



**GUIA DE EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS COLOMBIANAS HACIA  
LA UNIÓN EUROPEA**

**VALERIE GARZÓN MARTÍNEZ**

**PROYECTO DE GRADO**

**PROFESOR:**

**OSCAR A. GOMEZ ALDANA**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2017**

## CONTENIDO

<b>RESUMEN .....</b>	<b>4</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>4</b>
<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>5</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>6</b>
<b>1. SECTOR DE LAS ARTESANÍAS EN COLOMBIA .....</b>	<b>8</b>
1.1 Características del sector .....	8
1.2 Distribución según oficios artesanales.....	9
1.3 Descripción de productos del sector.....	2
1.4 Estructura arancelaria para el subsector .....	2
<b>2. DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL DE ARTESANÍAS .....</b>	<b>11</b>
2.1 Principales productores .....	11
2.2 Principales Países Exportadores.....	13
2.3 Principales consumidores .....	14
2.4 Tendencias en el mercado de las artesanías.....	14
2.5 Precios Artesanías Colombianas. ....	16
<b>3. CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS EN COLOMBIA .....</b>	<b>19</b>
3.1 Calidad. Controles de Calidad. Certificaciones.....	20
3.2 Mano de obra.....	23
3.3 Tecnología .....	24
<b>4. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN .....</b>	<b>25</b>
4.1 Proceso de Exportación.....	26
4.2 Infraestructura logística y transporte de carga en Colombia.....	35
4.2.1 Líneas Navieras .....	36
4.2.2 Conexión marítima Colombia – Unión Europea.....	38
<b>5. LA UNIÓN EUROPEA .....</b>	<b>41</b>
5.1. Requisitos de importación en la UE .....	41
5.1.1. Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios.....	41
5.1.2. Requisitos de empaque y etiquetado .....	42
5.1.3. Certificaciones Orgánicas y de Comercio Justo .....	43
5.1.4. Regulaciones en seguridad y medio ambiente. ....	43
5.1.5. Reglas de Origen .....	43
5.1.6. Permiso de Importación.....	44
5.2. Requisitos de Entrada .....	44

5.2.1. Sociedad de responsabilidad limitada (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH)...	44
5.2.2. Sociedad Civil (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, GbR) .....	45
5.2.3 Sociedad Comercial general (offene Handelsgesellschaft, oHG) .....	45
5.2.4. Franquicias .....	45
5.3 Tendencias del mercado alemán .....	46
5.4. Cultura de negocios: tips para negociar con los Alemanes.....	47
5.6. Entrevista .....	48
<b>6. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>51</b>
<b>7. ANEXOS .....</b>	<b>55</b>

# GUÍA DE EXPORTACIÓN DE ARTESANIAS COLOMBIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA

VALERIE GARZÓN MARTÍNEZ  
OSCAR ALBERTO GÓMEZ ALDANA

[valerie.garzon@correo.icesi.edu.co](mailto:valerie.garzon@correo.icesi.edu.co), [oagomez@icesi.edu.co](mailto:oagomez@icesi.edu.co)

Estudiante Universidad ICESI; Coordinador Consultorio de Comercio Exterior Universidad  
ICESI

## RESUMEN

La presente investigación se basó en el desarrollo de un análisis del sector de las artesanías en Colombia y su inserción en el comercio global, haciendo énfasis en las medidas de control de calidad, mano de obra y el uso de la tecnología; al igual que la identificación de oportunidades y retos presentados en el mercado. Este trabajo comprende un desarrollo progresivo de diferentes etapas que inicia desde la recopilación bibliográfica y consultas con agentes gubernamentales, hasta el trabajo de campo, incluyendo la observación directa y las entrevistas con expertos en la Unión Europea. La consulta de bibliografía se encontró limitada debido a la poca y no actualizada información que se haya disponible al público. Sin embargo, gracias a la intervención del consultorio de la Universidad ICESI, ICECOMEX, y la asesoría de la oficina de estudios orientados hacia el sector artesanal de Colombia, Artesanías de Colombia, se logró obtener de manera general algunos de los datos pertinentes para esta investigación. Así, se conformó un plano de los procesos logísticos y de preparación para la exportación de los productos artesanales, además de que se identificaron factores socioeconómicos que deberían de ser tomados en cuenta en Colombia en el momento de formular políticas dirigidas a los pertenecientes al sector artesanales, para mejorar la productividad y bienestar de esta población.

**Palabras claves:** Artesanías, Colombia, Unión Europea, Estudio de Mercado, Exportación.

## ABSTRACT

The present investigation was based on an analysis of the handicrafts sector in Colombia and its insertion in the global commerce, emphasizing the quality control measures, workforce and the use of technology; as well as the identification of opportunities and challenges presented in the market. This work includes a progressive development of different stages that starts from the bibliographic collection and consultations with government agents, to field work, including direct observation and interviews with experts in the European Union. The bibliography consultation was limited due to the little and not updated information that is available to the public. However, thanks to the intervention of the ICESI University ICECOMEX office, and the advice of the office of studies oriented towards the artisanal sector of Colombia, Artesanías de Colombia, it was possible to obtain in a general way some of the pertinent data for this investigation. Thus, a plan of logistics processes and preparation for the export of handicrafts was established, as well as socioeconomic factors that should be taken on mind in Colombia, for formulating policies aimed at those belonging to the handicrafts sector, in order to improve their productivity and welfare.

**Keywords:** Handicrafts, Colombia, European Union, Market Research, Exportation.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Crear una guía de ruta que permita a los productores de artesanías colombianas, a comercializar sus productos desde Colombia hacia los mercados internacionales, como la Unión Europea.

### **Objetivos Específicos**

- Caracterizar el comercio internacional de las artesanías y las tendencias del mercado.
- Enmarcar el sector artesanal colombiano, incluyendo su estructura arancelaria.
- Diferenciar la producción de artesanías colombianas con respecto al mundo, concentrándose en los aspectos de Calidad, Mano de Obra y Tecnologías.
- Esclarecer los factores relacionados con el proceso de comercialización internacional, como las formalidades y la logística.
- Exponer las características del mercado de la Unión Europea, su legislación comercial y requisitos técnicos, tendencias y cultura de los negocios.

## INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Desarrollo Económico - Artesanías de Colombia, la artesanía es una actividad de transformación para la producción creativa de productos específicos que cumplen una función utilitaria, enmarcada por el medio geográfico y por el marco sociocultural en el que se desarrolla.<sup>1</sup>

La UNESCO afirma que "Los productos artesanales son los elaborados ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado".<sup>2</sup>

El siguiente trabajo realiza un análisis de las exportaciones del sector artesanal colombiano, caracterizando sus productos que son comercializados internacionalmente, junto con el monto de exportación. Se identifican los principales competidores y su distribución geográfica, las tendencias en los principales mercados y los mayores consumidores internacionales en este sector. Se resaltan las principales oportunidades comerciales internacionales para aquellas empresas colombianas que producen artesanías.

Adicionalmente, se busca realizar un estudio del panorama internacional para el sector de los artículos artesanales, basándose en los estándares de calidad y las regulaciones de entrada de productos. Esto con el fin de crear una guía para aquellos artesanos colombianos interesados en exportar sus artesanías, enfocándose en las normas y procedimientos de comercialización internacional en la zona de la Unión Europea

---

<sup>1</sup> Guía para exportar Artesanías. Identificación del oficio artesanal para la determinación de origen en Colombia. Artesanías de Colombia.

<sup>2</sup> UNESCO/CCI "La Artesanía y el mercado internacional : comercio y codificación aduanera" - Manila, 6-8 de octubre de 1997

## **1. SECTOR DE LAS ARTESANÍAS EN COLOMBIA**

El sector de Artesanías en Colombia se destaca internacionalmente por sus fuertes procesos de calidad, caracterizándose por los certificados de calidad con los que cuentan los artesanos colombianos para la elaboración de sus productos. Ejemplo de esto, es el certificado “HECHO A MANO” otorgado por el Instituto Colombiano De normas Técnicas (ICONTEC).<sup>3</sup> Esta es una de las razones por la que las artesanías colombianas son bien recibidas por parte de los diferentes compradores en el mundo. Además de la calidad con la que cuenta, Colombia presenta gran variedad de productos artesanales que van acompañados por un dominio de materiales y técnicas únicas, que se reflejan en los diseños de las artesanías que presentan elementos tanto precolombinos, como afro americanos y españoles.

Para lograr una descripción del sector artesanal en Colombia, se debe de formular la definición del artesano, que en este país se circunscribe a la ley 36 de 1984. Esta ley afirma que una persona que ejerce una actividad profesional de forma creativa basándose en un oficio de carácter principalmente manual, que se fundamenta en las tradiciones y conocimientos adquiridos a través de la técnica empleada por los productos de una región o grupo social, se considera artesano. Según la Ley del Artesano, este artesano adquiere sus ingresos principalmente de esta labor, transformando materias primas en artículos, usando de forma autónoma un esfuerzo no sólo físico sino también mental.

### **1.1 Características del sector**

Acorde al “Estudio Ocupacional del sector artesanal”, realizado por Artesanías de Colombia, se estima que aproximadamente 350.000 personas están vinculadas en Colombia de manera directa como artesanos, lo que representa aproximadamente 15% del empleo de la industria manufacturera. Alrededor de 1.200.000 colombianos están relacionadas con el sector artesanal, bien sea como artesanos de tiempo parcial, como agentes comerciales o como prestadores de servicios de desarrollo. La población pertenecientes al sector artesanal son principalmente jefes

---

<sup>3</sup> CYTED “Caracterización del sector artesanal latinoamericano”. Visto en:  
[http://www.ritfa.net/artesanos/templates/ritfa/Libros/No\\_7\\_Libro\\_digital\\_Caracterizacion\\_del\\_Sector\\_Artesanal\\_Latinoam.pdf](http://www.ritfa.net/artesanos/templates/ritfa/Libros/No_7_Libro_digital_Caracterizacion_del_Sector_Artesanal_Latinoam.pdf)

de hogar, desagregando por género en un aproximado de 60% hombres y 40% mujeres.

En cuanto a la educación de los Artesanos, se observa que poseen un analfabetismo del 17%, superando aun así las cifras totales del país (5,8% en el 2016). Más de la mitad de esta población no ha superado el nivel primario de educación y tan solo 8% ha alcanzado el nivel secundario

Las ventas del sector en el ámbito nacional, se distribuyen en alrededor del 85% en el municipio de origen, un 8% en otros municipios y un aproximado de 3% en otros departamentos. Por esto, se puede decir que los principales mercados a los que atiende el sector artesanal, son los municipios donde habitan los artesanos, ya que solo el 1,3% de los talleres artesanales pertenecientes al censo exporta de manera frecuente.

## 1.2 Distribución según oficios artesanales

La población artesanal de Colombia desde el punto de vista técnico está distribuida por oficios, los cuales constituyen los campos de especialización de sus ramas o líneas de producción. Debido a esto, la solución a los problemas de la población artesanal debe de ser estructurada en función de sus oficios.

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Ocupaciones (C.N.O), los artesanos se clasifican en el Área Ocupacional 52: Ocupaciones Técnicas y Especializadas en Arte, Cultura, Esparcimiento y Deporte; y ubicados en la posición ocupacional 526- Artesanos, contando así con 6 perfiles artesanales como se observa en la siguiente tabla:

**Tabla No. 1 Clasificación nacional de ocupaciones (C.N.O) Versión 2016**

<b>Área Ocupacional 52: Ocupaciones Técnicas y Especializadas en Arte, Cultura, Esparcimiento y Deporte</b>	
<b>C.N.O. actualizada a 2014</b>	
526 - Artesanos	5261 - Ceramistas
	5262 - Tejedores
	5263 - Artesanos Trabajos en Madera
	5264 - Artesanos Trabajos en Cuero

	5265 - Artesanos Trabajos en Metal
	5266 - Otros Artesanos n.c.a

Fuente: Construcción propia con base en la C.N.O. del SENA – Versión 2016

De acuerdo a la Resolución numero 1518 expedida el 22 de Julio de 2015, por la cual se establece para todos los fines estadísticos y hasta una nueva actualización y/o revisión, la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones Adaptada para Colombia (CIUO-08 A.C.)<sup>4</sup>, del DANE; que a partir de Febrero de 2017 es de carácter obligatorio para todas las entidades públicas, incluyendo a la DIAN; la Clasificación CIUO-08 A.C. aprobada para el sector artesanal queda de la siguiente forma:

