

Gancho 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

AGRADECIMIENTOS

A todo el equipo de trabajo por su profundo compromiso con el proyecto y los artesanos.

A los funcionarios de Artesanías de Chile, por su apoyo al proyecto en todo momento.

A las instituciones que nos apoyaron tanto económicamente como a través de sus capacidades instaladas.

A las asociaciones de productores y productores individuales, quienes confiaron en nosotros y quisieron ser parte del Banco de Lanás

Y principalmente a las artesanas que han comprometido su trabajo y han compartido sus saberes de forma desinteresada.

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.

Coordinación contenidos / **Paula Abarca**
Edición textos / **Daniela González**
Fotografía / **Sergio Piña**
Diseño editorial / **Josefa Riesco**

Santiago, 2018

Fundación Artesanías de Chile
www.artesantiasdechile.cl

CONTENIDOS

| | |
|--|-----------|
| PRESENTACIÓN Un modelo innovador | 4 |
| ANTECEDENTES El camino hacia un Banco de Lanas | 8 |
| CONTEXTO Tradición textil en la Región de Los Lagos | 20 |
| EL PROYECTO Manos a la obra | 26 |
| CONCLUSIONES Aprendizajes y desafíos de esta primera etapa | 48 |
| ANEXO Acerca de la lana | 54 |
| AGRADECIMIENTOS | 58 |

PRESENTACIÓN

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 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.

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.



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 referentes

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, 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 experiencias foráneas, optando por Argentina, ya que es un referente en términos de manejo

de la lana. Así, realizamos una gira técnica el año 2015, con el objetivo de conocer experiencias de manejo de la lana como materia prima. Así, observar y analizar procesos de esquila, acopio y distribución, además de modos de operación, sus 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. Así mismo, 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

Formada por pequeños productores minifundistas, estos han logrado aumentar su competitividad en el mercado, obteniendo mejores precios de comercialización y mayor volumen de ventas.

Banco de Lana de Escuela Municipal de Trelew

Nace en 2010. Es un pequeño banco de lanas que cuenta con lana merino en top para las alumnas de la escuela, quienes pueden comprar o pedir como préstamos, para luego entregar hilado a un precio prefijado con la escuela. Esta última vende el hilado tanto a alumnas como a externos, con un recargo si el cliente no es alumna. Una vez que se vende hilado, retorna el dinero al fondo y se puede volver a abastecer.

Prolana

Programa de asistencia para el mejoramiento de la lana, creado en 1994 por organismos públicos y privados, nacionales y provinciales. Su propósito es asistir al productor lanero de toda Argentina, para el mejoramiento de calidad, presentación y condiciones de venta de lana.

Jóvenes Emprendedores Rurales

Programa que nace en 2006 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 35 años) para el desarrollo de emprendimiento con base local, mediante distintas intervenciones. Su misión es impulsar el arraigo de los jóvenes y generar trabajo genuino en el medio rural.

Estudio de 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 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, Ancapulli, Paillanao), de los

Ríos (San José de la Mariquina, San Juan de La Costa, Lago Ranco) y de Los Lagos (Quillaipe, 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 abastecerse de lana de oveja 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.



Ovino chilote, Región de Los Lagos.

II. RESULTADOS POR REGIÓN

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 (Kuifi Kimun), cuenta con una red de contactos que las proveen de lana de buena calidad y a quienes compran tanto el vellón como el hilado.

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 cuidado y requerimientos. Y 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

1. 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.

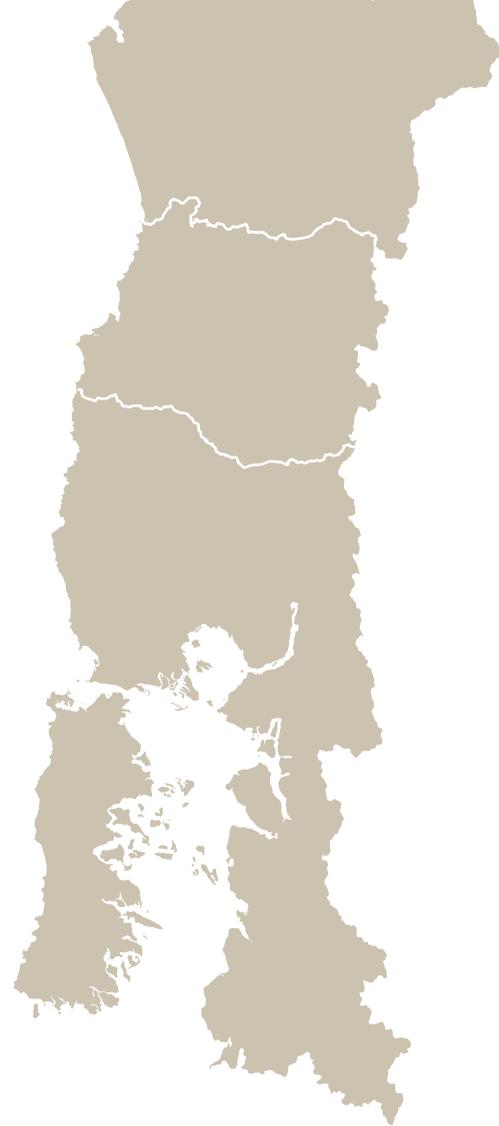
2. No cuentan con proveedores serios y confiables. Compran a ojos cerrados –sin poder revisar ni escoger los vellones– y no tienen capacidad de negociación.

