



ARTESANÍAS DE COLOMBIA

**Notas preliminares sobre la
situación de la oferta y del potencial
exportable de utensilios de madera
para uso doméstico, 1976.**

Bogotá D.C., 1976

NOTAS PRELIMINARES SOBRE LA SITUACION DE LA OFERTA Y
DEL POTENCIAL EXPORTABLE DE UTENSILIOS DE MADERA PA-
RA USO DOMESTICO, 1976 (a, b).

A. SITUACION GENERAL

Como proveedor mundial de artículos de madera, la posición potencial colombiana es muy promisoria. La disponibilidad de maderas de precio elevado y el bajo costo de la mano de obra de artesanos hábiles, contribuyen, en gran medida, al potencial de exportación colombiana en esta línea de producción. Durante el período 1971-1974, las exportaciones colombianas de estos productos, aumentaron en un 712% de su valor, desde \$231,882 en 1971 a \$ 1,883,024 en 1974. Aquellos artículos de madera más decorativos BTN 44.27 aumentaron en un 50%, desde \$492,810

- a) La información refleja la situación vista en Bogotá y Pasto (Colombia);
- b) Ver publicación ITC, Mercados Seleccionados para artículos caseros de madera, 1975, Ginebra. Los artículos principales incluidos en esta Nota, se encuentran bajo la nomenclatura de Tarifas de Bruselas (BTN), Capítulos 44.24 y 44.27. "Artículos Caseros de Madera" y "Productos de Madera" se han usado intercambiabilmente.

en 1971 a \$739,723 en 1974. El mayor incremento en exportaciones de artículos caseros funcionales, de madera, representa un paso positivo en la medida en que responden los proveedores colombianos a una demanda mundial más fuerte por dichos artículos, en contraposición a los decorativos.

Los principales países importadores de artículos de madera colombianos son: Estados Unidos, Japón y Venezuela.

Un mercado local, principalmente de turistas, también ofrece una salida importante.

B. REGIONES PRODUCTORAS

Las principales áreas de producción son: Pasto, Bogotá, Cauca y Boyacá. La producción es emprendida con base a una industria campestre, descentralizada, en Pasto, la única ciudad investigada en el nivel de producción. Sin embargo, se supone que la situación en los otros centros de producción, es similar a Pasto.

C. COMPROMISO ORGANIZACIONAL

Una aparente organización central es proporcionada por las "Artesanías de Colombia", bajo la dirección del Ministerio de Desarrollo Económico. El propósito principal de esta organización, es suministrar un medio de ayuda al aumento de la población rural, su ingreso y nivel de vida. Entre sus funciones están las siguientes: Ayudar al desarrollo de productos y mercados, organizar programas de entrenamiento para artesanos y diseñar trabajos, a fin de crear nuevas ideas en líneas de producción, las cuales son interpretadas fácilmente por la industria campestre colombiana.

Para desarrollar estas nuevas clases de productos, se utilizaron las mismas herramientas primitivas, usadas, por costumbre, por artesanos colombianos, para hacer artículos tradicionales; los diseños parecidos a los tradicionales aún son mantenidos. Artículos producidos por la industria campestre, son enviados a las "Artesanías de Colombia", la cual es responsable de su mercado. En Bogotá y Medellín, como en otras ciudades importantes, Centros

Artesanos de Mercado, bajo los auspicios de esta Organización, son localizados. El trabajo de la mencionada Organización, en definitiva, tiene gran mérito por su ayuda a los artesanos rurales.

PROEXPO, Fondo de Promoción de Exportaciones Colombianas, bajo los auspicios del Banco de la República, también suministra productores de artículos de madera, con ayuda e información sobre mercado. En algunos casos, concede financiación para la expansión en industrias de exportación.

