando cambios y mejoras en "la marcha", para así ajustarse a los distintos requerimientos y con miras a volver eficientes los distintos procesos.

V. PRODUCTOS Y MODELO DE OPERACIÓN ACTUAL

La base para el diseño del modelo de operación fueron las siguientes:

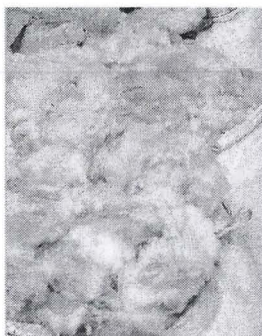
Enfocarse en el abastecimiento de lana a las artesanas tejedoras tradicionales e hilanderas.

Mantener una política de precios justa.

Ser eficiente en el manejo de los recursos y apuntar a la sostenibilidad.

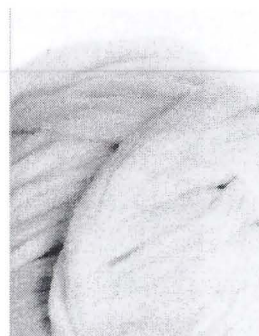
Productos

El Banco de Lanas ofrece distintos productos que van enfocados a distintos públicos. Mediante ellos, busca una estrategia de financiamiento compartido: generar ingresos que permitan subsidiar otros productos como los que son comprados por las artesanas.



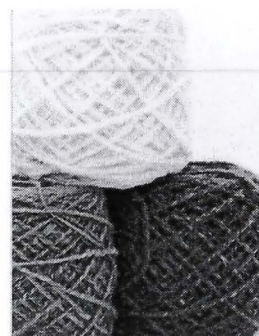
Vellón Sucio

Se trata de vellones de distintas razas de productores locales de la Región de los Lagos. Todos ellos han pasado por un riguroso control de calidad, de modo de asegurar que cumplen con los requisitos para las artesanas. Se clasifican según su origen, color y calidad.



Vellón cardado

Consiste en aquella lana limpia, desenredada y ordenada, que resulta luego del proceso de lavado y cardado a partir del vellón sucio. Ambos procesos actualmente son semi industriales. El lavado se realiza en Puerto Montt y el cardado en la Región del Maule. El producto resultante es una cinta de vellón que está lista para hilar o para tejer directamente en lo que hoy se llama "tejido XL".



Lana hilada

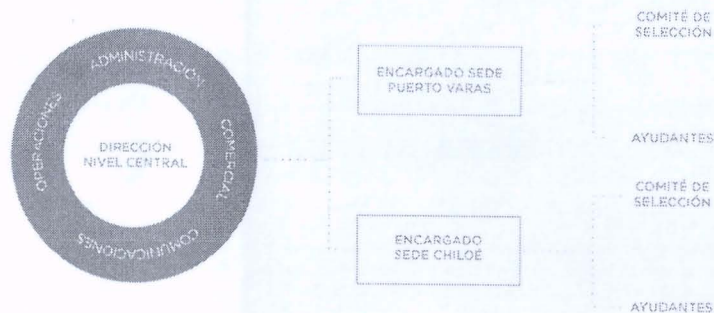
Se trata de hilados que han realizado la Red de Hilanderas conformada dentro de este proyecto. Los hilados son todos hechos 100% a mano, mediante huso. Se ofrece en formatos de madeja y ovillo de 200 gr, en una y dos hebras, y tanto en color natural, como teñidos con especies vegetales o químicas.



Otros insumos

Se trata de otros productos que se utilizan para el trabajo artesanal, a los cuales es difícil acceder –para las artesanas– por cantidades y lejanía de los centros de ventas. Actualmente, se ofrece anilina en bolsas de 100 gr. Este producto está solo disponible para las artesanas de la red.

Se trabajó con un equipo similar en cada zona, en articulación con la sede central.

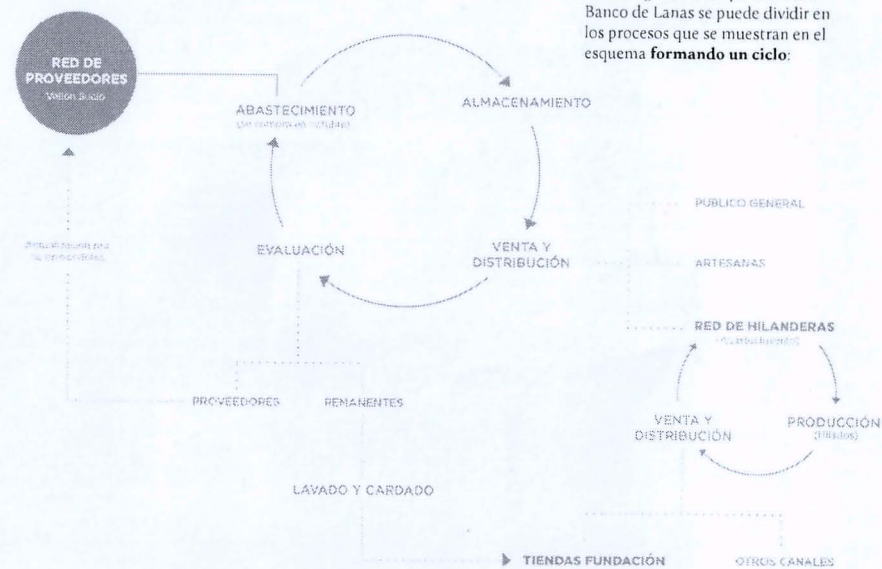


* ENCARGADO ZONAL
El encargado zonal es el responsable de la gestión y administración de la zona, en articulación con la sede central y la sede local.