Chiloé, Región de Los Lagos

1. 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.

2. Hay poco hilado. Las hilanderas no tienen capital para comprar suficiente vellón.

3. 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.



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 mecha (sobre 5 cm, aproximadamente).
3. Que sea “esponjoso”.
4. Que se trate de lana del año de esquila (no antigua).



Detalle largo de mecha, ovino chilote.

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 hacían 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

1. Hay lana de buena calidad en Chile y es posible contactar a productores de forma directa.
2. No se cuenta con análisis objetivo de la calidad para sector artesanal.
3. Productores no están dispuestos a invertir en mejorar calidad y selección de vellones a no ser que exista el incentivo del precio.
4. Falta de lavaderos en la zona sur desde la VII a X región.
5. Artesanas no acceden fácilmente a fibras de buena calidad.



Ovinos en Futaleufú, Región de Los Lagos.

Identificación de actores

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.



Instituciones y programas afines que financiaron ciertos procesos del proyecto:

1. BID / Banco Interamericano de Desarrollo

2. FIA / Fundación para la Innovación Agraria

2015

(Estudio de otros casos y referentes)

Gira técnica a Argentina

3. Ministerio del Trabajo

2016 / a la fecha

(Búsqueda, selección y capacitación para conformar la Red de Hilanderas)

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

4. FOSIS / Fondo de Solidaridad e Inversión Social

2015

(Estudio de oferta y demanda)

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

5. Ministerio de Desarrollo Social

2016

(Búsqueda, selección y capacitación para conformar la Red de Hilanderas)

Concurso 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 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 alfombras, choapinos y frazadas–; las artesanas huilliches de Chiloé y sus antiguas frazadas brocadas, alfombras de flores, frazadas con puntos “dado”, “pata de pollo”, “reversible”. Están aquellas tejedoras que habi-

tan 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.



Eslabones 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 lavarlas. 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.

Dificultades de acceso a la lana

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.