D. ARTICULOS DE MADERA

Entre el gran grupo de artículos de madera encontrados en Colombia, muchos tendrían aceptación inmediata en los mercados internacionales, algunos en su estado actual, otros después de ajustes menores, como secamiento de la madera. Estos artículos son de la variedad étnico tradicional o adaptación a los diseños y necesidades Europeas. Dichos artículos, juzgados, listos para exportar (con o sin modificaciones técnicas leves), incluyen lo siguiente: Recipientes, juegos para ensaladas y frutas, utensilios para servir ensaladas, marcos, estantes, juegos de charo-

les, utensilios escolares de madera, artículos seleccionados de madera para estatuas, artículos religiosos de madera y buques costeros. Estos artículos son decorados, frecuentemente quemando la madera o si vienen de Pasto, por "bernes de Pasto" a/, dejados en su color natural. En general, se encuentra un grupo grande de calidad para un mismo producto, incluyendo los de exportación.

E. EMBARQUE Y ENVIO

Los centros principales para embarque de artículos de madera son: Bogotá, Barranquilla y Cartagena. De acuerdo con exportadores, una fecha de envío real, sería 6 meses desde la fecha en que el pedido se ha recibido de compradores Norteamericanos y Europeos. Aunque el envío se puede hacer en menos tiempo, se puede retrasar por dificultades inesperadas en la planeación de producción y horarios de embarque. Un productor está, entonces, en una posición segura, si un período de 6 meses de envío es espe-

a/ Un arte indígena tradicional, es el proceso de la savia del pino, que parece plástico y es usado para dar una apariencia de incrustado en el objeto. Es cortado en diseños indios.

cificado. El problema principal que conduce a retrasos, es la dificultad de obtener espacio de embarque para pedidos pequeños.

F. FERIAS

Una feria internacional de comercio se efectúa anualmente, en julio, en Bogotá. Artículos de madera pueden ser exhibidos en esta feria, para el interés de compradores extranjeros.

G. NIVELES DE SUELDO

El nivel del sueldo mínimo de \$ 80 (US\$1-\$34) por día, puesto por la ley, no se aplica a aprendices ni a labores de familia rural, la cual es más baja que el mínimo. Labores hábiles rigen entre \$ 3.50 - 5.70 por día.

H. AREAS DE PROBLEMA

1. Maderas

Hay muchas variedades de madera en Colombia y hay necesidad de prevenir a los productores de las características de calidad de la madera. Frecuentemente, es necesaria una labor intensa para tornear o

trabajar maderas de poco costo, es decir, maderas blancas de variedades baratas. Los productores deben estar prevenidos de la importancia de los valores máximos, debido al uso de variedades de madera de más alto costo para artículos hechos también a un alto costo.

Una segunda área del problema, consiste en la provisión de maderas de alta calidad. De acuerdo al negocio, cuando una variedad específica de madera es pedida, grandes porcentajes de otras maderas de calidad más baja son incluidas en este embarque cuando es recibido. Además durante periodos de lluvia, muchas variedades de madera no son disponibles, lo cual indica que abastecimientos muy bajos son mantenidos por los proveedores. Ha sido señalado que el nivel tecnológico de madera y hasta de proveedores, es mínimo. Hay un Instituto Tecnológico de madera, patrocinado por el Gobierno, el cual disemina activamente información sobre la tecnología de la madera.

Para aumentar la calidad del producto de exportación final y para reducir drásticamente rotura y deformación, se

recomienda que se utilicen maderas secadas en el horno. En el momento muy poca madera seca es usada, a pesar de las facilidades de disponibilidad. Para una relación comercial continua con compradores mundiales, sólo un bajo porcentaje de rotura es aceptable (un 5%). El factor principal que lleva a roturas inaceptables (hasta 40% en unos casos), es el uso de maderas sin secar en el horno.

Instrumentos para probar el contenido de humedad de la madera, no son usados frecuentemente en Colombia. Deben ser empleados para asegurarse que cuando la madera seca sea obtenida, contenga aproximadamente 8% de humedad. Después de su elaboración, la madera no debe tener más del 10 al 12% de humedad. Es recomendable el uso de talegos de plástico, sellados, para el embarque. Los artículos de madera deben ser metidos en los talegos después de su acabado.

