



Producción artesanal en Colombia
Tour de orientación de mercados cubriendo
cuatro países.

Luis Fernando Gaviria M.

AGOSTO DE 1973

ARTESANIAS DE COLOMBIA .-

Trabajo presentado por LUIS FERNANDO GAVIRIA M ,
del tour de orientación de mercados cubriendo cuatro
países :

República Federal Alemana

Bélgica

Inglaterra

Francia

INTRODUCCION

La división encargada de la parte artesanal de NORAD, financió un programa en asistencia técnica para la promoción de artesanías Colombianas, el cual principio el 13 de Noviembre en Ginebra.-

La parte del programa realizado durante 1.972, consistio en tour de orientación de mercados cubriendo cuatro paises : República - Federal Alemana, Bélgica, Inglaterra y Francia; al cual asistieron como delegados el señor Luis Fernando Gaviria de Artesanías de Colombia y el señor G.B. Romaine del International Trade Centre UNTAD / GATT.-

Este tour duro desde el 14 de Noviembre hasta el 3 de Diciembre, durante este periodo más de veinte importadores y distribuidores fueron entrevistados. Además de visitas adicionales a otros compradores.-

En este trabajo serán presentados los puntos de vista más importantes, quedando así este reporte como base para discusión con las - autoridades Colombianas competentes y planear las acciones futuraa a tomar en el campo de la promoción artesanal para exportaciones.-

A.- PRODUCCION ARTESANAL EN COLOMBIA. _

Se estima que cerca de un millón de trabajadores estan empleados, parcial o total, por la Industria Artesanal Colombiana.- Es más, cinco millones dependen de estos trabajos además de aquellos que directa o indirectamente ayudan a suplir el mercado artesanal bien sea con sus artículos o servicios.-

Aunque es difícil de estimar el actual valor de esta producción para Colombia, se sabe que las exportaciones han evolucionado desde 1.967 así:

Años	Valor u.s. \$
1.967	414.987
1.968	653.667
1.969	863.037
1.970	1.397.658

Los principales mercados en los cuales Colombia ha entrado son: Puerto Rico, Estados Unidos, España, Italia, Japón, Alemania y Canada.-

De acuerdo al plan Cuatrinal elaborado por ProExpo, se estima que las exportaciones Colombianas se desarrollaran entre 1.972 y 1.975 Así:

- 1-. Excluyendo los souvenirs comprados por turistas y por consiguiente luego exportados.
- 2-. Se estima que las exportaciones hechas durante los primeros 6 meses del -72- llegaron a \$u.s. 920.944.-

PROYECCION DE EXPORTACIONES ARTESANALES PARA 1.972 - 75

U.S. Miles Minimo - Maximo

La atención colombiana en lo que se refiere a las artesanías se ha concentrado en los siguientes ocho productos:

- 1.- CUERO: Tulas y otros, morrales, pieles, tapetes de pieles.
- 2.- TEXTILES: Ruanas, pañolones, chales de crochet, hamacas, bolsos de lana, y artículos decorativos para las paredes.
- 3.- CERAMICAS: Figuras, (animales) - juegos de café - pesebres - ceniceros -
- 4.- PRODUCTOS DE MADERA: Charoles, juego de mesas de cafe, ensaladeras, tallas Cucharones.
- 5.- PRODUCTOS DE LA SELVA: Arcos y flechas, vestidos de ceremonia, productos en fibras naturales.
- 6.- PAJA Y FIQUE: Sombreros, carteras, bolsos, porta vasos, individuales.
- 7.- CUERNO: Cucharones, calzadores, figuras, cocas.
- 8.- ARTICULOS DE FIBRAS NATURALES: Bolsos, cofres, paneras, papeleras.

B.- RESULTADOS DEL TOUR DE ORIENTACION EN LOS CUATRO PAISES

1.- Républica Federal Alemana

a.- Entrevistas:

KAUFHOF A. G.
Leonhardt Tietz Strasse 1
5 Colonia

%

Desde los juegos Olímpicos en Mexico (1.968), el interés Europeo en Centro America y Sur America a crecido considerablemente.

