



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

“Negocio serio” con Estados Unidos

Unidos

Enero 14 de 2010



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanias de colombia

¿Qué medidas Artesanías de Colombia necesita tomar para "hacer negocios serios" en el sector de la artesanía; desarrollar el sólidas relaciones comerciales con empresas seleccionadas EE.UU. que tengan el interés, la estabilidad , el historial, y la amplitud geográfica y económica de proporcionar pedidos regulares para los productos artesanales de Colombia año tras año?



EU: Número uno en importaciones a nivel mundial

Participación total de las importaciones mundiales: 16.7%

- Productos agrícolas 10.9%
- Combustibles y productos de minería 25.7%
- Manufacturas 74,8%

Principales Proveedores:
Canadá y México



- Mayoristas hacen negocios directos con productores
- Tendencia a hacer negocios con productos a escala que permitan volúmenes grandes para asegurar ganancias
- Mercado de productos únicos y caros en declive
- Galerías, tiendas exclusivas y cadenas especializadas salieron de circulación
- Crecimiento de grandes tiendas/lujo: compran en grandes cantidades para sus múltiples puntos con los cuales penetraron el mercado (TJMaxx, Ross, Marshalls) minoristas (BJS, Costco, Sam's Club) precios bajos (Home Depot, Loeb's, Walmart)
Todas ellas siempre muestran un beneficio.



China roba productos/estilo y los mejora, minimiza detalles y calidad y luego los oferta a un valor mucho más bajo que el del país de origen

Este modelo lo ha copiado la India para los textiles; Tailandia para la joyería en piedra; Indonesia para muebles de madera, productos en coco, accesorios de fibra para la mesa, cestería y alfombras. Estos países han obtenido las mejoras a través de préstamos de bajo interés para mejorar la capacidad productiva, disponibilidad de materia prima y comercialización. Los fletes son mucho menores, corresponde al alto volúmen de buques y rutas



Internet ha cambiado la manera como se hacen las compras al por menor permanentemente.

Los pequeños negocios tienen una página web incluso para despachos en el mismo edificio.

Cuando las personas tienen el interés de apreciar, tocar el producto las ventas son bajas en internet.

Recomendación: Para que los productos hechos a mano tengan éxito los artesanos deben desarrollar productos que se puedan reproducir, que sean coherentes con una foto, que cumplan las expectativas.



Para poder entrar al mercado con un nuevo producto el precio en este momento es el factor más importante.

La relación valor percibido precio es vital; un comprador no va a pagar más caro por un producto similar que se encuentra a más bajo precio.

Esto significa que el diseño del producto no es sólo acerca de la belleza, utilidad o necesidad; el valor percibido debe ajustarse con el procesos de producción más competitivos y eficientes posibles.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

Implicaciones para “ hacer negocio serio” en Estados Unidos



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de Colombia

Implicaciones para “ hacer negocio serio” en Estados Unidos



En estos tiempos de dificultades económicas, y teniendo en cuenta la intensa competencia en el mercado de EE.UU. de otros exportadores mundiales de productos hechos a mano, para ganar cuota de mercado en los EE.UU., Colombia debe centrarse fuertemente en

señalar cuáles son los productos que quiere el mercado o las necesidades de éste

- Saber con exactitud las tendencias de mercado de los EE.UU. - en la categoría de productos, rango de precio, calidad, color, tamaño, forma, materiales, etc.
- La definición de los productos dentro de estas tendencias deben presentar productos novedosos con mejor precio o mejor que los que ya están en el mercado
- Hacer excelentes relaciones comerciales con los compradores para ganar su confianza y establecer una ventaja sobre los demás
- Facilitar que la empresa en EU pueda brindar beneficios para ganar mercado
- Invertir en modernas estrategias de comercialización que seduzcan al consumidor



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de Colombia

Implicaciones para “ hacer negocio serio” en Estados Unidos

- Saber con exactitud las tendencias de mercado de los EE.UU. - por categoría de productos, rango de precio, calidad, color, tamaño, forma, materiales, etc.
- La definición de los productos dentro de estas tendencias deben presentar productos novedosos con mejor precio o mejor que los que ya están en el mercado
- Hacer excelentes relaciones comerciales con los compradores para ganar su confianza y establecer una ventaja sobre los demás
- Facilitar que la empresa en EU pueda brindar beneficios para ganar mercado
- Invertir en modernas estrategias de comercialización que seduzcan al consumidor

Para agregar valor al producto, construir y promover la imagen de Colombia y la marca, se debe partir de las habilidades únicas, las culturas, las materias primas y el recurso humano que hace que el producto sea valioso:

- Brindar etiquetas con información sobre la cultura de los artesanos.
- Tener puntos electrónicos y folletos impresos con listas de precios.
- Fotografías a la venta con su descripción.
- Promover la asistencia a espectáculos culturales y comerciales con la ayuda de la embajada Colombiana.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

Acciones para triunfar en la "Doing Business graves" en el mercado de EE.UU. para los artesanos colombianos dedicados o proyectados a la exportación de productos hechos a mano



Por supuesto, incluso en tiempos económicos terribles y altamente competitivos, hay oportunidades para introducir productos en el mercado de EE.UU. grande y variada.

