



Fondo Multilateral de Inversiones  
Miembro del Grupo BID

# REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO JULIO 2017 - DICIEMBRE 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**

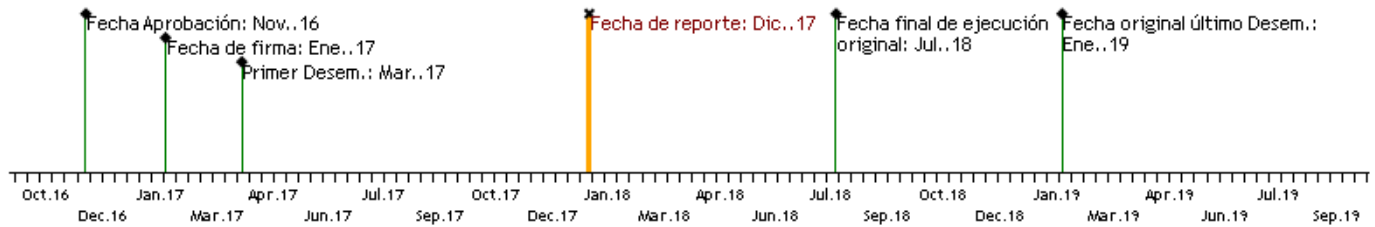
CHILE

**Agencia Ejecutora:** Fundación Artesanías de Chile

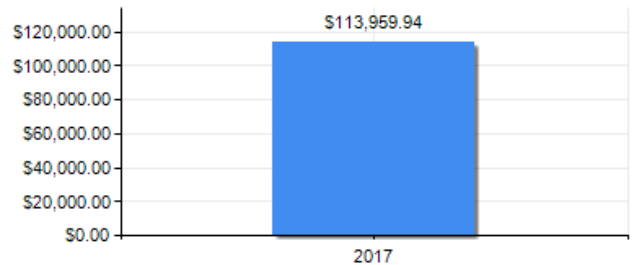
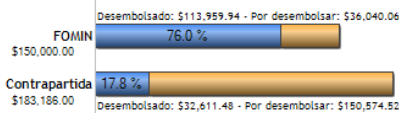
**Líder equipo de diseño:** MONICA OHTSUKA

**Líder equipo de supervisión:** CAROLINA CARRASCO

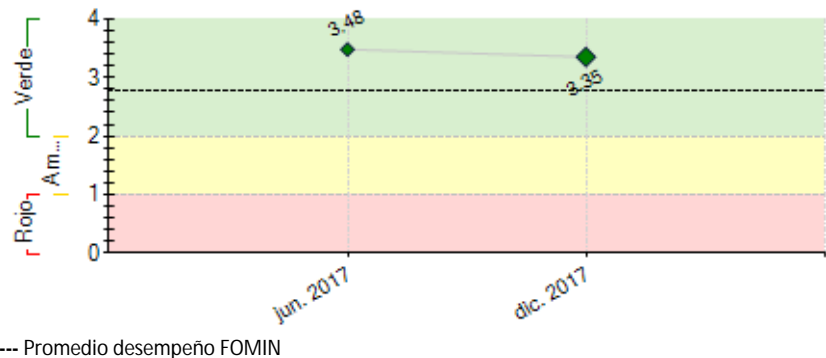
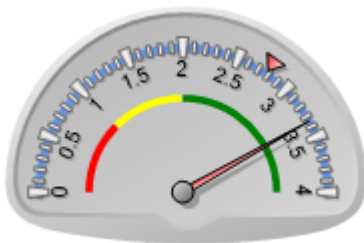
## CICLO DEL PROYECTO