Esto puede ser ilustrado por la cantidad de almacenes que han organizado, o están organizando " La semana de Sur America " - Boutiques las cuales ofrecen productos de estas partes del mundo y tienen un buen surtido en stock de estos artículos.-

Como dato curioso de nuestra entrevista, el señor encargado de l Dept. de Compras del mencionado almacén se encontraba en Colombia en el tiempo que hicimos la visita. El Asistente nos recibió . Los contactos con estos compradores es muy difícil ya que ningún Almacén grande compra exclusivamente artesanías. La competencia está dividida y las compras a su vez también. Ejemplo: cuero, textiles, cristal ; así que el exportador tendría que contactar de 8 a 10 compradores (generalmente en cada caso) para así poder adecuadamente presentar sus artículos. Este problema se nos presentó a nosotros y solo se pudo contactar dos compradores.-

En comparación con otras firmas visitadas la reacción hacia las artesanías fue algo fría. En realidad no quedamos muy sorprendidos ya que al estar el Jefe de Compras en Colombia su asistente no podía comprometerse.

El interés fué concentrado en el campo de las cerámicas donde se hizo énfasis en el hecho que los consumidores de artesanías en Alemania preferían artículos en los cuales solo dos o tres colores existieran. (este dato es basado en las entrevistas efectuadas a los grandes almacenes). En artículos de lana para decoración, con dibujos candidos y en colores fuertes, no les atrae. Parte por el alto costo de estos y por otra parte prefieren dibujos geométricos en verdes, marrones y habanos. Es posible que una compra considerable sea hecha

de artículos de cuero. Aunque el señor encargado de la parte de la compra de cuero no pudo recibirnos. Dejamos catalagos y listas de precios para su información.-

HORTEN A.G.
AM Strees Seestern 1,
Dusseldorf, Alemania

En general los comentarios de Horten eran similares a los ya recibidos de Kaufhof. Estos tambien interesados sobretodo en los artículos de cuero, es más hicieron un pedido de muestras para ser enviadas antes del 15 de Dic.

De las entrevistas , sobre el cuero, se ve que en cueros (tulas etc) los modelos tendrían que ser cambiados si se quiere un mercado aleman bueno.-

Gusto Actual en Alemania: (como también en los otros paises visitados) , línea cuadrada, para tulas por ejemplo más de la idea de la maleta tradicional. Más facil de usar menos complicada. Los colores de moda: carmelita, verde oscuro, y el color natural del cuero no tanto ya que no es de gusto. Es de notar que Horten en la actualidad compra cuero - Colombiano a traves de un importador en Paris. Ya que la importancia se le dió a los artículos de cueros los otros productos fueron vistos con poco interes. El pañolon por ejemplo no gustaría al consumidor aleman ya que no esta de moda. Lo mismo la ruana.

b.- Investigación de ventas (mercadeo)

Además de Kaufhof y Horten, una cantidad considerable de tiempo fue empleada en visitar varios almacenes en Colomia, Nuremberg, y Munich, así dandonos cuenta de los artículos de demanda en Alemania.- Una demanda considerable hay sobre todo para artesanías industriales. Artículos que aunque requieren parte de trabajo puramente manual ----

son productos hechos en tal escala , que tienen una calidad, diseño y precios muy diferentes a los elaborados en Colombia. Por ejemplo los individuales de Abaca hechos en las Filipinas son muy populares en Alemania. Un centro de mesa se vende por 4,95 DM y el juego de 6 porta vasos por 2,90 DM; cuando se comparan estos precios a los artículos colombianos como el del individual rectangular C-02-008 FOB Bogotá u.s. 0,80 (2,65DM). La competencia salta a la vista inmediatamente. El mismo caso en las carteras de señoras en Abaca se venden entre 7,80 DM y 19,80DM de acuerdo al tamaño.-

Artículos de Madera:

En este momento son de mucha popularidad en Alemania. El gusto de los consumidores se ha cambiado del estilo sofisticado a uno más inocente y cándido, otra vez en este caso la mayoría de los artículos vienen de la Filipinas y la demanda exige que estos productos sean útiles. (Ensaladeras, charoles en forma de hoja para nueces, papas etc.) Todos tienen en su diseño la propiedad de ser hondos lo cual hacía un contraste marcado con los colombianos, muy simples en sus decoraciones, a cambio de ser deliberadamente pirograbados. - España es uno de los exportadores grandes en la rama de madera. La madera más usada el pino pero encerada en oscuro para darle si se puede decir un toque de antigüedad. La superficie suave al ser tocada pero con cortes deliberadamente hechos dándole esta imperfección un toque de apariencia artesanal. También les mezclan cuero y cobre. De madera de " Teak " hay tablas para la carne, quesos, etc. Estas tablas generalmente acompañadas por sus cuchillos respectivos. Se venden en un promedio de precio de 25 - 40 DM. Es evidente que cualquier firma interesada en vender artículos de madera a este mercado debe poder ofrecerlos con un terminado perfecto, en una o dos especies de madera, preferiblemente de maderas que puedan ser reconocidas por los consumidores. -

Aunque ya los cueros han sido mencionados con respecto a las dos visitas realizadas, siendo de tal importancia lo haremos más detalladamente.