* COMITÉ DE SELECCIÓN DE LANAS
El comité de selección de lanas es el responsable de la selección y evaluación de las lanas, en articulación con la sede central y la sede local.

* AYUDANTES
Los ayudantes son el personal que trabaja en la zona, en articulación con la sede central y la sede local.

A modo general, la operación del Banco de Lanas se puede dividir en los procesos que se muestran en el esquema **formando un ciclo**:



I. ABASTECIMIENTO

Considera selección de los proveedores, 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.

REQUERIMIENTOS PARA PROVEEDOR	FORMA DE ENTREGA DE LANA	CONTROL DE CALIDAD	CONDICIONES DE PAGO
LANA: Esquila del año. Saca y limpia, sin: Calzarra, dadillo, espines ni broza. Largo de mecha mínimo de 5 cm. No borrego.	Acopiar el total solicitado. Separar e identificar en los sacos: - Raza blanca/color - ID productor	Participación en la esquila e inspección del vellón. Si es que no se participó, control de calidad por inspección a la totalidad de los vellones.	Contra entrega, máximo 10 días después de recepción de la factura/boleto.

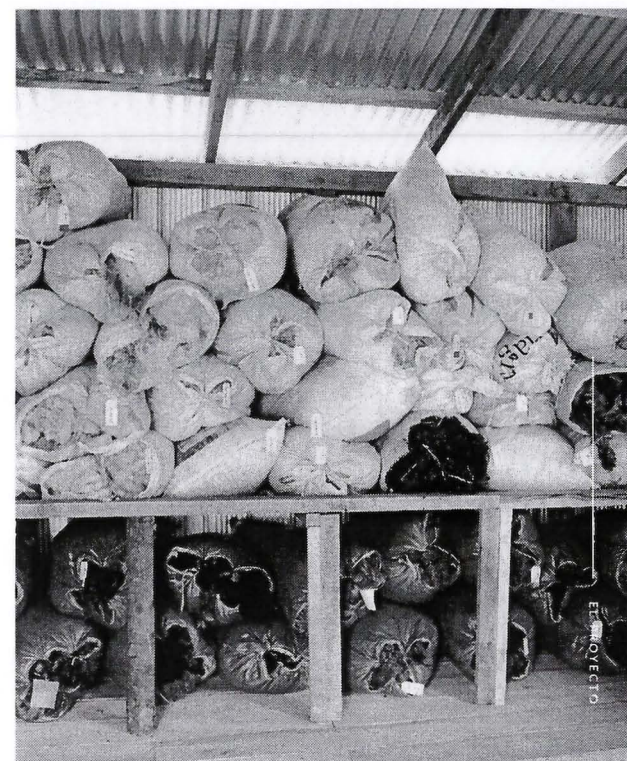
II. ALMACENAMIENTO

1. Vellón: Se almacena en sacos de alrededor de 10 kilos, 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.

2. Vellón cardado: Se distribuye entre los centros de acopio en formato de sacos de alrededor de 10 kilos y a las bodegas de las sedes de la fundación, donde se modificarán para su formato de venta. Este producto tiene menos requerimientos de almacenaje, ya que al estar la lana lavada y sin grasa, tiene menos probabilidades de podrirse.

3. Lana hilada: Prácticamente no se almacena, ya que una vez que ingresa a los centros, esta es distribuida inmediatamente a tiendas.

4. Insumos: Las anilinas se almacenan en los centros de acopio.



III. VENTA Y DISTRIBUCIÓN

Existen diversas modalidades de venta, en cuanto al pago y tipo de producto. Asimismo, los precios son acordados con artesanas y productores previamente.

En cuanto al pago

En las ventas, las compradoras pueden elegir los vellones que quieren comprar, abrir los sacos y revisarlos uno a uno. El único requisito es que no se pueden mezclar sacos, partir vellones, ni realizar devoluciones.

Según el tipo de producto

1. Vellón sucio y cardado: Se realizan ventas en los centros de acopio una vez al mes, en un día fijo de la semana. También existe la posibilidad de ventas itinerantes, para llegar a lugares más lejanos, pero estas deben ser gestionadas con instituciones locales que apoyen la logística y aseguren la asistencia de las artesanas.

2. Lana hilada: La lana es recibida en la sede de Puerto Varas, donde se realiza el control de calidad. Es entregada en madejas –ya que en este formato se previene la aparición de polillas–, y será ovillada en el centro de acopio de Puerto Varas mediante una ovilladora. Luego será etiquetada para su distribución. Desde ahí se distribuye a las tiendas de la fundación y su proceso de venta es el mismo de todos los productos.

Política de precios

Los precios de compra se acuerdan tanto con las artesanas como con los productores, al comienzo del ciclo. Luego del piloto, se cuenta con una tabla de precios para ambos (productores y artesanas), que fue confeccionada en base a ciertas variables: la experiencia de estos dos años; procesos de cálculo de costo; consideraciones de los precios demandados en el mercado –para el caso de los productos que se venden en tienda–; y consideraciones de la

disposición a pagar de las artesanas para los productos de los centros de acopio.

Junto a ello, los productos como materias primas para las artesanas generalmente implican grandes costos directos relacionados con el abastecimiento, almacenaje, traslado y la gestión de estos mismos. Este costo no es posible traspassarlo al precio. Por ello, entendiendo al Banco de Lanas como un proyecto social, es que se busca un mix de precio, donde los productos que tienen mayor demanda de mercado –hilados y vellón cardado– subvencionan o aportan a los costos de otros productos como el vellón sucio.