Moda significa siempre buscando algo nuevo, y no todos los proveedores actuales hacen sus clientes felices! Los países y empresas que puedan convencer a los compradores de que son fiables, estables, tienen productos que se ajusten a "la mayoría necesaria" o "best-seller" de categorías, y que pueden igualar o mejorar los precios de los competidores - encontrarán de interés.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de colombia

Pasos para entrar al "Doing Business graves"

1. Seleccione a artesanos colombianos que ya comprenden que necesitan ampliar su producción, volumen de venta al por mayor, el diseño y la exportación; habilidades de comunicación para alcanzar mayores niveles de beneficios, el empleo de la comunidad, la habilidad técnica, la inteligencia de negocios y economías de escala.

Desarrollar un Programa piloto con 20 líderes productores de artesanías conformando un equipo bilateral con EE.UU. de expertos en marketing y diseño de Artesanías de Colombia, para realizar asistencia técnica, producción y financiación. La ayuda será:

Desarrollar adecuados productos de éxito para las necesidades y gustos del mercado de los EE.UU.

- Aumento constante de los niveles de producción y control de medidas de calidad.



- Mejorar sus comunicaciones comerciales en general, las habilidades de marketing y empresarial con experiencia para proporcionar la confianza, así como información precisa a los compradores.
- Precisar cuáles cliente de EE.UU. (s) es más apropiado para que comercilice los productos, basados en el precio del producto, el tiempo de producción, la "pieza única" frente a "en serie", materia prima, calidad, valor percibido, el estilo y el lugar en el mercado.
- Proteger a los productores colombianos de los clientes que son inestables, no éticos o demasiado pequeños y ayudar a centrar sus esfuerzos en los clientes que valen la pena por su tiempo y la inversión.



- Facilitar la comunicación entre el comprador y el productor para obtener el producto justo igual al descrito en la orden confirmada.
- Con el tiempo, ayudar a los artesanos y propietarios de hacer esto bien a sí mismos.
- Si es necesario, ayudar con el desarrollo de etiquetas de información de Inglés o requisitos de embalaje específico del cliente, todas las costumbres y los trámites de importación a los EE.UU., y el envío al cliente en los EE.UU



2. Elaborar la información para que el portal de Artesanías de Colombia, sea el mejor sitio web, que el diseño de su arquitectura, su software, su contenido, su diseño gráfico, la navegación y el desarrollo de las herramientas de software sea útil como la evaluación y el marketing de motores de Artesanías de Colombia para no sólo reaccionar a las preguntas o potencial interés en sus productos o artesanos, sino que le permite pro-activamente evaluar la eficacia de sus artesanos, productores para llegar a los clientes al por menor y al por mayor cuando se desea poner en marcha campañas específicas dirigidas a las ventas.

Sugerencias contenido para artesanos:

- listas de clientes en los EE.UU. con un historial de compra de productos hechos a mano (con su información de contacto comercial y las características incluidas)
- Lugares de venta al por mayor de materias primas al mejor precio / calidad
- Mejorar habilidades o aprender nuevas técnicas
- Cómo proteger a los nuevos diseños o propiedad intelectual
- Cómo encontrar mercaderías fiables transitarios, agentes de aduanas, abogados, contadores, etc
- Informes sobre las tendencias de producto para los principales países importadores de productos colombianos
- Principales mayoristas o minoristas muestra en otros países y las normas de participación, etc (siempre que sea apropiado, además de los resúmenes de instantáneas, los vínculos directos de esta página web a otros, facilitar la localización de información completa sin tener que abandonar el principal sitio web de Artesanías de Colombia)

Sugerencias contenido para compradores:

- Un registro de productores reconocidas en Colombia, por tipo de producto, con el historial y el interés en exportar sus productos hechos a mano (con su información de contacto comercial y las características incluidas)
- Fechas y lugares de las próximas ferias o ruedas de negocios en Colombia
- Información de contacto de las oficinas comerciales y los almacenes de los EE.UU. representan a los artesanos colombianos y de los productos
- "best-seller" o "puesto de relieve" los productos colombianos, con la descripción de los materiales, usos, cultura, etc
- para las ventas al por menor - una ruta dedicada a encontrar el artesano o el negocio / producto, a pagar con tarjeta de crédito (algo parecido a PayPal, para asegurar la privacidad y seguridad así como el pago rápido)



Sugerencias contenido para estudiantes, prensa y publico:

- Las preguntas más frecuentes
- Historias de las minorías étnicas, los componentes culturales de diseño de producto, técnica o de la comunidad de artesanos
- Fotos e información sobre los recursos naturales necesarios para la fabricación de productos y procesos para su fabricación
- Seleccionados bibliografía de libros, artículos, informes y expertos para más información.