El mercado Alemán de Artículos de Viaja debe ser de gran calidad y moda.

Los exportadores Colombianos deben estar seguros de tener colores de moda y estar constantemente informados de los deseos del comprador, esto podría ser por medio de las Oficinas Comerciales de Colombia en Europa, el diseño es de mayor importancia.- Este mercado requiere maletas las cuales tengan gran capacidad pero que sean cómodas y de manejo poco complicado. Casi todas las maletas tienen 1 o 2 correas además del zipper - La manija es muy importante, estas deben dar cierta comodidad aunque la maleta este llena esta virtud no la tienen las de las tulas que tienden a cortar la mano. - La competencia grande y fuerte ~~esta~~ en los plasticos.

El comprador común alemán prefiere comprar una maleta plastica a una de cuero, si su terminado es bueno tanto por dentro como por fuera y tiene colores de moda. El cuero atrae, pero no por preferencia será comprado a no ser que de verdad le llame la atención más.

Para las ceramicas es un mercado bueno pero de mucha competencia. Se ha mencionado la importancia de los colores (2 o 3) ya que allí los artículos son agrupados por colores y no por el uso que se les de. Un buen consejo para los exportadores de esta rama el limitar los colores y su escojencia es importante.

El precio de venta de ceramicas en alemania es bajo, por lo tanto es de dudar que la ceramica colombiana con su precio pueda competir con las manufacturadas en Europa. Siempre hay campo para artículos " unicos "pero una vez aparezca el diseño será piratiado por manufacturas de bajo costo.

BELGICA

a.- Entrevistas

Beltratex
44, Rue D' Araemberg,
Bruselas

Rapidamente al conversar con el dueño de esta tienda nos dimos cuenta que era una firma de importadores muy grande. El precio para ellos es de gran importancia. Por esta razón importan más que todo del Oriente, China, Hon Kong, Taiwan y Japón. Mismo entre ellos la competencia es violenta y nos contaron como Japón esta perdiendo mercados por culpa de la China, particularmente en el campo de la porcelana. Aunque este comprador estaba interesado en los artículos de paja y fique, los precios ofrecidos por la China no dejan casi ningún chance. Ejemplo: Un juego de cuatro paneras de 20 cms por 10 cms y 8 de alto, forma ovalada tiene un precio de \$u.s. 0,10 CIF

ROTTERDAM

INNOVATION - BON MARCHE
Centre International Rogier
Place Rogier
Bruselas

Esta firma muestra gran interés en nuestra visita, pero más que todo en el punto de vista de información. Este cliente esta interesado en organizar una " Semana Latina " y por esta razón su interes en artículos colombianos. Al estudiar los precios rapidamente nos hizo saber su deseo en negociar directamente con los productores ya que cree que Entidades eran organizadas a manera de sacar una ganacia muy alta. Sinembargo por ser esta compañía una de las cadenas más grandes de almacenes en Belgica sería conveniente el seguir en contacto

con ellos, el comprador puede estar interesado en un futuro.

BAVASTRO
32, Rue Marguerite Bevoets
Bruselas 14

Esta firma Importadora compra su mayoría al mercado Chino y son de fique, en el cuarto de exhibiciones se veían productos de todas partes del mundo. En artículos de Sur América se limitan al Onix de Brasil y cuero de Argentina pero han tenido problemas por el incumplimiento. El director se mostro interesado en los artículos de cuero Colombiano, pero aconsejo cambios en los diseños y modelos nuevos que podrían tener gran acogida. Se recomienda el envío de fotos de cada uno de los artículos como también de las divisorias en las cuales presto mucha atención. Como conclusión de esta entrevista: No hay campo en el mercado de paja por la competencia China, como sus precios son tan bajos ningún esfuerzo sería suficiente para poder competir.

b.- Investigación de Mercadeo

Varios almacenes, boutiques y otros fueron visitados lo mismo que dos centros comerciales: Prisa 2.000 y Aderlecht, estos dos visitados por consejo del señor Bavastro. Las pocas artesanías que habian de buena calidad y bajo precio. Productos populares de utilidad.