Modelo de sostenibilidad del banco

I. FONDO DE COMPRA ROTATORIO

Un elemento fundamental para la operación del banco es el modelo de Fondo de Compra Rotatorio. Esto se refiere a que el banco posee un capital inicial, que es un fondo exclusivo para la compra de productos; tal fondo siempre recuperará sus disminuciones y el dinero invertido en compra de lana se recuperará; ya sea cuando una artesana compra la lana, o cuando ella entrega sus piezas, en caso de que la lana haya sido entregada como anticipo (crédito en productos). Además, se considerará un margen

que contribuya a los gastos variables del Banco de Lanas y que permita apalancar las variaciones de precio. Durante el proyecto se logró conformar un fondo de compra de \$8.000.000, que está dado por el aporte inicial para compra de vellón.

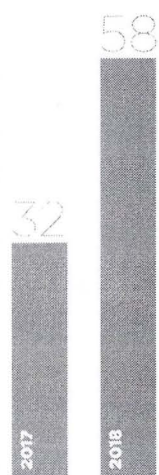
II. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

El Banco de Lanas tuvo una fuente de financiamiento principalmente externa a través de fondos públicos y aportes propios en articulación con proyectos en curso de la Fundación.

En operación, el modelo de financiamiento del banco considera trabajar un modelo mixto.

Esto quiere decir: financiamiento interno para los costos de administración; interno y externo para los costos fijos; y financiamiento propio del banco para los costos variables (este último se obtendrá a partir del margen de la venta de los productos terminados).

RED DE HILANDERAS

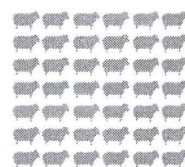
RED DE PROVEEDORES
(PRODUCTORES LOCALES)

2017

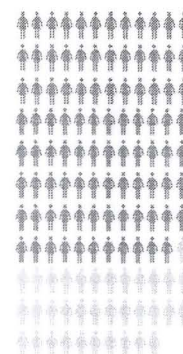


13

2018



43

ARTESANAS QUE SE HAN ABASTECIDO
(DEBANTE EL PROYECTO)130
ARTESANAS73% CORRESPONDE A LA
RED DE LA FUNDACIÓN

CANTIDAD COMPRADA DE VELLON

9.5
TONELADAS

9.595 KILOS / \$12.2 MILLONES

BENEFICIARIOS TOTALES DEL PROYECTO

199
PERSONAS

ARTESANAS, PRODUCTORES E HILANDERAS

Resultados

I. DESDE LA MIRADA DE LA FUNDACIÓN

Los resultados de este piloto –en base a los objetivos planteados– fueron muy satisfactorios. Logramos cumplir en gran medida, lo siguiente:

1. Ofrecer lana de buena calidad

Este es uno de los pilares fundamentales y, para ello, el paso inicial era poder identificar una Red de Productores con lana de buena calidad e ir mejorándola en el tiempo. Durante el primer ciclo, hicimos una selección mixta con los productores, dejando muchas veces en sus manos la selección –en base a nuestros parámetros de calidad– y solo realizando un control aleatorio de los vellones para su compra. Sin embargo, tuvimos problemas con la calidad de la lana, y de ello nos dimos cuenta al momento de venderla. Por eso, para el segundo ciclo implementamos medidas correctivas que consistieron, básicamente, en hacer un control de calidad riguroso a todo el vellón comprado. De este modo, hemos logrado ofrecer una lana de buena calidad tanto en Lenca como en Chilón. Ningún reclamo fue presentado durante el segundo ciclo.

2. Disponibilidad la mayor parte del año

Hemos logrado mantener stock durante todo el año. Ello tiene relación con haber tenido ventas por debajo de la demanda estimada, pero se cuenta con los mecanismos para sostener un aumento de demanda en el futuro. Solo para el caso de la lana de color, que es escasa, se consideró una cuota máxima de compra por artesana para los primeros meses de venta.

3. Precio justo

Logramos acuerdo entre productores y artesanas, sobre un precio para el vellón que a ambos los dejara conformes. El primer año –para el precio de compra– fueron aceptados los precios de los productores, mientras que para el segundo año fue necesario establecer una carta de valores fijos según raza, color y calidad. Frente a esto, algunos productores se mostraron descontentos y dejaron de participar. Se trata de un tema delicado, ya que para incentivar a los productores a realizar mejoras en la calidad de su lana, se debe pagar más. Pero, al mismo tiempo, las artesanas, en general, tienen una disposición más bien baja a desembolsar más dinero, pues no todas valoran la calidad en términos de precio. Por ello, establecimos dos calidades, por ende, distintos precios. Pese a lo anterior, se considera que en el piloto se ha logrado establecer un precio justo, según lo han expresado productores y artesanas.

4. Procesos y transacciones formales y transparentes

Tales como la utilización de boletas; transparencia en los precios a través de una lista de precios que se mantienen en el año; información antes de la compra; órdenes de compra; información antes de la venta.

Es importante destacar que, para el cumplimiento de los cuatro pilares mencionados, fue necesario avanzar en los siguientes puntos:

1. Red de Proveedores: Si bien actualmente contamos con más de 60 personas que conforman la Red de Proveedores, aún no hemos logrado un vínculo permanente con todos ellos. Para eso, creemos que es necesario más tiempo de trabajo y mayor cercanía con los productores, así como fortalecer alianzas con instituciones.