El contenido de humedad de madera seca, rara vez es de 18 a 22%. Un alto porcentaje de artículos de tal madera, se rompen durante el embarque, o se agrietan o deforman bajo condiciones climáticas de calefacción en un mercado industrializado.

2. EMBARQUE

Como lo hemos mencionado arriba, buscando espacio en buques para remesas de bajo volumen, resultan los retrasos del envío. Tiempo de embarque actual a los Estados Unidos y Europa, varía entre 2 a 6 semanas.

NOTAS DE LA INDUSTRIA DE JUGUETES COLOMBIANOS

A - SITUACION GENERAL DE LA INDUSTRIAL DEL JUGUETE

En años recientes, la industria de juguetes colombianos ha mostrado un crecimiento significativo. Dos factores parecen haber contribuido a este desarrollo: Barreras de importación, las cuales protegieron la industria de juguetes por importaciones, y un régimen de tarifa preferencial, especialmente acordado por el Grupo Andino de países, a ciertos juguetes colombianos, a saber: juguetes mecánicos. Aunque el último factor tiene una aplicación limitada, sirve como un estímulo psicológico a la industria de juguetes.

En abril de 1976, había unos 30 productores de juguetes,

de los cuales 5 ó 6 eran grandes firmas, relativamente. El número de firmas ha aumentado en los últimos años. Los dos centros principales de la industria de juguetes, son Bogotá y Medellín.

1.- LA SITUACION DE PROVISION Y DEMANDA

De acuerdo al comercio, la producción colombiana de juguetes de 1975, alcanzó 400 millones de pesos suministrando aproximadamente, 80% de demanda doméstica. Ninguna producción oficial o estadística de consumo es disponible. La exportación de juguetes bajo la nomenclatura de Tarifas de Bruselas (BTN) 97.03, alcanzó 2 millones de pesos en 1974, de 866,564 en 1.971, representando un crecimiento del 13%. Las importaciones descendieron desde 994,000 en 1.970 a 210,000 en 1.974. Las cifras de exportación para 1.971, indican que los socios de comercio principales de Colombia, eran los Estados Unidos. Se esperó que en 1.976 la acción del Grupo Andino en exportaciones de juguetes de Colombia, representaría la mayoría. Exportación de juguetes de madera a estos países, son esperados para ser mantenidos bajos.

2.- ORGANIZACION DE LA INDUSTRIA

En años recientes, con expansión del comercio, se vió la necesidad de una industria de juguetes mejor organizada, resultando la creación de una Asociación de Industriales de Juguetes "ACOLJUGUETES". Las actividades de esta Organización se han estado expandiendo, aunque todavía esté en sus años formativos. En abril de 1976 sus miembros habían alcanzado 20 firmas y se esperó juntar lentamente la industria entera. Un propósito principal es unir exhibiciones de juguetes organizadas en Colombia y en la región. También promover exportaciones de juguetes a países industrializados. Bajo sus auspicios, una Feria Colombiana de Juguetes tuvo lugar en 1975 y una participación industrial unida es arreglada en la Feria Colombiana Internacional en Bogotá. Sus actividades se esperan extender en el futuro.

B - INDUSTRIA DE JUGUETES DE MADERA

Un segmento pequeño de la producción total y juguetes colombianos, producción en madera, se ha extendido de un

nivel insignificante en 1970, a casi 5 millones en 1975. Tres industriales de juguetes de madera estaban produciendo juguetes de madera exclusivos o tenían una línea de juguetes en su producción, en abril de 1976. Otros industriales de juguetes y otros artículos de madera con equipo y capacidades para producir juguetes, indicó un gran interés para empezar a producir.

1 - SITUACION DE LA PROVISION Y DEMANDA

El mercado doméstico para juguetes de madera ha sido extendido en los últimos años. El estímulo principal han sido unos programas educacionales pre-escolares, patrocinados por el Gobierno Colombiano. Uno de los industriales de juguetes de madera reportó haber extendido sus ventas en un 500% durante el último trimestre, como resultado de estos programas. Reflejando la necesidad creada por dichos programas, la demanda es principalmente para educación pre-escolar, de clases de juguetes de madera.

