



Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO ENERO 2017 - JUNIO 2017

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Creación de Banco de Materias Primas y apoyo a la comercialización de Artesanías

Nro. Proyecto: CH-T1185 - Proyecto No.: ATN/ME-15885-CH

Propósito: Potenciar y Fortalecer la cadena de valor del sector artesanal.

País Administrador

CHILE

País Beneficiario

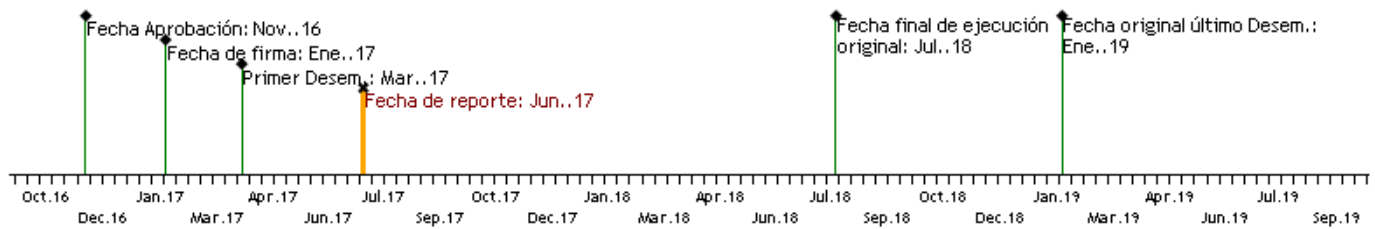
CHILE

Agencia Ejecutora: Fundación Artesanías de Chile

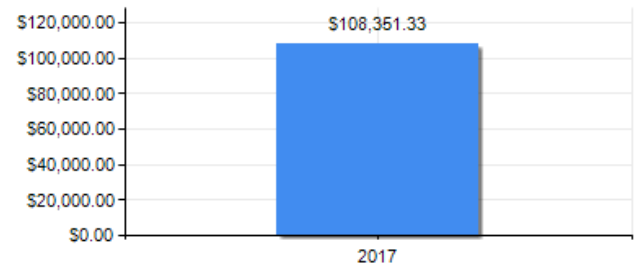
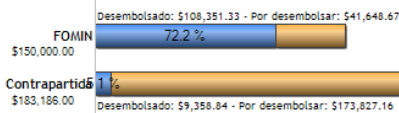
Líder equipo de diseño: MONICA OHTSUKA