## RECURSOS



## PUNTAJE DE DESEMPEÑO



## RIESGOS EXTERNOS

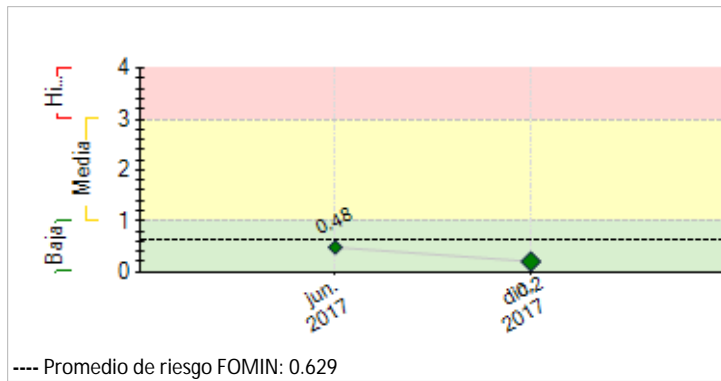
## CAPACIDAD INSTITUCIONAL

**Riesgo**

**Administración Financiera:** Media

**Adquisiciones:** Media

**Capacidad Técnica:** Baja



## SECCIÓN 2: DESEMPEÑO

### Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio

#### Principales logros

- Crear y consolidar un Banco de lanas, que pudiese efectivamente abastecer a las artesanas de lana de buena calidad durante todo el año, manteniéndose el precio a lo largo de todo el proyecto
- Creación de una red de hilanderas
- Lograr abrir mercados internacionales para aumentar las exportaciones, se lograron vínculos fructíferos con compradores internacionales. Se posicionó la fundación en el exterior, se capacitó a las artesanas para dar abasto con la demanda sin perder el fin de la fundación, que es el contexto patrimonial

#### Principales dificultades:

- La logística para las ventas para las artesanas debido a las distancias. Para solucionar esto se propusieron ventas itinerantes complementadas con el arriendo de un local cerca de Castro para bajar los costos de logística.
- En cuanto a la exportación, que las artesanas entendieran los pedidos de los clientes y que las ventas no se escaparan del contexto patrimonial, esto se solucionó con capacitación a las artesanas y un comité interno evaluador de productos.

Principales riesgos: Que la lana no alcance y que el trabajo de prospecciones no diese fruto. Se mitigó con trabajo de difusión, logística y ampliando la cartera de clientes.

Perspectivas finales son altamente optimistas ya que el trabajo realizado a la fecha han cumplido gran parte de los objetivos del proyecto.

Se pondrá especial énfasis en la mejora de la logística del banco de lanas, escoger mejor el tipo de lana y buscar nuevo productos exportables.

#### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

### Resumen del desempeño del proyecto en los últimos seis meses

Durante el segundo semestre el mayor logro dentro del banco de lanas además de llegar a mas y nuevas artesanas fue la creación y capacitación de una red de hilanderas. Lo que les permitirá a las artesanas aumentar sus canales de venta. En este mismo componente el área donde se presentaron mayores dificultades fue en la logística, para lo cual se dio la solución de ventas itinerantes el primer semestre y que el segundo semestre se complementó con el arriendo de un local cerca de Castro para reducir los altos costos logísticos. Durante este semestre el área de coordinación espera concretar las mejoras logísticas y generar un documento que permita replicar el modelo en otros lugares.

En cuanto al apoyo a la comercialización se lograron concretar pedidos de empresas superiores a los propuestos y se visitaron mas empresas de las inicialmente agendadas. Las mayores dificultades se presentaron al momento de responder a la demanda, ya que las artesanas no conocían este mercado. Para ello se realizó un trabajo de capacitación y acompañamiento con las artesanas. Además existía la dificultad de que los productos se salieran de la línea patrimonial de la Fundación, para ello se creó un comité evaluador interno. Durante este semestre se espera concretar nuevas ventas, buscar nuevos productos exportadores y visitar a lo menos una feria internacional.

#### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios de la Agencia Ejecutora

## SECCIÓN 3: INDICADORES E HITOS

Fin:	Indicadores	Línea de base	Intermedio 1	Intermedio 2	Intermedio 3	Planificado	Logrado	Estado
Incrementar los ingresos de los artesanos de Chile.	I.1 Aumento de ingresos de los artesanos beneficiarios del proyecto	0				10	0	
		Ene. 2017				Jul. 2018		

**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	49	
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	
R.2	Número de empresas que adoptan nuevas prácticas artesanales (230100)	0	100			200	102	
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	
R.3	Valor promedio de las ventas anuales a nuevos mercados de exportación (en US\$) (330600)	7000	10500			13125	13127.37	
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	

**Componente 1:** Abastecimiento: Creación de un Banco de Materia Prima

**Peso:** 33%

**Clasificación:** Satisfactorio

C1.11	Volumen de lana transada por el banco	0	4			6	5.5	En curso
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	
C1.12	Número de personas que acceden a productos y/o actividades de transferencia de conocimiento (110200)	0	50			100	64	En curso
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	

**Componente 2:** Apoyo a la Comercialización

**Peso:** 33%

**Clasificación:** Satisfactorio

C2.11	Cantidad de empresas extranjeras que realizan pedidos.	4	8			12	20	En curso
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	
C2.12	Cantidad de empresas contactadas y visitadas en las prospecciones	0	15			25	26	En curso
		Ene. 2017	Dic. 2017			Jul. 2018	Dic. 2017	