2. Red de Hilanderas: Hemos logrado una primera base para la Red de Hilanderas que esperamos siga creciendo.

3. Modelo de operación: Hemos logrado contar con un modelo de operación que está probado, que seguramente seguirá con cambios y mejoras, pero que ya nos permite tener una base de trabajo y evaluar el escalado, o replicarlo en otras localidades.

4. Sostenibilidad: Al ser este un proyecto con base social y cultural, en el cual no es posible lograr autofinanciamiento con su misma operación, es necesario realizar un modelo mixto, en el cual exista un financiamiento de instituciones que entreguen la base para operar (40%); involucrar a los beneficiarios –las artesanas y los productores– (10%); y lograr, a través de las ventas de los productos finales, los ingresos necesarios para los gastos variables (50%).

III. DESDE LA MIRADA DE LOS BENEFICIARIOS

A fines del primer ciclo de operación se realizó un estudio por la consultora Aliwen, para conocer el nivel de satisfacción de los beneficiarios del proyecto (artesanas y productores). La idea era conocer –desde su mirada– qué tanto nos estábamos acercando al cumplimiento de los objetivos y poder identificar aspectos a mejorar.

Este estudio se efectuó mediante encuestas, grupos focales y entrevistas en profundidad, todas acciones realizadas con artesanas y productores de las provincias de Osorno, Puerto Montt, Chiloé y Palena.

Visión de las artesanas

En términos cuantitativos, respecto al funcionamiento del banco, 74,1% indica un nivel de satisfacción bueno y 22,5% nivel de satisfacción regular. Ninguna artesana indica un nivel malo.

La principal motivación para comprar es la calidad de la lana.

Las artesanas señalan que el banco posee el vellón adecuado para una producción artesanal de calidad, por lo que califican positivamente la calidad y cantidad de materia prima disponibles, y los tipos de vellón que consiguen en el banco. Esto hace que la mayoría de ellas opte por adquirir lana en el banco.

El Banco de Lanas les ha permitido tener un acceso permanente a la materia prima, situación que antes no ocurría. Así, pueden satisfacer sus requerimientos de vellón y seguir confeccionando artesanías en otras épocas del año. Y, con ello, surtir de manera continua su oferta de artesanías a sus diferentes compradores.

Los sistemas de pago facilitan la adquisición de la materia prima, modalidad que se ajusta plenamente a sus posibilidades financieras.

Artesanas de la provincia de Llanquihue indican que el lugar de venta se adecua a sus necesidades, no así las artesanas de Chiloé. Para

las artesanas chilotas, el lugar de acopio y venta no es de fácil acceso. Señalan que la información recibida por parte de la fundación ha sido clara, oportuna y suficiente, y que los plazos indicados fueron cumplidos. Las artesanas se sienten parte del proyecto, en todo el proceso. Señalan que su opinión es escuchada y considerada, bajo la premisa que el banco fue creado para fortalecer su quehacer artesanal.

El banco ha cumplido con los objetivos que las artesanas conocían al momento de comenzar el proyecto y, en la mayoría de los casos, ha cumplido con sus expectativas, ya que les ha ofrecido acceso permanente a la materia prima que ellas requerían para su producción.

Visión de los productores

Existen dos tipos de productores:

1. Disconformes: Debido al nivel de exigencia respecto de la calidad del vellón requerida, han decidido restarse de los siguientes proce-

sos, argumentando que el nivel de selección es muy elevado. Por tanto, se quedan con mucho vellón que luego deben votar, quemar o enterrar. En términos económicos, les conviene seguir vendiendo a los antiguos compradores, quienes pagan menos dinero por el vellón, pero se llevan toda la producción. Por otra parte, hay casos aislados en que los tiempos de pago –por sus vellones de buena calidad– fueron excesivos.

2. Conformes: Este grupo está dispuesto a seguir manteniendo y mejorando la calidad de su producción y muestran alta satisfacción, especialmente por el precio de compra. Quieren participar en instancias de capacitación, para profesionalizar las técnicas de esquila, alimentación y genética de sus ovejas. Muchos presentan una visión a largo plazo: aspiran a construir vínculos con la fundación más allá de la relación “productor-comprador”, es decir, tienen la visión de comprometerse en el ciclo completo de producción, para así aportar –desde su rubro– a

que el Banco de Lanas se proyecte y mejoren las condiciones para todos.

Los productores conformes consideran que el precio fue justo y mayor al recibido por otros compradores con quienes habían realizado este tipo de transacción previamente. A pesar de ello, esta ganancia podría ser mayor, ya que hay aspectos que no se consideran del cuidado de sus ovejas: alimentación, espacios para el reguado de los animales, medicamentos para el cuidado de parásitos, entre otros.

Se destaca que 97% de los productores sí continuaría participando del proyecto, pues este les ha permitido tener un comprador seguro, lo que antes no ocurría.¹

¹ Este porcentaje es en base a los productores entrevistados (39). La mayoría de los disconformes no asistieron a la convocatoria del estudio.

CONCLUSIONES

Aprendizajes y desafíos de esta primera etapa

Muchísimas y diversas han sido las enseñanzas que hemos obtenido a partir de la implementación de este piloto. Aprendizajes y desafíos que se presentan como objetivos claves para el éxito y sostenibilidad del Banco de Lanas.