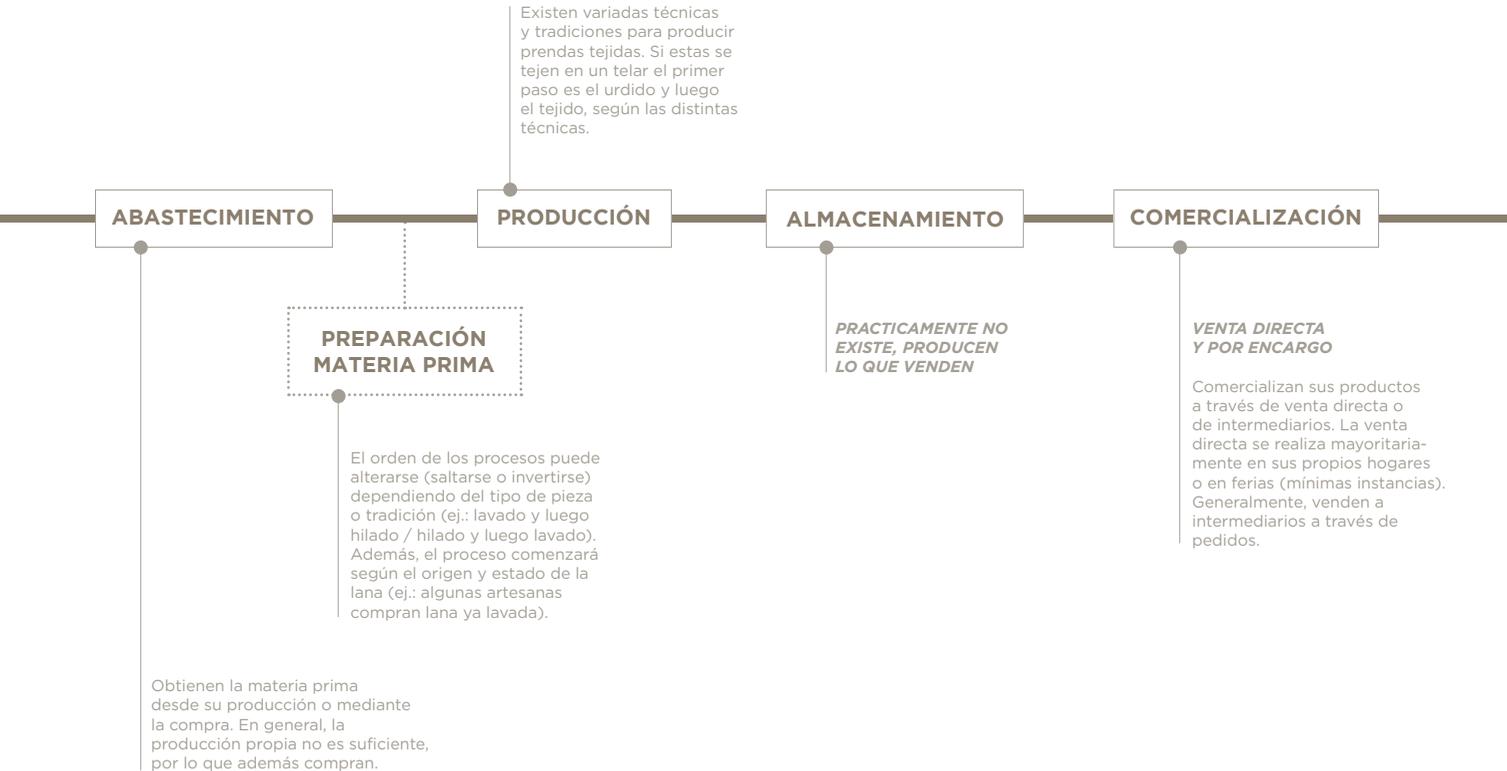
En Chile –salvo en Magallanes–, la producción ovina está enfocada al abastecimiento de carne, no a la industrial textil. En la Región de los Lagos la situación es similar. Por lo que las artesanas acceden a lana

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.

CADENA PRODUCTIVA

Obtención y preparación de la materia prima



CADENA PRODUCTIVA

Obtención y preparación de la materia prima



** 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:** \$165.850.000 (FIA / 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 articule 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

Identificar y reclutar una Red de Proveedores de lana según requerimientos del sector artesanal.

2

Habilitar e implementar espacios de acopio e intercambio de lana en la Región de Los Lagos, así como los equipos de trabajo.

3

Diseñar un prototipo de modelo de gestión del banco, sostenible para pilotaje, que permita identificar las variables y procesos críticos.

4

Realizar un pilotaje que permita evaluar las distintas etapas/ unidades del modelo de gestión propuesto

5

Difundir 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.



Fernando Alvarado, productor ovino de Ancud.

II. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPO DE TRABAJO

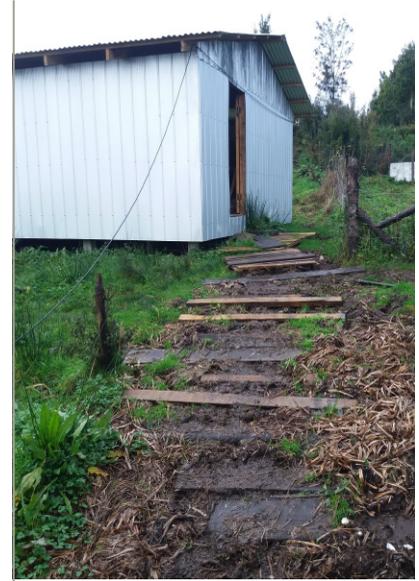
Para la infraestructura, el desafío era conseguir espacios que permitieran almacenar grandes volúmenes de vellón, que tuviesen las condiciones para el almacenamiento seguro –buena ventilación, control de humedad, control de insectos– y que tuvieran fácil acceso para las artesanas. Este último punto fue 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 Butalcura, 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 zonal del Banco de Lanas

A cargo de la operación del Banco de Lanas; coordinación con arte-

sanas 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 las temporadas de compra y venta 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 artesanas, 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 Lanass, 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 21 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 12 mujeres de la comuna de Puqueldón, Chiloé. Se caracterizan por su buen cumplimiento, con muchas ganas y que ha demostrado aprendizaje en corto tiempo. Sus hilados son muy prolijos.