**Componente 3:** Gestión del Conocimiento

**Peso:** 34%

**Clasificación:** Satisfactorio

C3.11	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 digital) (110200)	0				1000		
		Ene. 2017				Jul. 2018		

Hitos	Planificado	Fecha Vencimiento	Logrado	Fecha en que se logró	Estado
H1 Creación de red de Hilanderas	1	Jul. 2017	1	Jul. 2017	Logrado
H3 Habilitación de la plataforma digital internacional	1	Jul. 2017	1	Jul. 2017	Logrado
H1 Condiciones previas	1	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 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
2. 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
3. No lograr generar un documento sobre el modelo piloto.	Baja	Trabajar durante todo el piloto en la creación de un modelo que sea replicable y que permita transferir el conocimiento adquirido a otras personas.	Coordinador del proyecto
4. No lograr concretar negociaciones que demandaron mucho tiempo, meses preparación y negociación.	Baja	Ampliando la cartera de clientes	Asistente del proyecto
NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Baja NÚMERO TOTAL DE RIESGOS: 6 RIESGOS VIGENTES: 4 RIESGOS NO VIGENTES: 0 RIESGOS MITIGADOS: 2			

### 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:

Las acciones relativas a la sostenibilidad del proyecto van por dos líneas. Por la línea del banco de lana, se llevó a cabo la capacitación de hilanderas, pertenecientes a la red creada por el proyecto, con el fin de que éstas mejorasen en su técnica de hilado, permitiendo así vender también sus hilados en las tiendas de la fundación. El margen de estas ventas ayudaría a subsidiar parte del modelo a futuro. En vías de hacer sostenible la logística del proyecto, la Fundación está postulando a fondos para un vehículo y así disminuir los costos operacionales. En cuanto a la línea de apoyo a la comercialización, todas las acciones realizadas en el proyecto están enfocadas en dar a conocer la Fundación en el exterior para que en el futuro no sea necesario inyectar tantos recursos para posicionarse. Para ello se puso énfasis en la generación de vínculos con empresas extranjeras, realización de catálogos de buena calidad, presencia en ferias, acompañamiento a los futuros compradores a ver a las artesanas. Por otro lado se trabajó con las artesanas, capacitándolas en los requerimientos de ventas internacionales,

generando así un grupo de artesanas que permita dar abasto con la demanda.

## SECCIÓN 6: LECCIONES PRÁCTICAS

	Relativo a	Autor
1. No dimos cuenta de la importancia de no perder el énfasis en lo tradicional, para tampoco perder el trasfondo de la Fundación. Atendiendo este punto creamos un comité interno para evaluar los productos antes de ofrecerlos al mercado.	Design	Donoso, Macarena
2. Aprendimos la Importancia en generar material de marketing para promocionar de manera correcta los productos.	Sustainability	Donoso, Macarena
3. Hemos aprendido que no basta con simplemente visitar una empresa, es necesario hacer varias visitas e ir a todas las ferias posibles para aumentar la cartera de clientes internacionales	Risk	Donoso, Macarena
4. En cuanto al apoyo a la comercialización hemos aprendido que el cliente extranjero tiene exigencias distintas al cliente chileno y que es necesario acompañar a los artesanos en la creación de productos para exportación.	Design	Donoso, Macarena
5. Aprendimos que la lana de color es especialmente cotizada en el sector artesanal, por lo que para la segunda compra pondremos especial énfasis en este tipo de lana para abastecernos.	Implementation	Donoso, Macarena
6. Hemos aprendido que debemos estar más encima de los procesos de compra de lana revisando el ensacado para poder así dar fe de la calidad de ésta, ya que una revisión aleatorio del 10% no fue suficiente.	Risk	Donoso, Macarena
7. Aprendimos que la lana hilada es muy subvalorada y no se les paga las hilanderas un precio justo por su trabajo, es por ello que esperamos que el ingreso a la Fundación les permita recibir un precio más justo por sus hilados además de volver a realzar el oficio.	Implementation	Donoso, Macarena
8. Sobre el componente de Banco de lanas hemos aprendido la importancia de ubicarnos cerca de las artesanas. En la isla de Chiloé muchas de las artesanas viven de manera aislada y se les hace muy difícil acceder a las ventas de lana en Butalcura, sobre todo si deben llevarse lo vellones a sus casa. Es por ello que hemos modificado el modelo a ventas itinerante y últimamente agregar el arriendo de un loca cerca de castro para que las artesanas pudiesen llegar fácilmente.	Implementation	Donoso, Macarena