Aprendizajes

I. CALIDAD DE LA LANA

La calidad de la lana es –sin duda– la variable más relevante; no la podemos obviar. Tampoco se pueden mermar los esfuerzos por mantener el nivel de calidad esperado, pues precisamente es este el factor que más valoran las artesanas y el gran motivo por el cual deciden comprar en el banco. Para ello debemos considerar:

1. Características: Incluso dentro de una localidad o proveniente de un mismo piño, la lana es un producto muy irregular. Depende de

muchos factores: desde la genética de las ovejas o los cuidados del ganado, hasta las condiciones de esquila. Junto a ello, la lana cambia de peso según las condiciones de humedad y de estructura. apel-mazándose en caso de no tener la aireación necesaria, o si está mucho tiempo almacenada. Lo anterior es relevante de considerar, ya que es muy difícil a priori saber si un productor cosechará buena lana o no. Así, la calidad real se conoce al momento de la compra.

2. Criterios de calidad: Para clasificar una lana de buena calidad, los criterios de la industria textil incluyen factores como el largo de mecha, la finura (medida en

micrones), o la elasticidad. Sin embargo, estos no son aplicables para el sector artesanal: en este, es cada artesana quien tiene sus propios criterios, según el tipo de producto que realice con la lana, y el proceso que necesite para ello.

Para las tejedoras tradicionales e hilanderas de la Región de los Lagos, la calidad está determinada por: la limpieza del vellón –especialmente que no tenga espinas o broza, pues el lavado suele correr por cuenta de ellas–; que tenga un largo aceptable; y que sea lo suficientemente compacto para hacer hebra y blando para abrirlo fácilmente. Eso es lo que hace la diferencia.

Algunos de estos criterios son objetivos, mientras que otros dependen del gusto de cada artesana. De ahí que es fundamental que las artesanas participen del proceso de abastecimiento del banco (compra de vellones a productores), en la selección de estos mismos, y que los procesos de venta les permita la elección individual del vellón que comprarán.

3. Proceso de control de calidad: El control de calidad aleatorio a los vellones que se compran, no garantiza la calidad de estos. Por ello, debe chequearse uno a uno, e idealmente en el momento de la esquila. Especialmente en esta etapa del proyecto. Es posible que, a medida que los productores se vayan involucrando, logren poder realizar ellos mismos una selección adecuada.

II. PROCESOS RELEVANTES SON CAROS

Si consideramos todos los factores antes expuestos, los procesos relevantes para asegurar el cumplimiento de los objetivos son costosos. Desde distintas miradas, requieren gran inversión de tiempo, de recursos humanos y de recursos económicos, para poder ser desarrollados de buena forma. Estos son:

1. Abastecimiento: El proceso de acondicionamiento, selección y control de calidad de los vellones uno a uno, requiere de mucho tiempo y de equipo humano, dado los

volúmenes de compra. Asimismo, al focalizarnos en pequeños productores locales y –considerando que las esquilas no suelen ser realizadas en las fechas programadas (factores climáticos, entre otros)– no es posible generar economías de escala en los traslados de equipo y vellones.

2. Almacenamiento: Como hemos expresado, es necesario contar con algunas condiciones mínimas para mantener la lana durante gran parte del año. Por otra parte, los vellones ocupan gran volumen y, en tercer lugar, se deben considerar puntos de almacenamiento que idealmente sean los mismos de venta, y de fácil acceso para las artesanas. La ubicación de estos es de una relevancia estratégica y de ella depende el éxito o fracaso del punto de venta. Sin ir más lejos, en Lenca funcionó precisamente porque las artesanas de la red están ubicadas en una zona relativamente cercana, mientras que en Chiloé fue muy difícil, por la dispersión de las artesanas.

3. Venta: Es un proceso lento y un poco engorroso, pues se debe intentar no confundir los vellones de los distintos productores, para así mantener un buen control de inventario y trazabilidad de los productos. Además, la selección de los vellones a comprar por parte de las artesanas es lento y desordenado, precisamente porque ellas eligen el vellón que compran, lo que implica extraerlos de los sacos. Es por esto que se requiere de recursos humanos que realicen esta venta y resguarden un proceso transparente y formal.

4. Mejora de la calidad: Esta pasa por el esfuerzo de los productores, lo que implica recursos, ya que deben mejorar los predios, la alimentación y las condiciones de esquila. Todo esto significa costos adicionales para ellos, que en el corto plazo no se ven reflejados en el precio.

III. PRECIO JUSTO

La fijación de precio justo –tanto para productores, artesanas e

hilanderas– ha sido un proceso muy complejo, pues no bastan los parámetros económicos ni ajustarse solo a cálculos teóricos; lo primordial en un precio justo es considerar factores culturales y valoraciones de los distintos actores. Además, en este modelo el precio de compra fijado para algunos actores influye directamente en el costo de compra para los otros: esto, sumado a que nos encontramos en un escenario en el cual existía un mercado informal y precios irregulares.

Lograr un precio justo ha sido un desafío, y hemos aprendido que la comunicación es fundamental. Es importante trabajar los precios con cada actor, considerando sus realidades y potencialidades de venta de sus productos, teniendo también un modelo que considere la "subvención" entre productos, y asumiendo gran diferenciación según calidades. Tales han sido las claves para lograr establecer listas de precios que, hasta el momento, tienen conformes a todos los actores, según declaran ellos.

Mención aparte merecen los hilados. Primero, porque en la conformación de la Red de Hilanderas existen intrincadas redes de apoyo y lealtades entre las artesanas, que deben ser tratadas con especial atención. Se trata de un oficio tradicionalmente subvalorado, si se piensa en las horas que le toma a una mujer poder hacer un kilo de hilado. Por estas razones, los hilados a mano requieren de una mirada distinta: no sirven los parámetros dictados por la industria en cuanto a los requerimientos que tiene un buen vellón. Muchas veces, lo contable queda supeditado a valores poco visibles: la solidaridad, la posibilidad de ayudar a vecinas al entregarles hilado, que sea una actividad que las anima y enorgullece, etc. La hiladura no solo les permite a las artesanas generar ingresos, sino conectar con sus raíces: es la visibilización de un oficio ancestral que económicamente requiere de un precio más alto.