3. Para ayudar con el "Doing Business graves" en los EE.UU., establecer un ágil y multi-uso servicio presencial en EE.UU. para hacer diversas actividades comerciales más importantes:
- Tener una oficina de Artesanías de Colombia dedicada a promover los productos artesanales con mediadores que brinden “soluciones inmediatas” para mantener relaciones sin problemas entre compradores y productores.
 - Identificación de nuevos clientes
 - Sala de exposición permanente con los productos más vendidos
 - Tener un gran almacén con piezas únicas disponibles inmediatamente para despachara los clientes en E.U
 - Crear eventos para invitar a la prensa, otras estrategias innovadoras de marketing para presentar el producto

Sugerencias para completar información:

- Escuchar sugerencias de otras empresas, artesanos, diseñadores, comunidades específicas que no participaron en Expoartesanías 2009; escuchar otras opiniones para ser justos e inclusivos.
- Complementar con información exacta sobre lo que el mercado de los EE.UU. quiere y lo que pagará: un informe centrado en los productos más vendidos en EE.UU. para 2010-2012 tendencias en diseño, color, forma, material, precio que está pasando de moda, qué está llegando ahora, y qué está a punto de explotar en la escena del mercado
- Inteligencia sobre determinados productos que compiten con los de Colombia en la actualidad en el mercado de los EE.UU. Y de otros lugares: calidad, precio y clientes; guías de rangos de precios para cada producto.
- Identificar una lista de los mejores clientes potenciales al por menor, que corresponde a cada tipo de producto ofrecido
- ¿Qué contactos, herramientas de marketing, son necesarios para llegar a los compradores clave y convencerlos de que invertir en los productos colombianos.



Formato adjunto se encuentran 50 productos en donde es importante la información alrededor de ellos, comunidades, materias primas, que sirvan como herramientas en un esfuerzo de marketing inteligente que puede hacer el producto más valioso, no consideré el precio en esta selección porque en general los precios en Colombia son superiores a los de la competencia en E.U. El análisis en profundidad se dirigió a los cambios en producción, financiamiento, materias primas o las técnicas de fabricación - para ayudar a reducir los costos y aumentar la capacidad.

Algunos de los seleccionados fueron elegidos por la excelencia absoluta de sus productos. Productores como Bossely, Ceramica Para Siempre, Joyeria María Constanza, Zunco, etc identificó de inmediato las principales tiendas en los EE.UU. que no sería necesario convencer a revisar estos productos e iniciar una conversación acerca de su adaptación y fijación de precios para sus clientes.



Es importante contar con auténticos líderes de la calidad y diseño en el piloto. En el futuro, estos líderes si lo desean, pueden desarrollar otras "etiquetas" o sub-componentes de sus empresas para crear productos de calidad más baratos o más grandes, y reclutar a los miembros de las comunidades prioritarias para capacitar y emplear en su fabricación - ganando así una "regalía" o porcentaje "de estos curso, órdenes más grandes, pero con los principales beneficios de empleo y los ingresos van a los artesanos para fabricar los productos.

Algunos de los seleccionados fueron elegidos por el uso creativo y excelente de materias primas renovables, que ahora tienen mucho interés en los EE.UU. A diferencia de maderas valiosas, que son sospechosos de destruir los bosques y las selvas tropicales, el uso de fique, el banano, palma de coco y otras fibras crean una "familia de productos" que tienen un nicho importante de interés en los EE.UU. (NOTA: hay que seleccionar cuidadosamente los productos que no están directamente en competencia con productos más baratos de esos mismos recursos naturales. evité hermosos productos de coco pulido, o cestas simples, alfombras, joyas novedad - porque artesanos de Asia y el Pacífico han dominado el mercado de los EE.UU. con productos similares a precios tan bajos, sería inútil tratar de competir directamente con ellos.)



Otros fueron seleccionados por la tendencia del producto, servicio, o categoría de interés en los EE.UU. Son ejemplos de ello los utensilios de la Chamba, cerámica, joyas con algo más valor añadido a los diseños de plata de ley, la cestería de lujo y accesorios de mesa, lámparas.