Gusto del Consumidor: muy de acuerdo al Alemán pero con un año de retraso. Así que productos de aceptación en Alemania serían acogidos en Belgica. Es importante notar que Belgica produce gran cantidad de artículos de cuero de muy buena calidad, importan también pero de bajo costo pero también muy bien terminados. La industria de ceramica se ha desarrollado en Belgica enormemente a precios bajos y artículos de uso domestico. Existe mercado para las ceramicas importadas, pero dado el costo del transporte desde Sur America puede

Ensaladeras importadas:

Cuadrada 10x10 x 3" alto 1,00 L c/u

Redonda 10" diametro x 3" alto 1,00 L c/u

Entre los compradores de Dodwell se encuentran " El British Home Stores ", una cadena muy importante. Entre los artículos que les venden son las maletas de cuero de Brasil y que se venden a 3,50 L dando precio Cif de 1,75L . Dodwell estaba interesado en estos artículos de Colombia y miraria favorablemente un ofrecimiento por parte de Artesanías, si estos artículos pueden competir con los del Brasil.

The 14th Wholesale Buyers Gifts Fair
Mount Royal Hotel
Oxford Street London, W.1

Este Bazar es uno de los más importantes. Situado en un gran Hotel, a cada cuarto se le instalan artículos artesanales de todas partes del mundo. - Por consejo del " Board of Trade" gastamos algunas horas visitando diferentes firmas de importadores estaban más interesados en el momento en vender, la actitud fué buena y muchos buenos contactos se hicieron. Entre ellos:

Rubella Merchandise Ltd
Rubella House
6 Bath Street
London, e c 1 v 904

Importadores especialmente de maletas, maletines y artículos de regalo en cuero y otros materiales. Muy interesado en los productos Colombianos, aunque los precios se le hicieron altos quieren más información.

World Gifts Co.
24 - 28 Beaconsfield Rd.
Willesden London NW 10 2j g

Esta firma negocia más que todo con Africa & India - Negociando con tallas, cueros, pieles cobre y artículos de concha. Estan interesados en tallas de marmoles, ensaladeras etc. - Piden información adicional.

V.M.Glymn Ltd
Conventry House
2 South Place
London E C 2 M 2 G B

Importadores - Canastos los cuales importan del lejano Oriente, Italia de esta última sombreros de playa. Sinembargo piensa que los productos Colombianos pueden competir. El Sr. W. Jolley de esta firma nos ofrecio su ayuda.

Además de las firmas ya mencionadas hubo otras pero en las cuales el mercado Colombiano no tiene chance. Particularmente en ceramicas que son de Japón, Taiwan, China, llenando el mercado y no dejando sitio si no para artículos unicos y de bajo costo.

b-. Investigación de Mercadeo

De Iso cuatro mercados examinados durante el tour de orientación se puede decir que Inglaterra es el menos interesado en artesanías, tomando el sentido puro de arte. Sinembargo - muestra posibilidades para las artesanías Colombianas. Esto se debe a que el comprador Ingles por tanto tiempo a comprado una linea tradicional que les interesa la novedad y el hecho de encontrar una nueva fuente de importación. En algu nos casos parecian estar comprando a precios más altos que los otros mercados. Esto no quiere decir que colombia pueda ser negligente con la política de precios. Lejos de esto. Pero quiere decir que la competencia -

en algunos sectores incluyendo posiblemente el cuero es menos violenta que por ejemplo en Alemania.

En precios de almacenes se encontró que artículos hechos a mano eran de precio muy elevado comparado al standard Europeo. Por ejemplo un plato pequeño de madera, de uso para nueces se ofrecía a : 1,10 L. Una ensaladera grande de 30cm de diametro a: 6,80L.- Tablas para cortar el pan con cuchillo a: 1,80L y más. Carteras bolsos de calidad similar a las Colombianas a : 7,75 L y más. Obviamente que los precios de los almacenes de cadena son más bajos.

Cinturones de cuero reforzados en plastico por el revers a 1,00L; sinembargo los maletines de cuero en Woolworth se venden a: 6,25L, así que hasta en los almacenes de precios bajos hay chance para artículos relativamente caros.

4-. FRANCIA

a-. Entrevistas

Société Leterne Corbay
84, Rue de Chatillon
92 Clamart

Esta firma se establecio hace tres años con importaciones de Mexico. En el poco tiempo que ha operado parece haber cojido fuerza y esta en posición de poder ofrecer una buena cantidad de articulos raros y poco usuales de calidad.-

Nuestra visita fué muy bien recibida y la firma ahora quiere coleccionar artículos de Centro America y Sur America.