Las exportaciones de juguetes de madera están en una escala pequeña por el momento. Un interés considerable fue demostrado en extender y desarrollar las posibilidades de exportación. Aunque el mercado local ha demostrado un crecimiento rápido, su capacidad de absorción potencial sigue limitada. Intentos para extender exportaciones regionalmente, han sido sólo éxitos parciales, principalmente porque la demanda para juguetes de madera en otros países de desarrollo de América Latina, sólo ha tenido un mínimo de progreso. Industriales colombianos, entonces, observaron a los países industrializados para extender negocios futuros.

2. ESTRUCTURA DE PRECIOS

El nivel de salario mínimo en abril de 1976 era de \$80 (US\$1=\$34). Labores hábiles rigen entre 3.50 - 5.70 por día. De acuerdo con el negocio, aproximadamente el 25% del precio del franco a bordo (FOB) representa inversiones de labor; otro 25% cubre los costos de materias primas.

3. EMBARQUE Y ENVIO

Los centros principales de embarque son Bogotá, Barranquilla y Cartagena. De acuerdo a los exportadores, una fecha de envío real sería 6 meses, desde la fecha en que se recibió el pedido. Aunque el envío puede hacerse en menos tiempo, retrasos de producción y embarque inesperados, pueden retrasar el envío. Por lo tanto, un productor está en una posición más segura, si ofrece condiciones de envío reales, por ejemplo, 6 meses. Un problema principal que lleva a retrasos, es la dificultad en obtener espacio de embarque para pedidos pequeños.

4. COMPROMISOS ORGANIZACIONALES

PROEXPO, la organización Colombiana para promover exportación, administrada por el Banco de la República, suministra productores de juguetes, con información y ayuda sobre mercadeo. En algunos casos, financiación para extender la exportación en industrias orientadas, es arreglada.

Las "Artesanías de Colombia", organismo dependiente

del Ministerio de Desarrollo Económico, también presta ayuda a industrias, con un carácter artesanal.

5. VARIEDADES DE MADERA

Para ser publicado a principios de 1977, el estudio del ITC "Mercados Seleccionados para Juguetes de Madera", provee detalles de las características requeridas sobre las maderas para ser usadas en la producción de juguetes de madera. Las variedades de madera que llenan los requisitos, son disponibles en Colombia. Madera blanca o de color liviano son preferidas para los mercados mundiales para juguetes ; y las variedades de maderas colombianas, como "Puerto", "Tara" y "Perillo". Variedades de maderas más oscuras, cuando son usadas simétricamente para partes de juguetes, tales como las ruedas de un carro, también son aceptables. Madera, con una resistencia baja de astillas, debe ser evitada; aquellas de densidad media, las cuales pueden ser terminadas bien, están de preferencia.

6 - INCENTIVOS DE EXPORTACION DEL GOBIERNO

Equipo, componentes, etc. pueden ser importados libres de impuesto, para industrias de exportación orientada.

C. AREAS DE PROBLEMA

1 - PROVISION DE MADERA

De acuerdo a la industria de juguetes de madera, hay dificultad en asegurar una calidad y variedad consistente de madera. Cuando una calidad y variedad de madera es pedida, un gran porcentaje del pedido, cuando es recibido, consiste en variedades y calidades de madera que no fueron pedidas. Además, el abastecimiento a menudo depende del clima. Durante la estación de lluvias, muchas variedades de maderas son indisponibles, indicando los bajos niveles de abastecimiento que son mantenidos por los proveedores. El nivel tecnológico de la madera de los proveedores, es descuidado. Si este es el caso, un programa activo de tecnología de madera, patrocinado por el Gobierno, es aconsejable.

2 - PROBLEMAS DE CALIDAD

Para los productos de exportación orientados, standards de calidad rigurosa son requeridos. El insistir del Gobierno para standards de seguridad para juguetes en muchos mercados industriales, debe ser visto por un exportador, si su producto va a entrar a ese mercado.