IV. ARTICULAR E INVOLUCRAR

Hemos observado que el Banco de Lanas no es autosustentable, ni debe ser entendido como un negocio. Se trata de un proyecto más bien social, que busca beneficios para el sector artesanal y productores locales, y que no se puede medir en relación a un resultado económico positivo, sino que debe evaluarse en términos de las mejoras que es capaz de proporcionar para productores y artesanas, así como la oportunidad que brinda de preservar el oficio.

En este sentido, cabe destacar que el Banco de Lanas se constituye en una ayuda directa y muy concreta para las artesanas: se trata de un esfuerzo para poder suplir necesidades que no estaban siendo cubiertas, por múltiples factores.

Sin embargo, para garantizar este beneficio, se requiere de inversión económica, la cual podría reducirse de manera importante, si existe una articulación con otras instituciones

y se logra involucrar a los artesanos y productores. Ello, pues se aprovechan sus capacidades ya instaladas y su know-how, que es mucho mayor al de la fundación. En este contexto, hemos identificado algunas oportunidades, en relación a los siguientes aspectos:

1. Requerimientos de capacitación y fomento: Existen instituciones públicas cuyas líneas de trabajo incorporan capacitación y fomento, por lo que podrían ser un apoyo.

2. Proceso de abastecimiento y relación con los proveedores:

Existen instituciones con capacidad instalada en las localidades donde se encuentran los productores, que cuentan con recursos humanos y logística. Además, los proveedores son beneficiarios de sus programas.

3. Selección y acondicionamiento de lanas: Es posible que las mismas artesanas puedan aportar, involucrándose en estos procesos.

4. Procesos de inventario, etiquetado y venta en centros de acopio: Tal como en el punto anterior, las artesanas podrían aportar en estos procesos.

5. Lana residual: En el proceso de selección existe lana que no es comprada por el banco y, para los productores, es un costo quedarse con ella. Si bien esta lana no sirve para el banco, es factible articular redes con otro tipo de compradores, que la pudieran utilizar para diversos fines.

V. TRANSPARENCIA EN LOS PROCESOS

Este es un punto clave. En el caso de los productores, es vital cuidar la transparencia en el primer acercamiento, mostrando en forma clara y precisa cuáles son nuestras condiciones para concretar una compra. Sabemos que somos exigentes en muchos aspectos, pero también entendemos que el compromiso del productor con el fin último de este proyecto, puede ayudar a que

la cadena de valor se fortalezca. Ya en el segundo ciclo del banco, hay productores que están 100% involucrados con esta misión.

En el caso de las artesanas, la transparencia tiene que ver con incorporarlas en el proceso de selección; se trata de una práctica que ha sido piedra angular en la legitimación del banco entre ellas. Las artesanas conocen el funcionamiento del Banco de Lanas, desde que este comenzó. También sus dificultades y progresos. Es una conversación que tenemos con ellas en forma permanente. Por lo anterior, creemos que el compromiso de las artesanas con el banco está cada vez más consolidado.

Conclusiones

I. SOBRE LA EDUCACIÓN, SENSIBILIZACIÓN Y DIFUSIÓN

Artesanas: Transmitir y apoyar la idea de la importancia de trabajar con una lana de buena calidad; que el pagar un precio mayor por cali-

dad significa poder lograr mejores utilidades, desde el punto de vista de reducción de horas de trabajo. Que su hora de trabajo tiene un valor. Por otra parte, en el caso de las hilanderas, hay dos desafíos que quedan pendientes: 1) Lograr formatos de entrega homogéneos y del estándar que solicita la fundación, y 2) Lograr una línea de hilados para las mismas tejedoras.

Productores: Trabajar en pequeñas mejoras que puedan realizar, que no implican grandes costos y que mejoran la calidad de la lana. Desde algo tan básico como poner un plástico en el suelo, al momento de la esquila. Otro desafío para los productores es asociarse. Muy pocos lo están, y la asociatividad –en términos de los procesos de venta– podría ser de gran apoyo para la optimización del proceso de abastecimiento, en especial en lugares como Palena; zona en la que existen productores que tienen buenos animales, aunque muy carenciados y sin mercado para vender su producción.

Consumidores: Es necesario que los consumidores finales valoren los productos hechos a mano y con materias primas locales. Esa valoración podrá reflejar en un mayor valor económico de los productos y, con ello, potenciar un círculo virtuoso que incentiva a los artesanos y productores a trabajar con materia prima de buena calidad.

II. LOGRAR UN MODELO EFICIENTE Y SOSTENIBLE

No hablamos de la sustentabilidad, sino de la sostenibilidad, entendiéndola como la forma en que se puede mantener un proyecto en el tiempo bajo ciertas condiciones "ambientales" o externas. Para ello se requiere:

1. Reducción de costos: Un gran desafío, considerando que no queremos mermar calidad.

2. Modelo mixto: Sería fundamental lograr un modelo de financiamiento en que la fundación –además de otros aportes– cubran los costos fijos. Los costos variables, en cambio, sostenerlos a partir de los

propios ingresos de los productos del banco. Dicho de otro modo, es esencial lograr un equilibrio entre ambos: entre el financiamiento externo o subvención, y el propio, dado por los ingresos.