**Tabla No. 2 Clasificación CIUO-08 A.C. aprobada - Ocupaciones del Sector Artesanal**

Grupo Principal	Subgrupo Principales	Subgrupo	Grupo Primario
<b>7 Oficiales, operarios, artesanos y oficios relacionados</b>	<b>73 Artesanos y operarios de las artes gráficas y afines</b>	731 Artesanos de precisión, alfarería, cerámica y vidrio	7311 Mecánicos y reparadores de Instrumentos de precisión 7312 fabricantes y afinadores de instrumentos musicales 7314 Alfareros y ceramistas (barro y arcilla) 7315 Sopladores, moldeadores, laminadores, cortadores y pulidores de vidrio 7316 Rotulistas, pintores decorativos y grabadores
		732 Oficiales y operarios de las artes gráficas	7331 Tejedores con telares 7332 Tejedores con agujas 7333 Otros Tejedores
		733 Tejedores	
		734 Cesteros, mimbreros y sombrereros artesanales	7341 Cesteros y mimbreros 7342 Sombrereros artesanales
		735 Artesanos que	7351 Tallador piezas artesanales de madera 7352 Decoradores de piezas artesanales en

<sup>4</sup> La CIUO-08 A.C., se fundamenta en la versión oficial emitida por la OIT, como custodia de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, que es apoyada por la comunidad internacional como un estándar aceptado para las estadísticas internacionales del trabajo. Esta clasificación busca facilitar la comunicación acerca de las ocupaciones al proporcionar a los estadísticos un marco que permita la comparabilidad internacional de los datos disponibles y posibilita la producción de datos utilizables para fines de investigación, así como para la toma de decisiones en gobiernos y empresas en actividades como: la equiparación de los demandantes de empleo con los puestos de trabajo vacantes; la planificación educativa; el reporte de los accidentes de trabajo; la administración de la compensación de los trabajadores, y la gestión de la migración relacionada con el empleo.

	realizan trabajos en madera	madera
	736 Joyeros, orfebres, plateros y bisuteros	7361 Joyeros 7362 Orfebres y plateros 7363 Bisutero
	737 Artesanos del cuero	7370 Artesanos del cuero
	739 Artesanos no clasificados en otros grupos primarios	7391 Artesanos de papel 7392 Artesanos del hierro y otros metales 7393 Artesanos de las semillas y cortezas vegetales 7399 Artesanos de otros materiales no clasificados en otros grupos primarios

Fuente: Elaboración propia. Base: Informe de Artesanías de COLOMBIA “Los oficios artesanales en las estadísticas nacionales”, y al Índice Numérico de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones Adaptada para Colombia CIUO-08 A.C., DANE, Julio 22 de 2015

De acuerdo al Censo nacional, Los artesanos se distribuyen de acuerdo a su ocupación:

**Tabla No. 3 Distribución según oficios artesanales**

Tejeduría	33.832
Madera	7.933
Cerámica	5.755
Cuero	2.027
Productos líquidos	2.437
Metales	1.104

Trabajos deportivos	838
Estampado pintura	614
Vidrios	223
Trabajo lícitos	290
Manualidades	2.072
Preparadores y varios	1.698

Fuente: Guía Para Exportar Artesanías Colombianas e Identificación del Oficio Artesanal Para la Determinación de Origen

Existe una última clasificación pertinente de hacer mención. Para Organización Internacional del Trabajo (OIT), existen diferentes tipos de artesanos que se pueden clasificar dentro de la Clasificación Internacional Uniforme de Trabajo (CIUO) De la siguiente forma:

7722 Artesano alfombras nudo  
7632 Artesano bordador  
7631 Artesano cuero

7621 Artesano fibras  
7641 Artesano filigranero  
7621 Artesano fique

7631	Artesano hilados textiles	7722	Artesano tejedor
7622	Artesano madera	7631	Artesano tejedor alfombras
7641	Artesano metales	7622	Artesano tejedor mimbre
7622	Artesano piedra	7722	Artesano tejedor
7622	Artesano tallador		

### **1.3 Descripción de productos del sector**

Los principales productos pertenecientes al sector artesanías son:

- Dulcería
- Mochilas Wayuu y Arhuacas
- Artículos de Bambú, Guadua, Tagua y otros materiales vegetales o minerales
- Sombreros (Sombrero Vueltiao)
- Textiles
- Artículos en papel
- Cerámicas
- Joyería y demás manufacturas
- Artículos de madera
- Artículos de cerrería
- Artículos para festividades
- Pinturas y Dibujos
- Artículos de cestería
- Cofres y demás

### **1.4 Estructura arancelaria para el subsector**

La siguiente tabla permite la clasificación y descripción de los productos artesanales que aparecen en el registro aduanero de las subpartidas arancelarias. En Colombia la clasificación arancelaria está regida por la NANDINA (Clasificación Arancelaria de la Comunidad Andina,

basada en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías).

**Tabla No. 4 Subpartidas arancelarias para las artesanías**

Dulcería	
17.04	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).
20.06	Hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados).
20.07	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
20.08	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante 01 alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
21.06	Preparaciones alimenticias no expresadas o comprendidas en otra parte.
Artículos de Cerrería	
34.06	Velas, cirios y artículos similares.
96.02	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pasta para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresadas ni comprendidas en otra parte; gelatina sin endurecer trabajada, excepto la de la partida 35.03, y manufacturas de gelatina sin endurecer.
Artículos de Cuero	
42.02	Baúles, maletas (valijas), maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de mano), cartapacios, fundas y estuches para gafas. (anteojos), binoculares, cámaras fotográficas o cinematográficas, instrumentos musicales o armas y continentes similares; sacos de viaje, sacos (bolsas) aislantes para alimentos y bebidas, bolsas de aseo, mochilas, bolsos de mano (carteras), bolsas para la compra, billeteras, portamonedas, portamapas, petacas, pitilleras y bolsas para tabaco, bolsas para herramientas y para artículos de deporte, estuches para frascos y botellas, estuches para joyas, polveras, estuches para oñebrería y continentes similares, de: cuero natural o regenerado, hojas de plástico, materia textil, fibra vulcanizada o cartón, o recubiertos totalmente o en su mayor parte con esas materias o papel.
42.02.11	Baúles, maletas (valijas) y maletines, incluidos los de aseo y los portadocumentos, portafolios (carteras de la mano), cartapacios y continentes similares: Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado

42.02.21	Bolsos de mano (carteras), incluso con bandolera o sin asas: Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado
42.02.31	Artículos de bolsillo o de bolso de mano(cartera): Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado
42.02.91	Los demás: Con la superficie exterior de cuero natural o cuero regenerado
<b>Artículos en Madera</b>	
44.14	Marcos de madera para cuadros, fotografías, espejos u objetos similares.
44.15	Cajones, cajas, jaulas, tambores y envases similares, carretes para cables, paletas, paletas caja y demás plataformas para carga collarines para paletas.
44.16	Barriles, cubas, tinas y demás manufacturas de tonelería y sus partes, incluidas las duelas.
44.19	Artículos de mesa o de cocina, de madera.
44.20	Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, estatuillas y demás objetos de adorno, artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94.
44.21	Las demás manufacturas de madera
	Asientos de roten (ratán), mimbre, bambú o materias similares:
94.01 .52	- De bambú
94.01.53	-De roten (ratán)
94.01.59	- Los demás
<b>Manufacturas de cestería</b>	
46.01	Trenzas y artículos similares, de materia trenzable, incluso ensamblados en tiras; materia trenzable, trenzas y artículos similares de materia trenzable, tejidos o paralelizados, en forma plana, incluso terminados (por ejemplo: esterillas, esteras, cañizos).
46.01.99	Los demás
46.02	Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 46.01; manufacturas de esponja vegetal (paste o «lufa»).
46.02.90	Los demás
<b>Textiles</b>	
56.08.19	Las demás redes confeccionadas (Ej.: hamacas), de materia textil sintética o

	artificial
56.08.90	Las demás redes confeccionadas (Ej.: hamacas), de materia textil sintética o artificial, de las demás materias textiles
58.04	Tul, tul-bobinot y tejidos de mallas anudadas; encajes en pieza, en tiras o en aplicaciones, excepto los productos de las partidas 60.02 a 60.06.
58.05	Tapicería tejida a mano (gobelinos, flandes, aubusson, beauvais y similares) y tapicería de aguja (Ej.: de “petit point”, de punto cruz), incluso confeccionadas
58.09	Tejidos de hilos de metal y tejidos de hilados metálicos o de hilados textiles metalizados de la partida 56.05, de los tipos utilizados en prendas de vestir, tapicería o usos similares, no expresados ni comprendidos en otra parte.
58.10	Bordados en pieza, en tiras o en aplicaciones.
58.11	Productos textiles acolchados en pieza, constituidos por una o varias capas de materia textil combinadas con una materia de relleno y mantenidas mediante puntadas u otro modo de sujeción, excepto los bordados de la partida 58.10.
63.01	Mantas
63.02	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.
63.03	Visillos y cortinas; guardamalletas y rodapiés de cama.
63.04	Los demás artículos de tapicería, excepto los de la partida 94.04
63.06	Toldos de cualquier clase; tiendas (carpas); velas para embarcaciones, deslizadores o vehículo terrestres; artículos de acampar.
63.08	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor
63.09	Artículos de prendería.
<b>Sombreros</b>	
65.01	Cascos sin ahormado ni perfilado del ala, platos (discos) y cilindros, aunque estén cortados en el sentido de la altura, de fieltro, para sombreros.
65.02	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin ahormado ni perfilado del ala y sin guarnecer.
65.04	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos.
65.05	Sombreros y demás tocados, de punto o confeccionados con encaje, fieltro u otro producto ;textil, en pieza (pero no en tiras), incluso guarnecidos;

	redecillas para el cabello, de cualquier materia, incluso guarnecidas.
<b>Artículos en papel</b>	
48.02	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos y papel y cartón para tarjetas o cintas para perforar sin perforar, en bobinas (rollos) o en hojas de forma cuadrada o rectangular, de cualquier tamaño, excepto. el papel de las partidas 48.01 ó 48.03; papel y cartón hechos a mano (hoja a hoja).
48.17	Sobres, sobres carta, tarjetas postales sin ilustrar y tarjetas para correspondencia, de papel o cartón; cajas, bolsas y presentaciones similares, de papel o cartón, con un surtido de artículos de correspondencia.
48.19	Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa; cartonajes de oficina, tienda o similares.
<b>Cerámicas</b>	
69.09	Aparatos y artículos, de cerámica, para usos químicos o demás usos técnicos; abrevaderos, pilas y recipientes similares, de cerámica, para uso rural; cántaros y recipientes similares, de cerámica, para transporte o envasado.
69.11	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de porcelana.
69.12	Vajillas y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica (excepto porcelana)
69.13.90	Estatuillas y demás objetos de adorno, de cerámica (excepto porcelana)
69.14	Las demás manufacturas de cerámica.
<b>Cristalería y Vitralería</b>	
70.09	Espejos de vidrio, enmarcados o no, incluidos los espejos retrovisores.
70.09.20	Espejos de vidrio, enmarcados
70.10.91	Bombonas, botellas, frascos, bicales, tarros y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio, de capacidad superior a 1 litro
70.10.92	Bombonas, botellas, frascos, bicales, tarros y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio, de capacidad superior a 0.33 litros, pero inferior o igual a 1 litro.
70.12.93	Bombonas, botellas, frascos, bicales, tarros y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio, de capacidad superior a 0.15 litros, pero inferior o igual a 0.33 litros.
70.12.94	Bombonas, botellas, frascos, bicales, tarros y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio, de capacidad superior a 0.15 litros