Se recomienda que si un juguete debe ser pintado, la pintura sea probada anteriormente para tóxico. puede ser necesario importar pinturas no-tóxicas de países industrializados. Como muchos mercados industrializados prefieren juguetes con su acabado natural, puede ser aconsejable fijarse en juguetes sin pintar.

Para aumentar la calidad de juguetes de madera para exportación, como reducir roturas, se recomienda que se usen maderas secadas en el horno para su manufactura. En abril de 1976, no se usó la madera secada en el horno, a pesar de su disponibilidad. Instrumentos para probar el contenido de humedad de la made-

ra, también se deben emplear. La madera debe contener por lo menos, el 8% de humedad, la cual no debe exceder del 10 o 12% después de haber sido elaborada. El uso de los talegos de plástico, sellados, para embarque, es recomendable para mantener un contenido bajo de humedad durante el almacenamiento y embarque.

Instalaciones y prendedores metálicos deben ser hechos de material contra óxido, asegurados y puestos con cuidado en un juguete, par que un niño no pueda desabrochar el componente, ni hacerse daño con los bordes ásperos o cortantes de tales objetos metálicos.

Los juguetes de madera que no alcanzan las calidades rigurosas de muchos mercados industriales, pueden ser usados para distribución local o regional, donde los standards de calidad son considerablemente bajos.

3 - ESCALA DE ECONOMIA

Productores colombianos de juguetes de madera, quienes confían en el mercado domesticos como una salida frecuentemente encuentran la manera de producir una

línea más amplia de productos, con el fin de mantener una demanda local.

Tal subdiversificación es antieconómica, llevando a costos de producción más altos. Distintas clases de juguetes son producidos en pequeñas cantidades. Los mercados de exportación ofrecen las posibilidades para que un productor pueda lograr especializarse en sólo unos pocos artículos, para producir grandes cantidades de éstos, aumentar la productividad y bajar los costos de producción por unidad.

4 - PROBLEMAS DE EMBARQUE

Como lo mencionamos arriba, al buscar espacio en los buques para pedidos de pequeño volumen, resultan los retrasos del envío. El tiempo de embarque actual a los Estados Unidos y Puertos Europeos, varía entre 2 y 6 semanas.

5 - EMPAQUES PARA VENTAS AL POR MENOR

En general, los empaques para ventas al por menor, no reúnen los requisitos de muchos mercados industrializados (Ver estudio ITC "Maderas Seleccionadas

para Juguetes de Madera). Esto puede no ser un problema, porque muchos importadores industriales de estos mercados, prefieren arreglar sus propios paquetes.

D. CONCLUSIONES

Industriales colombianos de juguetes de madera tienen el potencial para aumentar en grande sus exportaciones. La disponibilidad de variedades de madera ideales para manufacturas de juguetes de madera, más el costo de labores y artesanos hábiles, colocan a Colombia en una posición prometedora para el futuro.

Además de encontrar compradores extranjeros para sus juguetes, muchos industriales demuestran su gran interés en enlaces extranjeros, para una empresa unida o subcontratante. Sus capacidades en el momento pueden ser algo limitadas en lo que se refiere a exportación, a inversiones necesarias para conseguir equipo a fin de extender su producción presente, como también para aumentar la calidad de sus productos. La financiación de tales adquisiciones no parece ser un problema grave, debido al interés que

existe en el extranjero.

La financiación puede ser emprendida personalmente en algunos casos , los préstamos para la expansión de industrias de exportación, parecen ser factibles, y la posibilidad de financiación parcial por medio de enlaces extranjeros , por un socio extranjero, puede ser una posibilidad. En esta dirección la atmósfera general se encontró optimista.

En general, un potencial definitivo para extender y desarrollar el comercio de exportación de juguetes de madera, es evidente en Colombia. Una facilitación y ayuda a los industriales de juguetes de madera, para localizar contactos extranjeros en este comercio, es altamente recomendable.

* * *