3. Productos con valor agregado:

Se debe trabajar fuertemente en el desarrollo de productos que den valor agregado a la materia prima, como lo es ahora el vellón cardado e hilados. A partir de este tipo de productos, se puede obtener el margen necesario para subsidiar los precios del vellón sucio.

4. Ampliar la cartera: Aumentar la oferta de productos a otros insumos que requieren las artesanas. Como las anilinas de buena calidad a buen precio, por ejemplo, cuya incorporación fue un éxito. Un pendiente en este punto, es la incorporación de venta de hilados para artesanas, pues varias los compran hechos, para poder tejer.

5. Mercado para los productos artesanales: Es clave la existencia de un mercado para los productos

finales de la cadena de producción, es decir, de las piezas textiles. Así, será posible que el oficio artesanal textil se mantenga en el tiempo y se incentive, con lo cual crezca la demanda de lana de calidad.

III. AMPLIAR Y REPLICAR

Aunque se ha observado que el Banco de Lanas es una solución real al problema de acceso a materias primas que presentan las artesanas de la Región de Los Lagos, creemos que esta es una problemática transversal a los distintos oficios y materialidades. Esperamos que este modelo sirva para futuras réplicas, en cuanto al abastecimiento de lanas en otras regiones, pero también como un sistema que puede permitir realizar nuevas experiencias piloto con otras materialidades, ajustándose a las particularidades de cada oficio y localidad.

IV. ARTICULAR E INVOLUCRAR

En la medida que productores y artesanas validen este modelo y reconozcan sus beneficios, es posible

que se involucren de manera directa cada vez más en sus procesos. Incluso, a largo plazo, se podrían armar pequeños bancos locales que sean administrados por los mismos artesanos/productores. Para ello se requiere tiempo, capacitación y el compromiso de cada uno de ellos.

También en esta dirección, vendría realizar algunas actividades de vinculación entre productores y artesanas, para generar un diálogo entre ambas partes; que se conozcan y comprendan sus requerimientos y limitaciones.

Por otro lado, observamos que muchos de los procesos es posible hacerlos más eficientes con la participación de otras instituciones públicas, donde estos procesos están en directa relación con su misión. Es nuestro desafío poder unirnos y articular a distintas instituciones, con el fin de lograr que este sea un proyecto de muchos.

Acerca de la lana

Natural, segura y sana, la lana es una fibra textil viva, capaz de adaptarse al entorno. Su uso se puede rastrear desde hace 9.000 años y, si bien su mercado ha disminuido con la aparición de fibras sintéticas, sus características únicas la mantienen vigente.

Una fibra con historia

Tradicionalmente, la lana se ha ligado a su uso más común: la confección de prendas de vestir. Una práctica que puede rastrearse en la historia, en la domesticación de la oveja, hace 9.000 años. Actualmente, no solo se usa para la confección de vestimenta, sino también para sábanas, frazadas, capas para caballos, carpetas o aislantes térmicos. Incluso, es utilizada para absorber olores y ruidos molestos de maquinaria pesada o equipos de sonido. A pesar de lo anterior, la participación de la lana en el mercado textil se ha visto afectada por el desarrollo de otros tipos de fibras. Desde los

años 70 y hasta hoy, el avance de las fibras sintéticas ha sido progresivo, dejando a las naturales con solo 35% del total de fibras producidas mundialmente y, a la lana, solo con 1,5% de todo el conjunto de fibras textiles producido.

Situación actual en Chile

Según datos registrados en 2015 por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en el país se dispone de una dotación de 2.185.449 de ovejas a nivel nacional; concentrándose más de 75% en la Región de Magallanes.

Por otra parte, en la zona central, la mayoría de la lana producida

actualmente es de origen Suffolk, la cual se destina al rubro artesanal o de confección de prendas patrimoniales. La causa de esto es, más bien, la consecuencia del poco desarrollo del sector lanero en la producción ovina, que enfrenta serios problemas de comercialización y producción ligados a bajos precios, falta de razas especializadas, falta de infraestructura de producción, desconocimiento de protocolos y buenas prácticas por parte de los productores de lana y la baja calidad a nivel industrial. Lo anterior se ha dado -en gran parte- por la preferencia a impulsar el desarrollo de la producción de carne en desmedro de otras áreas. Esto, específicamente se debe a un tema económico, y también al apoyo desde instituciones públicas para incorporar razas carniceras a la explotación agrícola, para incentivar el aumento en los ingresos campesinos.

Sin embargo, esta realidad no siempre fue así. La actividad lanera tuvo un período muy interesante hace 50 años, principalmente en el secano costero de la IV, V y VI regiones, que eran zonas con gran tradición lanera, asociada a la raza merino. La introducción de fibras sintéticas y la disminución del precio internacional de la lana provocaron el colapso de la industria de la lana en la región, trayendo como consecuencia que se terminaran muchos de estos rebaños y que se introdujese masivamente la raza Suffolk Down.

Características únicas

Se dice que la lana está viva: ello, porque es una materia prima que cambia de textura y de contextura en forma permanente. Por la composición de su fibra, por ejemplo, absorbe humedad si está en un ambiente

húmedo y dentro de sacos; pero la pierde, si está en un ambiente seco y el vellón está suelto, o fuera del saco. Incluso, pierde peso.

En cuanto a su textura, el paso del tiempo hace estragos en los vellosos. Si no son ventilados y recirculados con regularidad, se empieza a producir un apelmazamiento dentro del saco que termina por transformar el vellón en una estructura dura intratable que no serviría ni para rellenar un colchón.