Otros productos que no fueron populares en Expoartesanías pero que tienen cabida en el mercado de E.U son:



- Candelabros de diferentes tamaños
- Soportes para velas, al aire libre / un patio / jardín colgante o molido
Materiales: metal, cerámica, vidrio, piedra - con adornos de fibra, aguafuertes, pátinas, conchas, cuentas, etc
Jarrones y cántaros utilitarios que sostengan el agua con apariencia artística
- Productos para gatos y perros.
Actualización de formatos de la Chamba con la certeza que van del horno a la mesa; actualización de formas de proteger el cuadro de olla caliente sólo ví las tradicionales cestas de paja tejida como medio para los contener las vasijas calientes.
- Jardín decorativos - macetas decorativas para la plantación o decoraciones fuera de las formas de ollas de terra cotta simple, puede ser colocada fibra, cerámica, metal o mezcla de los anteriores.
- Pequeñas piezas de muebles de pie con CD o DVD de los titulares – (proyectos, comunidades, productos)
Aumentar las opciones para guardar y transportar ordenadores portátiles, teléfonos etc con excelentes diseños y todos los materiales posibles, incluye cuero tradicional, de larga duración, dirigido a hombres y mujeres adolescentes.



- Mejores diseños para ropa y accesorios; más cinturones, bufandas, abrigos, relojes de bandas, bolsas de cosméticos, bolsas de deporte, etc que van más allá de las tradicionales diseños en cuero o de caña flecha - y el uso de múltiples materiales en mejores diseños de moda.
- Las solicitudes de los trabajos con cuentas grandes de los grupos indígenas se aplican a productos útiles tales como candelabros, cajitas, asas para servir ensalada o tenedores, cucharas, bolsas pequeñas caras para galas, en la periferia de pañuelos / chalecos / adornos para el pelo.
- Muebles (especialmente para el patio el dormitorio universitario; pequeños accesorios de hierro forjado acabados en color, pátina, accesorios de madera diferentes. Sistemas modernos para incienso, juegos de té Zen con bandejas y platos pequeños, así como ollas y tazas.
- diseños minimalistas de accesorios de baño exclusivos y elegante: jaboneras, cepillo de dientes, máquina de afeitar, dispensadores de crema - con la variedad de materias primas de Colombia como el exterior, y el metal más moderno o de plástico "interiores" para competir en los EE.UU.



- Evidentemente, un programa más específico de diseño de producto, realizado en colaboración con EE.UU. y diseñadores de Colombia, basado en una actualización de EE.UU. de productos de Trend Report, sería útil para el diseño de futuros productos - para no hacerlo en el vacío, sino más directamente relacionados con la probabilidad de las ventas y el interés.

¿Qué había en abundancia, pero no apropiado para el mercado de EE.UU. (sin cambios importantes en el diseño, calidad, materiales o de precios.)



- Joyería de plata ley 925: apto para el mercado local o regional Andina. La plata sola no puede competir con México, si se quiere exportar, mezclar con otros componentes.
- Tagua: gran recurso pero en E.U hay vendedores callejeros comercializando la joyería final a bajos precios. Alternativa: botones para diseñador, tallados y decorados a mano, al por mayor.
- Velas y cestas para el mercado, E.U tiene ofertas demasiado baratas y disponibles.
- Productos de algodón, colchas, manteles, hamacas de buena calidad, muy costoso frente a su competencia India y China, si se pudieran reducir los costos sería interesante
- Ropa: muy bien hecha y bonita para los gustos nacionales. Dado que hay tal abundancia de recursos naturales - seda, lana, cuero, plantas fibras, etc se puede hacer un estudio para encontrar las prendas de vestir específicas a desarrollarse para la exportación (Piensen en la pashmina de los últimos 5 años!)
- Mobiliario y accesorios: No es exportable por el estilo, los materiales o las consideraciones de precios. Si esto es de interés como industria - de nuevo, mejorar y explorar nuevas técnicas y estilos para crear piezas diferentes y menos costosas - ya sea al por mayor, o como subcontratistas para las empresas de EE.UU. con la creciente demanda que podría externalizar la producción hacia Colombia

¿Qué materiales, capacidades y recursos humanos son prioritarios para Artesanías de Colombia para ayudar en el desarrollo de la capacidad para tener éxito en hacer "un negocio serio" con los EE.UU.?

¿Qué nichos, oportunidades económicas y tendencias de la moda son muy susceptibles de interesarse en los productos colombianos, y cuál es la mejor manera de cultivar las relaciones comerciales exitosas con las empresas que adquieran el derecho a realizar pedidos, proporcionar información y continuar con este éxito?

¿Qué mecanismos tecnológicos, escritos, electrónicos, herramientas u otras ayudas son necesarias para que los productos colombianos sean más competitivos en el mercado global, y cómo desarrollamos una manera más sencilla, fácil y conveniente para los compradores de EE.UU. puedan hacer negocios con productores artesanales de Colombia?

¿Dónde están nuestras mejores fuentes de recursos para financiar las anteriores? ¿Cuántos fondos, con qué fines, qué necesitamos? Plan para lograrlos?



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia



artesanías de Colombia

Gracias por su atención!