70.13	Artículos de vidrio para servicio de mesa, cocina tocadora, baño, oficina, adorno de interiores o usos similares (excepto los de las partidas 70.10 ó 70.18).
70.13.39	Artículos para adorno de interiores o usos similares, de vidrio.
70.18	Cuentas de vidrio, imitaciones de perlas, de piedras preciosas o semipreciosas y artículos similares de abalorio, y sus manufacturas, excepto la bisutería; ojos: de vidrio, excepto los de prótesis; estatuillas y demás, artículos de adorno, de vidrio trabajado al soplete, (vidrio ahilado), excepto la bisutería; microesferas de vidrio con un diámetro inferior o igual a 1 mm.
70.18.90	Estatuillas y demás objetos de adorno, de vidrio, trabajado al soplete.
70.20	Las demás manufacturas de vidrio.
<b>Orfebrería, Joyería y Bisutería</b>	
70.03.91.20	Esmeraldas trabajadas
71.13	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o i de chapado de metal precioso (plaqué).  Aclaración: En partida 71.13, se entiende por artículos de joyería: a) pequeños objetos utilizados como adorno personal (por ejemplo: sortijas, pulseras, collares, broches, pendientes, cadenas reloj, dijes, colgantes, alfileres y botones de corbata, gemelos, medallas o insignias, religiosas u otras); b) los artículos uso personal que se llevan la así como los artículos de bolsillo o de bolso de mano (cartera) (por ejemplo: pitilleras, bomboneras, polveras, pastilleros, monederos de malla, rosarios).
71.13.11	Artículos de joyería, de plata, incluso revestida o chapada de otro meta precioso (plaqué)
71.13.19	Artículos de joyería, de los demás metales preciosos, incluso revestida o chapada de metal precioso (plaqué)
71.13.20	Artículos de joyería, de chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común
71.14	Artículos de ñebrería y sus partes, de metal precioso jo de chapado de metal precioso (plaqué).
71.14.11.10	Artículos de orfebrería, de plata de Ley 0.925, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué)
71.14.19	Artículos de orfebrería, de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal preciosos (plaqué)
71.14.20	Artículos de orfebrería, de chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común

71.17	Bisutería.
71.17.11	Bisutería (objetos de adorno personal), gemelos y pasadores similares de metal común, incluso dorado o platinado
71.17.19	Bisutería (objetos de adorno personal tales como collares, pulseras, pendientes, etc.), de metal común, incluso dorado o platinado
71.17.90	Bisutería (objetos de adorno personal tales como collares, pulseras, pendientes, etc.), que no de metal común,
<b>Instrumentos musicales</b>	
92.02	Los demás instrumentos musicales de cuerda (por ejemplo: guitarras, violines, arpas).
92.02.90	Instrumentos musicales de cuerda (Excepto los de arco)
92.04.20	Armónicas (dulzainas)
92.05	Instrumentos musicales de viento, por ejemplo: órganos de tubos y teclado, acordeones, clarinetes, trompetas, gaitas, excepto los orquestriones y lo organillos.
92.06	Instrumentos musicales de percusión (por ejemplo: 10 tambores, maracas).
<b>Juguetes</b>	
95.02.10	Muñecas y muñecos, incluso vestidos, que representen solamente seres humanos
95.03.41	Juguetes que representen animales o seres no humanos, rellenos
95.03.49	Juguetes que representen animales o seres no humanos, sin rellenos
95.03.50	Instrumentos de música, de juguete
<b>Trabajos en piedra</b>	
68.02	Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra) y sus manufacturas, excepto las de la partida 68.01; cubos, dados y artículos similares para mosaicos, de piedra natural (incluida la pizarra), aunque estén sobre soporte; gránulos, tasquiles (fragmentos) y polvo de piedra natural (incluida la pizarra), coloreados artificialmente.
68.08	Paneles, placas, losetas, bloques y artículos similares, de fibra vegetal, paja o viruta, de plaquitas o partículas, o de aserrín o demás desperdicios de madera, aglomerados con cemento, yeso fraguable o demás aglutinantes minerales.
68.10	Manufacturas de cemento, hormigón o piedra artificial, incluso armadas.
68.15	Manufacturas de piedra o demás materias minerales (incluidas las fibras de

	carbón y sus manufacturas y las manufacturas de turba), no expresadas ni comprendidas en otra parte.
69.11	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de porcelana.
69.12	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.
71.01	Perlas finas (naturales) o cultivadas, incluso trabajadas o clasificadas, pero sin ensartar, montar ni engarzar; perlas finas (naturales) o cultivadas, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.
71.02	Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar.
71.04	Piedras preciosas o semipreciosas, sintéticas reconstituidas, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar; piedras preciosas o semipreciosas, sintéticas o reconstituidas, sin clasificar, ensartadas temporalmente para facilitar el transporte.
71.05	Polvo de piedras preciosas o semipreciosas, naturales o sintéticas.
<b>Artículos por fundición, forja y latonería</b>	
72.07	Productos intermedios de hierro o acero sin alear.
72.08	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600mm laminados en caliente, sin chapar ni revestir.
72.09	Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, laminados en frío, sin chapar ni revestir.
73.10	Depósitos, barriles, tambores, bidones, latas o botes, cajas y recipientes similares, para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de fundición, hierro o acero, de capacidad inferior o igual a 300 sin dispositivos mecánicos ni térmicos, incluso con revestimiento interior o calorífugo.
73.23	Artículos de uso doméstico y sus partes, de fundición, hierro o acero; lana de hierro o acero; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos, de hierro o acero.
73.26	Las demás manufacturas de hierro o acero.
74.18	Artículos de uso doméstico, higiene o tocador, y sus partes, de cobre; esponjas, estropajos, guantes y artículos similares para fregar, lustrar o usos análogos, de cobre.
78.06	Las demás manufacturas de plomo.
<b>Otros (incluye artículos para festividades)</b>	
44.20	Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno,

	de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94.
96.01	Marfil, Hueso, concha (caparazón) de tortuga, cuerno, Iasta, coral, nácar y demás materias animales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias (incluso las obtenidas por moldeo).
96.02	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, 1 y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pasta para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresadas ni comprendidas en otra parte; gelatina sin endurecer trabajada, excepto la de la partida 35.03, y manufacturas de gelatina sin endurecer.
95.05	Artículos para fiestas, carnaval u otras diversiones, incluidos los de magia y artículos sorpresa.

Fuente: Elaboración propia con base en el Arancel Aduanero Nacional Colombiano (Decreto 2153 del 26 del 2016)

## 2. DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL DE ARTESANÍAS

### 2.1 Principales productores

**China** se ha logrado posicionar como uno de los grandes productores y exportadores de artesanías, esto se puede deber a su gran capacidad de producción y el bajo coste laboral que hace difícil que otras empresas puedan competir con este país en precio y/o volumen. Los productores chinos son pioneros en innovación, lo que les permite crear copias casi exactas de los diseños de artesanías traídos de otros países productores. Es por esto que se afirma que los chinos son capaces de producir casi cualquier producto de manera más eficiente y económica que en cualquier otra parte del mundo, Además de que realizan todo el sistema de ensamblaje y empaquetado de acuerdo a las especificaciones del comprador, haciendo que se reduzcan los costos de este último. Sin embargo, la demanda a este país es tan alta que los productores chinos no han podido dar abasto, dando paso a países que pueden ofrecer las mismas características como India, Indonesia, México y principalmente Vietnam.