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

HILANDERAS DE CURACO DE VÉLEZ

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

HILANDERAS DE PALENA

Es el grupo más nuevo. Compuesto por 11 mujeres de Palena. 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 justos.

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.

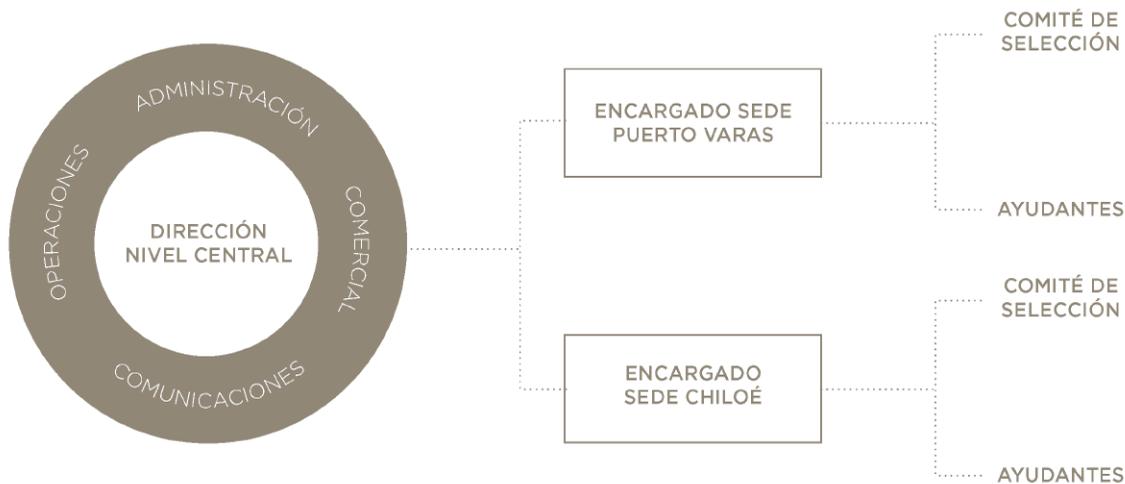


Otros insumos

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 bolsos de 100 gr. Este producto esta solo disponible para las artesanas de la red.

Organigrama

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



* ENCARGADO ZONAL

A cargo de la operación del Banco de Lanas; coordinación con artesanas y productores, proceso de abastecimiento y venta.