Líder equipo de supervisión: CAROLINA CARRASCO

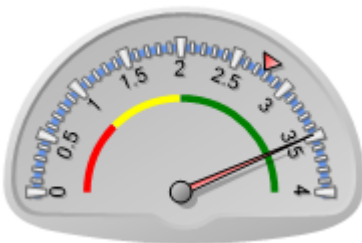
CICLO DEL PROYECTO



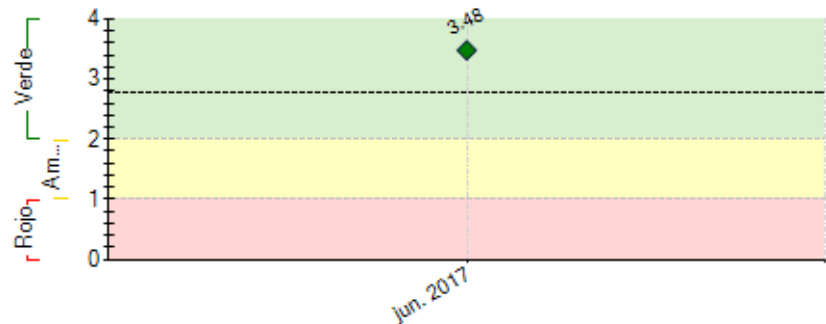
RECURSOS



PUNTAJE DE DESEMPEÑO



Promedio FOMIN: 2.768



----- Promedio desempeño FOMIN

RIESGOS EXTERNOS

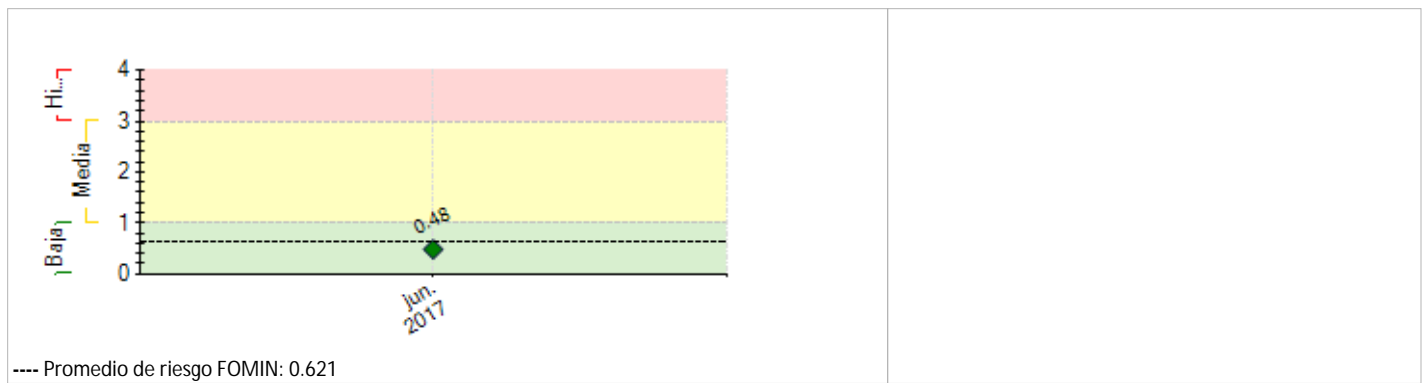
CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Riesgo

Administración Financiera: Media

Adquisiciones: Media

Capacidad Técnica: Baja



SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Banco de lanas:

Durante el primer periodo de la creación del banco de lanas se han llevado a cabo las siguientes actividades: Lista evaluación y selección de proveedores, compra de vellones sucios, habilitación de centros de acopio, conformación del equipo de trabajo, acopiamento de los vellones, venta y distribución de vellones, creación de una red de hilanderas e inicio de capacitaciones de hilanderas. Los mayores desafíos y donde han estado los mayores aprendizajes han sido el conocer la cultura de la isla de Chiloé y las diferencias en necesidades de las artesanas del continente con las de la isla. Además de ajustar el banco de lanas dentro del modelo actual de ventas de la Fundación.

Apoyo a la Comercialización:

Durante el primer semestre se realizaron las siguientes actividades comerciales: 1.- Participación en la feria ambiente de Frankfurt, Alemania. 2.- Realización de prospección de mercado de Europa. 3.- Participación en la Feria The fair trade show, Toronto, Canada. Durante estas ferias y prospecciones se contactaron 31 potenciales, desarrollamos 2 nuevos catálogos de productos. A la fecha se han vendido USD 8000 a mercado extranjeros. Además se habilitó la plataforma Alibaba para la búsqueda de potenciales clientes internacionales. El mayor desafío es que no existen bases de datos de mercados para esta industria en particular. Para solventar esto se trabajó estrechamente con las oficinas comerciales de Prochile.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Indicadores		Línea de base				Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Fin:	I.1	Aumento de ingresos de los artesanos beneficiarios del proyecto	0						10	0	
			Ene. 2017					Jul. 2018			
Incrementar los ingresos de los artesanos de Chile.											
Propósito: Potenciar y Fortalecer la cadena de valor del sector artesanal.	R.1	Aumento en la Transferencia de dinero hacia el sector artesanal por el proyecto (330100)	0	20				50	0		
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
	R.2	Número de empresas que adoptan nuevas prácticas artesanales (230100)	0	100				200	0		
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
	R.3	Valor promedio de las ventas anuales a nuevos mercados de exportación (en US\$) (330600)	7000	10500				13125	0		
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
Componente 1: Abastecimiento: Creación de un Banco de Materia Prima	C1.1	Volumen de lana transada por el banco	0	4				6			
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
	C1.12	Número de personas que acceden a productos y/o actividades de transferencia de conocimiento (110200)	0	50				100			
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
Peso: 33%											
Clasificación: Satisfactorio											
Componente 2: Apoyo a la Comercialización	C2.1	Cantidad de empresas extranjeras que realizan pedidos.	4	8				12			
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
	C2.12	Cantidad de empresas contactadas y visitadas en las prospecciones	0	15				25			
			Ene. 2017	Dic. 2017				Jul. 2018			
Peso: 33%											
Clasificación: Satisfactorio											
Componente 3: Gestión del Conocimiento	C3.1	Audiencia de jornada de difusión	0					50			
			Ene. 2017					Jul. 2018			
	C3.12	Número de personas que acceden a productos y/o actividades de transferencia de conocimiento - Alcance de Publicación (número de personas que reciben la publicación)	0					1000			
Peso: 34%											

Clasificación: Satisfactorio	digital) (110200)	Ene. 2017				Jul. 2018		
------------------------------	-------------------	-----------	--	--	--	-----------	--	--