Para aquellos compradores cuyo cliente final son los consumidores de gama alta, comprar estas copias chinas no se consideran como una opción viable. Estos compradores deben de buscar productos y materiales para las artesanías que los ayude a destacar su marca ya que son muchos los consumidores que acuden a comprar artesanías simplemente por su autenticidad ligada a la historia de su país de origen.

Sin embargo, no todos los productores en China se dedican a la copia de artesanías. Existen otro tipo de empresarios que buscan atender un segmento más exquisito, como lo es el de expertos y coleccionistas, ofertando productos realizados con técnicas finas y especiales, tales como lo son las tallas en marfil, en jade y en piedra shoushan, que son realizadas generalmente con materias preciosas.

**Vietnam**<sup>5</sup> se caracteriza por su carácter de buen y calificado trabajo. Los productos populares de este país son en su mayoría destinados al hogar como muebles, cerámicas, utensilios en madera y también laqueados, además de productos hechos con cáscara de huevo. Expertos

---

<sup>5</sup> Artículo "Compradores internacionales buscan objetos con historia y técnicas ancestrales" - PROCOLOMBIA

afirman que los productos vietnamitas, a diferencia de los chinos, ofrece un look único pincelado por características artísticas que van muy de la mano con los compradores pertenecientes al segmento de gama alta.

**India** considera el sector de las artesanías como un factor fundamental para su economía, puesto que este es uno de los principales generadores de empleo, como se puede observar en los más de y millones de artesanos regionales presentes en este país, además de que representa una gran parte de las importaciones del país.<sup>6</sup> De acuerdo a algunos compradores internacionales, los productores de artesanías en India tienen problemas respecto a los de Vietnam, debido a que los sistemas de envío son ineficientes y se demoran mucho en entregar un pedido (entre 6 y 7 meses). No obstante, este país presenta ventajas ya que tiene amplias capacidades de producción y una apariencia distintiva propia de las artesanías indias.

Los productores africanos —**Ghana, Sudáfrica, Mozambique, Malawi, Kenia, y Tanzania**<sup>7</sup> también ofrecen múltiples artesanías en el mercado mundial. Sudáfrica y Ghana tienen los diseños más competitivos además de la mayor capacidad de exportación. Sin embargo, Ghana tiene problemas con seguir las tendencias del mercado occidental, además que presenta problemas en la calidad del producto a causa de los cambios climáticos que afectan la cadena productiva.<sup>8</sup>

En Latinoamérica, Colombia, México, Perú, Honduras, Bolivia, El Salvador y Guatemala son los principales productores de artesanías. Sin embargo, son Colombia, México, Perú, Honduras y Guatemala los países con mayor capacidad para exportar, ya que los exportadores de este país pueden manejar grandes volúmenes de comercio a diferencia de los demás países pertenecientes a Latinoamérica. Dentro de estos, México y Perú son considerados los líderes en producción de calidad y riqueza de diseño en la región. Guatemala también cuenta con esta última característica de diseño, aunque los precios de las artesanías en este país son menos competitivos.<sup>9</sup>

Las artesanías mexicanas son resaltadas por plasmar en sus productos el folclor mexicano, mostrando así la diversidad cultural y riqueza de sus pueblos, utilizando materiales como barro, ónix, cerámica, migajón, talavera, madera y cantera, entre otros. Sin embargo, todavía existen

---

<sup>6</sup> Visto en: <http://www.ibef.org/exports/handicrafts-industry-india.aspx>

<sup>7</sup> Global Market Assessment for Handicraft

<sup>8</sup> Encuesta de USAID con Peter Wilson

<sup>9</sup> Encuesta de USAID con Colleen Pendleton

diversas limitantes para la exportación de estas artesanías provenientes de México, empezando con problemas de logística y calidad, llegando hasta restricciones arancelarias del comercio exterior.<sup>10</sup> Por su parte, el éxito de Perú se debe principalmente a la capacidad de los exportadores provenientes de este país, para trabajar juntos bien sea en asociación o alianza estratégica, logrando como resultado reducir los tiempos de fabricación y entrega de las artesanías, además de aumentar su capacidad de producción.

## 2.2 Principales Países Exportadores

A continuación, se enuncian a los principales exportadores de productos del sector artesanías, como lo son China con 18.32%, India con 12.74%, Estados Unidos 10.95%, Reino Unido 7.27% y Suiza con 6.78%.

Tabla No.5 Principales países exportadores - Sector Artesanías

PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DE PRODUCTOS DEL SECTOR ARTESANÍAS							
Valor miles USD							
Exportadores	2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011 %	Participación % 2011
China	9.446.069	10.199.979	9.718.079	14.357.612	21.606.901	22.8%	18.32%
India	5.613.316	5.114.314	11.043.827	8.277.156	15.033.207	27.93%	12.74%
Estados Unidos	10.698.639	12.389.140	10.301.361	11.034.680	12.918.434	4.83%	10.95%
Reino Unido	8.901.287	8.011.077	5.941.102	7.745.696	8.581.008	-0.91%	7.27%
Suiza	5.335.174	5.871.367	4.722.365	5.646.405	8.000.949	10.66%	6.78%
Hong kong	6.148.033	6.530.589	4.963.745	5.969.870	7.606.535	5.47%	6.45%
Italia	7.117.802	7.089.380	5.049.316	6.133.996	6.860.578	-0.92%	5.82%
Francia	3,132,736	3,679,132	2,845,084	3,082,660	4,774,508	11.11%	4.05%
Tailandia	2,673,806	3,386,213	2,962,828	3,655,670	4,363,459	13.03%	3.70%
Alemania	2,477,834	2,753,956	2,345,076	2,572,804	3,093,420	5.70%	2.62%
Singapur	1,011,340	1,897,567	1,722,033	2,756,443	2,684,692	27.64%	2.28%
Japon	598,085	1,146,629	923,929	1,619,650	2,513,961	43.19%	2.13%
Turquia	1,645,485	1,777,517	1,263,039	1,650,858	2,075,272	5.97%	1.76%
Demás países	16,110,336	18,566,449	14,571,511	17,692,863	17,855,751	2.60%	15.14%
Mundo	80,909,942	88,413,309	78,373,295	92,196,364	117,968,675	9.89%	100.00%

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

<sup>10</sup> Artículo revista FORBES. Visto en: <https://www.forbes.com.mx/mexico-y-sus-artesantias-en-el-mundo/>

### 2.3 Principales consumidores

Analizar la demanda y las tendencias que se presenta el mercado mundial de las artesanías es importante para generar y mejorar las oportunidades comerciales presentes en este sector. Para esto, se ofrece un listado de los países que cuentan con el monto más alto de inversión (expresado en millones de dólares) por carácter de importaciones de artesanías en el mundo. De estos, se destaca Estados Unidos que importó en el año 2015 un total de US\$8.955,3, seguido por Alemania con una suma de US\$ 2.549,4, continuado por Francia y Japón con US \$1.603,4 y \$1.904,2, respectivamente.