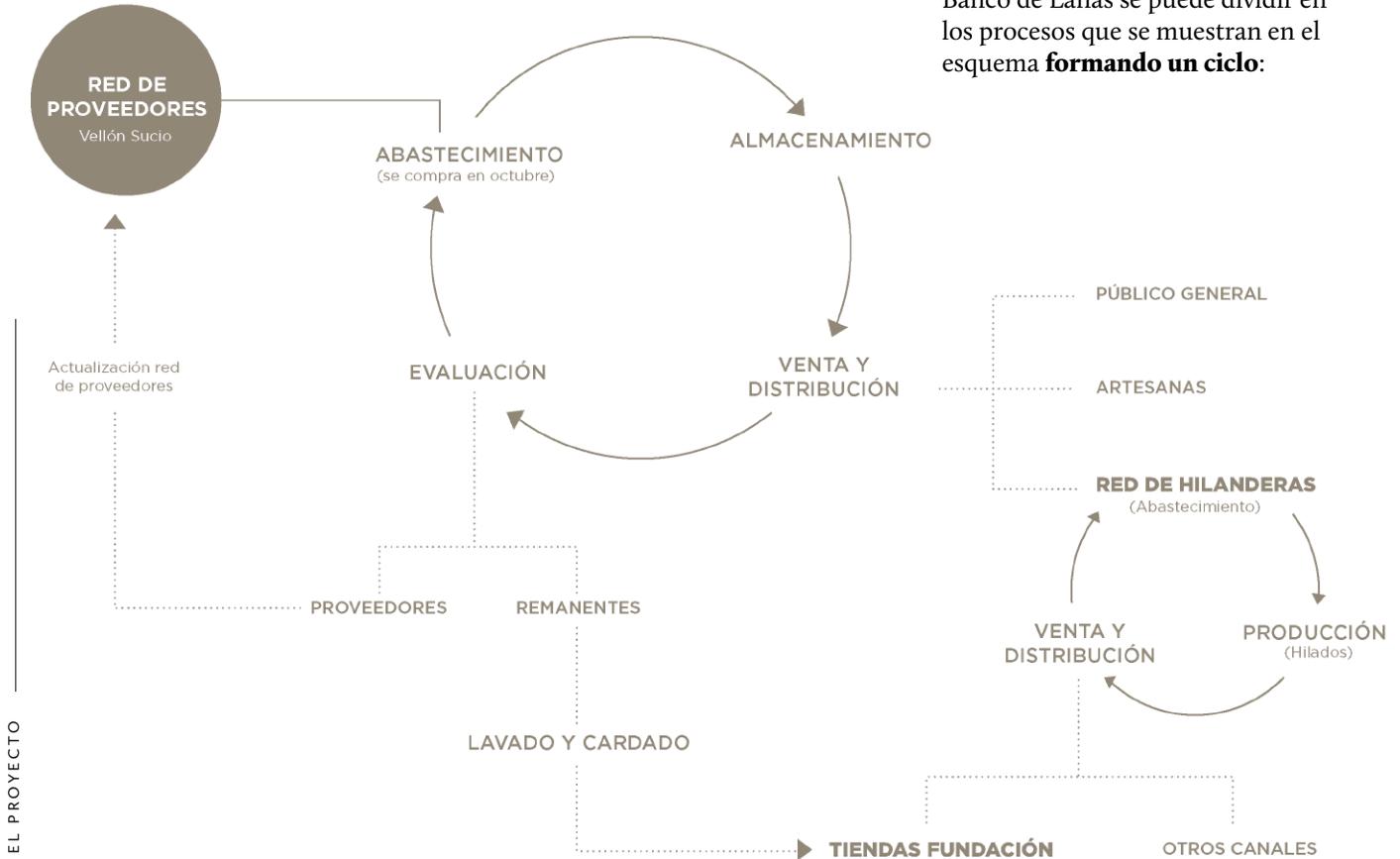
* COMITÉ DE SELECCIÓN DE LANAS

Dos asesores expertos del rubro de la artesanía y ovino y, al menos, dos artesanas. Ellos trabajan en la selección de proveedores y control de calidad.

* AYUDANTES

Se contratan para las temporadas de compra y ventas de lana. Apoyan a los encargados del banco, en cuanto a realizar sus funciones en terreno.

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 |
|---|---|--|--|
| <p>LANA: Esquila del año..</p> <p>Seca y limpia, sin: Cazcarria, cadillo, espinas ni broza.</p> <p>Largo de mecha mínimo de 5 cm.</p> <p>No borrego.</p> | <p>Acopiar el total solicitado.</p> <p>Separar e identificar en los sacos: - Raza blanca/color - ID productor</p> | <p>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.</p> | <p>Contra entrega, máximo 10 días después de repcionada la factura/boleta.</p> |

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.



Centro de Acopio de Lenca, Carretera Austral.

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 artesanías generalmente implican grandes costos directos relacionados con el abastecimiento, almacenaje, traslado y la gestión de estos mismos. Este costo no es posible traspasarlo 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

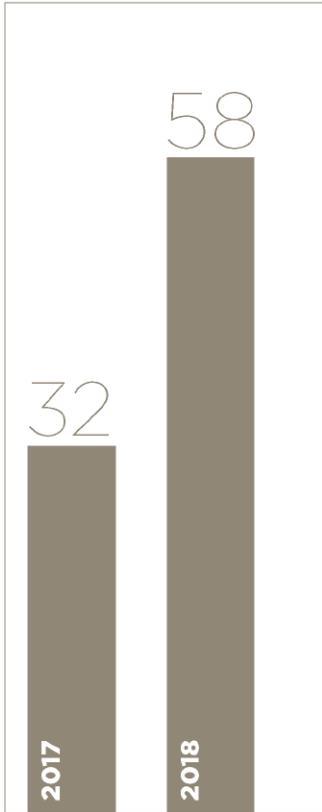
conformar un fondo de compra de \$8.000.000, que está dado por el aporte inicial para compra de vellón.