Se trata de una fibra especial: es natural, es decir, es un producto renovable, sostenible, biodegradable, de bajo impacto en la huella de carbono y muy eficiente en el uso de la energía. Es segura, pues -a pesar de contar con un punto de combustión mucho más alto que el algodón u otras fibras sintéticas- tiene una baja tasa de diseminación de flama,

es resistente al fuego, protectora de radiación UV y reductora de electricidad estática. Y es sana, ya que es respirable, controla la humedad, no produce alergias, absorbe tóxicos químicos y reduce el sonido.

Ninguna otra fibra natural tiene las características de la lana: su elasticidad, su rizado y su crecimiento en clúster o grapas, hacen que sus fibras se adhieran unas a otras fácilmente, además de permitir la retención del calor. De ahí sus cualidades térmicas. La cantidad de rizos que la fibra posea definirá la finura de ésta, identificándose mayor finura mientras más rizos posea. En contraste, el pelo no posee este rizado, por lo que estas fibras casi nunca logran adherirse para formar una madeja y no poseen la misma propiedad térmica.

Tres conceptos esenciales

I. VELLÓN

Es la compleja asociación de diferentes tipos de fibras, secreciones glandulares, descamaciones epiteliales, impurezas naturales o agregadas –tierra, arena, semillas, detritus– que cubre el cuerpo del ovino. Mantiene la temperatura corporal y funciona como aislante entre el cuerpo del animal y el medio ambiente. La mecha es la unidad del vellón, constituida por un conjunto de fibras unidas por las secreciones glandulares (suarda), por la estructura escamosa de la fibra y por las ondulaciones o rizos, característico de cada raza.

II. VELLÓN DE MALA CALIDAD

Sin estructura e indefinido. Lana áspera y pegajosa al tacto debido a una mala lubricación; de ahí que permanezca húmeda por mucho tiempo. Este factor de lento secado predispone a la lana a enfermedades, hongos y bacterias, las que se traducen –finalmente– en decoloración.

III. VELLÓN DE BUENA CALIDAD

De color blanco puro, mechas de buen tiro, suave al tacto y protegido por abundante cantidad de cera fluida. Debe poseer una arquitectura adecuada, que le permita secarse rápido ante el mojado. Tiene ondulaciones o rizos uniformes, desde la base hasta la punta de la mecha, y muy buen nervio o resistencia.

Siete aspectos relevantes al momento de conocer una fibra

1. Rendimiento al lavado: Relación resultante entre peso de muestra sucia y aquel de la muestra limpia y seca, considerando un cierto porcentaje de humedad.

2. Diámetro promedio de la fibra: Medida de mayor importancia que define el destino industrial de la fibra. Es reconocido como “finura” y su unidad de medida son micras.

3. Cantidad y tipo de contaminación vegetal: Representa toda aquella materia orgánica de origen vegetal –núcleos duros, semillas, hojas y pastos– presentes en la lana. Se determina como porcentaje sucio.

4. Largo de mecha: Medición promedio de largo de la fibra.

5. Regularidad y uniformidad del largo de mecha: La resistencia a la tracción es un indicador de solidez y firmeza de la mecha, al ser estirada.

6. Suavidad, lustre, ondulaciones y color después del lavado: Son componentes que responden ampliamente a la raza y se definen como atributos específicos de cada tipo de lana.

7. Factor picazón: Carácter no técnico de la fibra, cuyo origen es de cada raza. El parámetro se relaciona con el grado de confort que brinda la prenda en un determinado usuario.

AGRADECIMIENTOS

Este ha sido un proyecto fruto del esfuerzo y compromiso de muchas personas e instituciones quienes creen en que es posible mejorar las condiciones para aumentar la competitividad del sector artesanal y, con ello, contribuir a la preservación de los oficios tradicionales.

Agradecemos a todo el equipo de trabajo, tanto al equipo específico formado para este proyecto, como del equipo de la Fundación Artesanías de Chile; instituciones que nos apoyaron tanto económicamente como a través de sus capacidades instaladas; asociaciones y productores, quienes confiaron en nosotros para comenzar un trabajo conjunto. Y principalmente a las artesanas e hilanderas que han comprometido su trabajo y han compartido sus saberes de forma desinteresada.

Paula Abarea / *Directora de Proyecto* Carolina Oliva / *Asesora Textil, Puerto Varas* Trinidad Flaño / *Asesora Textil, Chile* Rocio Alvarado / *Encargada Sede Banco de Lanas Puerto Varas* Phillipe Willaume / *Encargada Sede Banco de Lanas, Chile* Deisy Cona / *Ayudante Banco de Lanas Chile* Paulo Guarda / *INIA* Sandra Coppia / *Asesora* Leonila Chávez, Gladys Cabero, Luzmenia Igor, Teresa Olavarría, Érica Hernández, Rosa María Chávez, Nelly Balcazar / *Artesanas, Curileon Austral* Adriana Turcuna, Paulina Chiscao / *Artesanías Chile* Brígida Viveros, Leticia Leal / *Artesanas Putalepu* Anita Paillamil / *Artesana Temuco*

AGRADECIMIENTOS

INIA / *Instituto de Investigación Agropecuaria* FIA / *Fondos para la Innovación Agraria* FOMIN / *Fondo Multilateral de Inversiones, del grupo BID* INDAP / *Instituto de Desarrollo Agropecuario* SOFOCH / *Sociedad de Fomento Chagco y Balc* Ministerio de Desarrollo Social Ministerio del Trabajo FOSIS / *Fondo de Solidaridad e Inversión Social*