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Creación de red de Hilanderas	1	Jul. 2017			
H3 Habilitación de la plataforma digital internacional	1	Jul. 2017			
H1 Condiciones previas	6	Jul. 2017	6	Mar. 2017	Logrado
H2 Capacitación de una red de Hilanderas	1	Ene. 2018			
H4 publicación digital e impresa del modelo	1	May. 2018			

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO*[No se reportaron factores para este período]***SECCIÓN 4: RIESGOS****RIESGOS MÁS RELEVANTES QUE PUEDEN AFECTAR EL DESEMPEÑO FUTURO**

	Nivel	Acción de mitigación	Responsable
1. No lograr concretar negociaciones que demandaron mucho tiempo, meses preparación y negociación.	Media	Ampliando la cartera de clientes	Asistente del proyecto
2. No dar a vasto con la demanda internacional	Baja	Para mitigar este riesgo, estamos trabajando en buscar más artesanos que realicen los productos demandados internacionalmente para aumentar la capacidad productiva.	Asistente del proyecto
3. No lograr vender todos los vellones	Baja	Para mitigar este riesgo, estamos trabajando en la difusión, dar a conocer el banco y llegar a mas artesanas. Se incorporó el modelo de ventas a terreno para llegar a mas rincones de la isla	Coordinador del proyecto
4. No lograr vender todos los vellones	Baja	Para mitigar este riesgo, estamos trabajando en la difusión, dar a conocer el banco y llegar a mas artesanas. Se incorporó el modelo de ventas a terreno para llegar a mas rincones de la isla	Coordinador del proyecto
5. Riesgo de que el abastecimiento de lanas no alcance para el período previo a la siguiente esquila.	Baja	Organizar bien las cantidades de venta de lana mensual	Coordinador del proyecto

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 6 **RIESGOS VIGENTES:** 6 **RIESGOS NO VIGENTES:** 0 **RIESGOS MITIGADOS:** 0
SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO*[No se reportaron factores para este período]***Acciones realizadas o a ser implementadas relativas a la sostenibilidad:****Banco de lanas:**

La sustentabilidad del proyecto está basada en la venta de lanas hiladas en las tiendas. El objetivo de vender los hilados en las tiendas de la Fundación es que el margen de venta de estos productos pueda subsidiar parte de los costos operacionales del Banco, haciendo este un modelo sustentable en el tiempo.

Apoyo a la Comercialización:

La sostenibilidad se basa en que estamos trabajando en generar relaciones comerciales con los importadores. El financiamiento inicial fue solicitado para llegar a estos clientes, una vez creadas las relaciones comerciales debemos trabajar en mantenerlas en el tiempo para lo cual no será necesario más financiamiento externo.

SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a Sustainability	Autor
1. Apoyo a la Comercialización: La forma de hacer sustentable este modelo en el tiempo es creando lazos fuertes de confianza con los clientes, trabajando de forma eficiente y responsable.		Donoso, Macarena
2. Apoyo a la Comercialización: Hemos aprendido que la forma de mitigar los riesgos de no lograr a muchos clientes es trabajando en aumentar la cartera de clientes.	Risk	Donoso, Macarena
3. Apoyo a la Comercialización: Hemos aprendido que la forma mas eficiente de generar lazos con potenciales clientes es en reuniones personales en donde se les puede explicar el trabajo que realiza la fundación y la historia de cada producto	Implementation	Donoso, Macarena
4. Banco de lanas: El mayor riesgo que tenemos es el de no vender todos los vellones y no lograr subsidiar el modelo con la venta de lana hilada. Para ello aplicamos la modalidad de venta en	Risk	Donoso, Macarena

terreno llegando a todos los rincones y pondremos especial énfasis al fortalecimiento de la red de hilanderas y la venta de hilados e tiendas.

5. Para asegurar la sustentabilidad debemos preocuparnos de que el margen de las ventas de hilados en las tiendas logren subsidiar las operaciones del banco, por ello debemos poner especial interés en el impulsar las ventas de lana hilada en tiendas.

6. Banco de lanas: Al no existir un modelo parecido el diseño ha sido consecuencia de una serie de estudios y aprendizajes por lo que hemos tenido que aprender a ser flexibles y abiertos a realizar modificaciones y mejoras en la implementación.

7. Banco de lanas: Aprendimos que en Chiloé las ventas deben ser a terreno para llegar todas las artesanas.

Importancia de comprar la lana a los proveedores con mas antelación, en algunos casos las artesanas ya tenían lana para el año.

Lana negra más cotizada de lo pensado, buscar mas proveedores en chiloé.

La lana baja de peso con el tiempo, considerarlo en merma

Importancia de los medios locales para la difusión y llegar a mas rincones.

Sustainability Donoso, Macarena

Design Donoso, Macarena

Implementation Donoso, Macarena