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 HILANDERAS

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

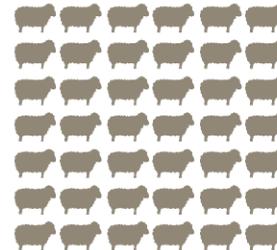
RED DE PROVEEDORES (PRODUCTORES LOCALES)

2017



13

2018

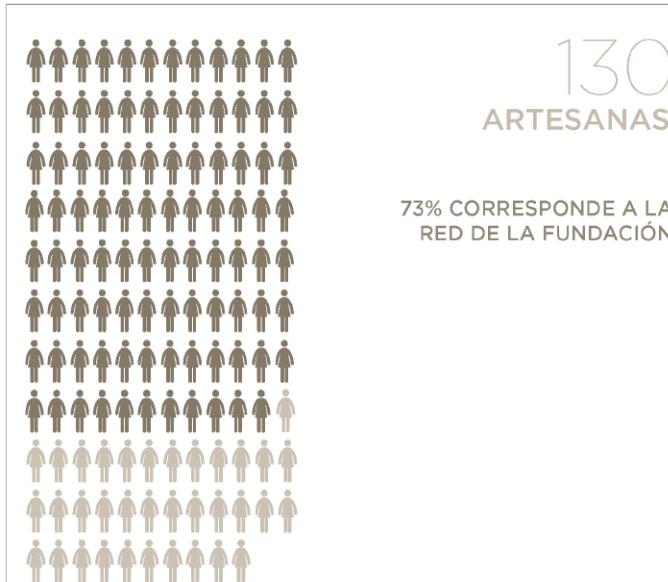


43

* RED DE PROVEEDORES

Si bien actualmente contamos con una Red de Proveedores, aún no hemos logrado un vínculo permanente con todos ellos. Creemos que es necesario más tiempo de trabajo y mayor cercanía con los productores, así como fortalecer alianzas con instituciones.

ARTESANAS QUE SE HAN ABASTECIDO (DURANTE EL PROYECTO)



CANTIDAD COMPRADA DE VELLÓN



BENEFICIARIOS TOTALES DEL PROYECTO



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
2. Disponibilidad mayor parte del año
3. Precio justo
4. Procesos y transacciones formales y transparentes

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 Chiloé. 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.



I. 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 Lanass les ha permitido tener acceso permanente a la materia prima, situación que antes no ocurría. Así, pueden satisfacer sus requerimientos de vellón y seguir confeccionando artesanías durante el 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 procesos, 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 reguardo 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 (30). 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, apelmazándose 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. COSTO DE LOS PROCESOS RELEVANTES

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.

Desafíos

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 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 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 finan

ciamiento en que la fundación – además de otros aportes– cubra 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 las compran hechos, para poder tejer.

5. Mercado para los productos artesanales: Es clave la existencia de un mercado para 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 administrados por ellos mismos. Para ello se requiere tiempo, capacitación y compromiso de cada uno de ellos.

También en esta dirección, convendría realizar algunas actividades de vinculación entre productores y artesanas, 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 vellones. 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 aislan-

te 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: Es toda 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: 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.



Ovinos en Ancud, Chiloé, Región de Los Lagos.

EQUIPO DE TRABAJO

Paula Abarca

*Directora de Proyecto
Fundación Artesanías de Chile*

Carolina Oliva

*Asesora Textil
Puerto Varas*

Trinidad Flaño

*Asesora T xtil
Chiloé*

Rocío Alvarado

*Encargada Sede Banco de Lanas
Puerto Varas
Fundación Artesanías de Chile*

Jean Phillippe Willaume

*Encargado Sede Banco de Lanas
Chiloé*

Deisy Cona

*Ayudante Banco de Lanas
Chiloé*

Paulo Guarda

*INIA
Instituto de Investigaciones Agropecuarias*

Sandra Coppia

*Asesora textil
Fundación Artesanías de Chile*

Macarena Donoso

Coordinadora de proyecto primer ciclo

Leonila Chávez

Glady Cabero

Luzmenia Igor

Teresa Olavarría

 rica Hernández

Rosa María Chávez

Nelly Balcazar

Artesanas Carretera Austral

Adriana Tureuna

Paulina Chiscao

Artesanas Chiloé

Brígida Viveros

Leticia Leal

Artesanas Futalef 

Anita Paillamil

Artesana Temuco

ASOCIACIONES E INSTITUCIONES

INIA

Instituto de Investigación Agropecuaria

FIA

Fundación para la Innovación Agraria

FOMIN

*Fondo Multilateral de Inversiones,
del grupo BID*

INDAP

Instituto de Desarrollo Agropecuario

SOFOCH

Sociedad de Fomento Ovejero Chiloé

Ministerio de Desarrollo Social

Ministerio del Trabajo y Previsión Social

FOSIS

Fondo de Solidaridad e Inversión Social

PROYECTO: pabarca@artesantiasdechile.cl

Banco de Lanas