A continuación, se presenta una serie de datos que indican el monto de inversión (medidos por la cantidad en dólares) realizado por aquellos países que se caracterizan por ser los mayores importadores del mundo.

Tabla No. 6 Principales países importadores - Sector Artesanías

<b>Principales Importadores Mundiales De Productos del sector Artesanías (2015)</b>	
<b>Valor miles USD</b>	
Estados Unidos	US\$ 8.955,3
Alemania	US\$ 2.549,4
Japón	US\$ 1904,2
Francia	US\$ 1.603,4
Italia	US\$ 1.332,4
España	US\$ 1.332,4
Brasil	US\$ 852,9
Australia	US\$ 700,4

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOLOMBIA

### 2.4 Tendencias en el mercado de las artesanías

El mercado de las artesanías se caracteriza por mostrar un carácter de tradición y autenticidad.

Los consumidores de estos productos valoran artesanías con una historia y técnicas tradicionales utilizadas para su elaboración.<sup>11</sup> Existen 5 estilos usados para las artesanías, los cuales son tradicional, étnico o indígena, contemporáneo, moderno y global.

- Tradicional: incluye productos clásicos o anticuados, típicos de cada región.
- Étnico o indígena: se refiere a los objetos con tradición generacional y que son representativos culturalmente.
- Contemporáneo: se trata de aquellas piezas que se ajustan a la moda y se enfocan en las tendencias actuales.
- Moderno: se definen como aquellos productos adelantados a su tiempo y que no siguen los estándares del sector.
- Global: fusionan lo contemporáneo con lo indígena, tomando conceptos de ambas corrientes.

A continuación, se presentan las tendencias en algunos de los mercados de los principales importadores de artesanías en el mundo:

- **Estados Unidos**

El mercado americano es de alta competencia. En este se buscan artesanías principalmente de carácter decorativo o que cuenten con un uso práctico, especialmente si van dirigidas al uso en el hogar. Como ejemplo, se observan productos como lo son las prendas de vestir hechas con productos típicos, que adquieren un valor añadido si son hechos a mano, los productos en madera para el hogar, las bolsas con agarraderas y aquellos hechos con cuero.

- **Alemania**

Este país presenta una tendencia a la importación de productos en el que se combinen materias como la cerámica, madera, plástico, metal y vidrio, etc.; que puedan sentir les brinda un valor agregado puesto que producen sensaciones particulares. Alemania se caracteriza por ser una cultura de reciclaje, por eso, aquellos productos con materiales provenientes de esta práctica son altamente valorados por estos consumidores<sup>12</sup>. Además

---

<sup>11</sup> Procolombia, visto en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/compradores-internacionales-buscan-objetos-con-historia-y-tecnicas-ancestrales>

<sup>12</sup> Artículo Deutsche Welle, visto en: <http://www.dw.com/es/alemania-en-un-minuto-el-reciclaje-de-basura/av-36470276>

de esto, es importante resaltar el interés de los importadores alemanes por conocer la producción y desarrollado de los productos que están adquiriendo, al igual que de las personas que están a cargo de ello.

Dentro de los productos importados, se encuentran una gran variedad como lo son la Joyería, Productos de Cocina, Bandejas, Porta-vasos, Marcos y Cajas decorativa.<sup>13</sup> Cabe destacar que los productos que tienen entre sus componentes la madera, es recomendable contar con la certificación FSC (Por sus siglas en inglés, ForestStewardship Council)<sup>14</sup>

- **Francia**

En este país, la búsqueda de tendencia es un factor significativo que está arraigado en su cultura. El saber los colores, formas, materiales y estructuras de moda, hacen parte de una práctica casi que necesaria si se desea ingresar en el mercado francés. Para estos, una apariencia que refleje sofisticación y elegancia es de suma importancia.

Los consumidores franceses consideran que los productos deben ser auténticos y deben presentar, en este caso, la marca “Hecho en Colombia”. Esta legitimidad debe de ir acompañada de una historia que debe ser comunicada en las estrategias de mercado de impulso de este producto, puesto que los franceses consideran que saber la proveniencia del bien es un factor decisivo en el momento de realizar una compra<sup>15</sup>.

## **2.5 Precios Artesanías Colombianas.**

A continuación, se presentan los precios de algunas de las artesanías más representativas de la región:

Aguamanil Carmen de Viboral pequeño \$120.000

---

<sup>13</sup> Visto en: <http://www.colombiatrader.com.co/alemania-artesania>

<sup>14</sup> Alemania, mercado con potencial para las artesanías colombianas, visto en: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/manufacturas/alemania-mercado-con-potencial-para-las-artesania-colombianas>

<sup>15</sup> Visto en: <http://www.colombiatrader.com.co/francia-artesania>

Alcaparras Cerámicas con cuchara \$72.000

Balay 25cm \$30.000

Balay Siriano pequeño \$59.000

Banco Kamentzá, decorado chumbes \$270.000

Banco Tucano Mediano \$75.000

Bandeja Werregue \$160.000

Billeteras en Yanchama \$40.000

Caballito de madera \$27.000

Canasto Balafi Moriche \$61.000

Canasto Werrege \$89.000

Carriel Antioqueño \$277.000

Cazuela Corriente La Chamba \$10.500

Chinchorro Moriche \$81.000

Chiva pitalito \$10.000

Coquitas pequeñas Palo de Sangre \$18.000

Corona Kamtsa \$130.000

Frutero Guacamayas \$121.000

Guitarrillos Artesanías de Colombia \$260.000

Hamaca San Jacinto \$250.000

Individual Guacamayas \$56.000

Individuales Mamure \$42.000

Jarrón en Fique cuello botella \$230.000

Manilla Nukak \$12.000

Mochila Arhuaca \$120.000

Mochila Kankuama \$160.000

Mochila Wayuú \$95.000

Mola corriente aplicación Tela \$27.000

Máscara Alargada Visión Yaje Kamentsa \$3.045.000

Máscara Decorativa Madera- Tigre \$92.000

Máscara Sibundoy 4 Caras \$320.000

Máscara Visión Yaje Kamtsá con Chaquira \$3.200.000

Pulsera Werregue \$32.000

Sombrero ventiuno \$200.000

Sombrero Vueltiao qiunciano \$69.000

Vajilla el carmen de viboral \$320.000

### 3. CARACTERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS EN COLOMBIA

La población artesanal en Colombia se encuentra distribuida principalmente por grupos étnicos, como lo son los Afrocolombianos, los Mestizos y los indígenas. Por consiguiente, las artesanías colombianas se clasifican de la siguiente forma:

