

Informe de rueda de negocios internacional en el marco de Expoartesanías 2015, de la oferta exportadora

Presentado por: Ana Lucía Torres

Bogotá, 15 de Diciembre de 2015



Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



Tabla de Contenido

1. Antecedentes
2. Objetivo
3. Desarrollo del plan de preparación
4. Resultados Rueda de Negocios Internacional 2015
5. Conclusiones
6. Limitaciones y Dificultades
7. Recomendaciones y Sugerencias



1. ANTECEDENTES

La Rueda de Negocios Internacional de Expoartesánías 2014, dejó evidenciada la necesidad de preparar mejor a los artesanos participantes en ella ya que los compradores internacionales manifestaron su inconformidad con el hecho de que los artesanos con los que se reunían no estaban preparados para exportar. Los compradores reportaron tres problemas recurrentes; falta de manejo de precios FOB, desconocimiento de capacidades de producción y falta de capacidad de adaptación. Adicionalmente, durante las capacitaciones, noté que la mayoría de artesanos no sólo no tenían precios en dólares sino que no sabían como hacer la conversión, no manejaban catálogo y no tenían información clara sobre sus productos ni ningún conocimiento sobre el proceso para exportar.

2. OBJETIVO

Con el fin de mejorar dicha situación y sacar un mejor provecho de la Rueda de Negocios 2015, Artesanías de Colombia me contrató para preparar a un grupo de artesanos para la Rueda de Negocios Internacional. Dicha misión se llevó a cabo del 20 de Octubre al 15 de Diciembre de 2015 y se atendieron 89 artesanos de diferentes oficios, los más destacados fueron joyería, bisutería y accesorios para mesa y decoración.



3. DESARROLLO DEL PLAN DE PREPARACION

Con el objetivo de preparar a los artesanos para la Rueda de Negocios se organizaron dos capacitaciones; la primera, una capacitación catálogo organizada por Artesanías de Colombia en las Aguas los días 20, 21 y 23 de Octubre y la segunda una capacitación en "Exportaciones" organizada por Procolombia.

En la primera capacitación, pese al poco tiempo con el que se organizó, (el día que empecé la misión fue el día de la primera capacitación y cuando llegué había muy pocos artesanos convocados y no tenían clara la información sobre la capacitación, los requisitos para participar ni los horarios), en poco tiempo se aumentó el número de artesanos convocados y en tres capacitaciones se revisaron catálogos y oferta de aproximadamente 30 artesanos.

Los principales problemas encontrados en la oferta artesanal fueron, una TRM mal utilizada para hacer la conversión, falta de información técnica o comercial sobre los productos y algunos problemas de homogeneidad en los catálogos.

La segunda capacitación fue organizada por Procolombia los días 26 y 27 de Octubre y durante esa capacitación se revisaron aspectos generales de las exportaciones, a esta capacitación asistieron 20 personas de forma presencial y 24 vía streaming.



El índice de participación en las dos capacitaciones fue positivo y se consolidó una base de datos de 89 artesanos. Sin embargo cabe resaltar que hay aspectos de coordinación por mejorar pues hubo artesanos que no se enteraron de esta capacitación. Para futuras capacitaciones es importante definir entre Artesanías de Colombia y Procolombia quién informa y convoca a los artesanos a las capacitaciones.

Una vez realizadas estas dos capacitaciones se hizo un cronograma de preparación, se realizó seguimiento de las propuestas de mejora hechas a los catálogos y se estuvieron repasando y reforzando aspectos que se consideraron claves para las reuniones con los compradores internacionales.

4. RESULTADOS RUEDA DE NEGOCIOS INTERNACIONAL 2015

En la Rueda de Negocios participaron 47 compradores internacionales de Alemania, Austria, Costa Rica, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Panamá, Reino Unido y Republica Dominicana.

Los expositores participantes en el agendamiento fueron **60 artesanos** para un total de **654 citas realizadas** las cuales generaron una cifra de negocios de **USD 1.114.710** durante la feria y unas expectativas de negocios por USD 3.773.880 en el mediano y largo plazo.





Detalle Expectativas de negocios:

- Spot: **USD 1.114.710 (negocios realizados en la feria)**
- 1 a 3 meses: **USD 1.102.230**
- 3 a 6 meses: **USD 1.120.700**
- 6 a 12 meses: **USD 1.550.950**

⇒ **TOTAL EXPECTATIVAS DE NEGOCIOS : USD 4.888.590**

5. CONCLUSIONES

El resultado de las capacitaciones fue positivo, los artesanos que participaron en ellas se sienten satisfechos con los resultados obtenidos; por un lado se sienten más preparados para este tipo de evento, por ejemplo algunos de ellos nunca habían hecho un catálogo y ahora que lo tienen reconocen la importancia de tenerlo y están orgullosos del trabajo realizado. Por otro lado los negocios realizados y las expectativas de negocios fueron satisfactorias para la mayoría de ellos.

Algunos artesanos manifestaron su deseo de seguir con este tipo de capacitaciones y profundizar en diferentes temas que se trataron superficialmente durante las capacitaciones.



Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia



6. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

A lo largo del proceso de preparación se hicieron evidentes algunos aspectos que dificultan la exportación directa por parte de los artesanos a clientes en otros países, es importante trabajar estos temas e incentivar a nuestros artesanos a exportar directamente.

Las principales dificultades encontradas fueron las siguientes:

- Informalidad: Para poder exportar los artesanos necesitan tener la trazabilidad de todo el proceso de fabricación de sus productos y todavía hay un porcentaje alto de artesanos que no lo puede garantizar.
- Régimen común: La mayoría de las empresas están constituidas como régimen simple y para poder utilizar las aduanas nacionales y exportar de manera formal es necesario que la empresa sea de régimen común. Los artesanos no quieren pasarse al régimen común principalmente por la carga impositiva que implicaría y porque consideran que su nivel de ventas a nivel internacional no lo amerita.
- Requisitos para exportar: Falta de claridad en los requisitos para exportar artesanías, al ser tan variada la oferta artesanal no se conoce con claridad el proceso exportador en si.



7. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

Por un lado se recomienda ampliar la cobertura del programa de capacitaciones para que mas artesanos se beneficien de estas asesorías y así aumentar la cantidad de artesanos preparados para exportar y aumentar el potencial exportador del sector. Por otro lado considero importante que se siga trabajando de la mano con el grupo de artesanos que participó en el proceso de capacitaciones con el fin de ahondar en el tema de la exportación y tratar en su totalidad el proceso exportador especifico para sus productos y que de esta forma cuenten con toda la información y herramientas necesarias para exportar sus productos de forma formal y directa sin necesidad de pasar por intermediarios.



Calle 74 # 11 - 91 Conmutador: (57) (1) 2861766 - (57) (1) 5550326 /27 /28 /29
www.artesantiasdecolombia.com.co Email: artesantias@artesantiasdecolombia.com.co
Bogotá, D.C. - Colombia