- *Artesanía indígena:* Materializa la expresión cultural de las comunidades indígenas, es relativamente cerrada y su conocimiento se transmite de generación en generación. Se caracteriza por la limitada capacidad de producción de las comunidades étnicas y la oferta limitada, debido a que se enfocan en realizar diseños exclusivos.
- *Artesanía tradicional popular:* Es realizada por comunidades mestizas y afrocolombianas, muestra un completo dominio de materiales y está influenciada principalmente por la visión de los originarios inmigrantes europeos. Estas comunidades tienen alta capacidad de producción, que junto con los precios competitivos de sus artesanías han permitido su permanencia en el mercado con una demanda sostenida, a pesar de la fuerte competencia que enfrentan con los sustitutos fabricados mediante procesos industriales.
- *Artesanía contemporánea o neoartesanía:* Esta forma de artesanía ha presentado procesos de transformación de carácter tecnológico, además de una preocupación por incorporar creatividad y calidad en los productos. En su proceso de creación se involucran elementos técnicos y estéticos procedentes de diferentes contextos sociales, culturales y económicos.

Una vez definido los tipos de artesanías existentes en Colombia, es importante analizar los aspectos que influyen en la concepción y producción de una artesanía, principalmente los que afectan la competitividad, como lo son la calidad, la mano de obra, la tecnología y las regulaciones regionales. Cabe aclarar que para aquellos agentes que realizan actividades en el sector artesanal, es recomendable realizar una evaluación de toda la cadena de valor de la comercialización, intensificando fuerzas en la promoción y capacitación de todos aquellos aspectos que hacen parte de la cadena, para de esta forma mejorar la competitividad comercial.

Las entidades relacionadas con el sector artesanal no son ajenas al problema de competitividad. Actualmente “se encuentran proyectos para el mejoramiento de la competitividad, actividades anuales, implantación de centros desarrollos artesanales, mejoramientos de la comercialización

de la artesanía a nivel nacional e internacional; proyectos que se enfrentan a estas principales situaciones en el sector artesanal en Colombia:

- Desconocimiento de la importancia socioeconómica y cultural del sector.
- Deficiencias en calidad.
- Falta de innovación en los productos.
- Baja capacidad de respuesta a pedidos de volumen.
- Debilidades en la organización para la producción y la comercialización.”<sup>16</sup>

### **3.1 Calidad. Controles de Calidad. Certificaciones.**

La calidad de un producto se refiere al conjunto de propiedades y características que le confieren su aptitud para satisfacer las necesidades expresadas o implícitas de su usuario, utilizando para ello adecuadamente los factores humanos, económicos, administrativos y técnicos.<sup>17</sup> La calidad en una artesanía depende de no sólo su proceso de fabricación y técnica, sino también de sus materiales. Se debe tener en cuenta que estos materiales son suministrados en su mayoría por el lugar en el cuál se va a elaborar la artesanía, y pueden ser tanto naturales como sintéticos. Los materiales naturales se eligen de acuerdo a los que se generan y son representativos de la región donde se fabrican los artículos artesanales, ya que son estas características las que vincularon la artesanía como representante de la región, logrando así enmarcar el objeto artesanal en una cultura con una historia de fondo. Ejemplo de esto se tiene La Chamba en Pitalito - Huila, el Barniz en Pasto, el Oquendo (Madera) en el bajo Chocó, la Paja Toquilla en Sandoná - Nariño, entre otros.

Sin embargo, es importante aclarar que el aspecto realmente importante relacionado con los materiales, es la forma como se adquieren estos, puesto que deben de ser procesados por el artesano, ya que de lo contrario, si se adquiere en forma de insumo, no se tiene en cuenta ni aporta valor a la artesanía. Cabe destacar que existe una excepcionalidad en esta regla, puesto que la rama emergente de la artesanía, conocida como artesanía urbana, se pueden considerar

---

<sup>16</sup> Artesanías de Colombia. Visto en: [https://www.galeriaartesanaldecolombia.com/nuestras\\_articulos.html](https://www.galeriaartesanaldecolombia.com/nuestras_articulos.html)

<sup>17</sup> Ricardo A. De los Rios Visto en: [http://www.palermo.edu/dyc/maestria\\_diseno/pdf/tesis.completas/69%20Arellano.pdf](http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis.completas/69%20Arellano.pdf)

materiales naturales aquellos que son residuos de procesos industriales. De esta forma, se fomenta el reciclaje, impulsado por una fusión de técnicas tradicionales con estos materiales que han logrado generar un nuevo uso de tecnologías, bien sea actuales o que estaban en desuso, y herramientas que permiten procesar este tipo de materias primas urbanas, para la formación y creación de artesanías.

Ahora bien, para los artesanos es relevante evaluar etapas en su proceso artesanal para mejorar la calidad. Se ha logrado observar que existe falta de compromiso en la organización por parte de los artesanos en los talleres artesanales, al igual que falta de formación e información por parte del artesano, así como de los demás ayudantes. Es importante también que los artesanos puedan medir, evaluar y corregir el proceso de fabricación de la artesanía, lo que le permitirá a través del conocimiento del trabajo de otros artesanos, el nivel de calidad en el que se encuentra su trabajo.

Ahora bien, se hará mención de aquellas certificaciones en Colombia que acreditan y certifican la calidad del producto, sobresaliendo el trabajo del artesano y destacando su artesanía:

- **Reconocimiento de Excelencia UNESCO para la Artesanía. Región Andina (Excelente - Innovador - Auténtico – Comercializable)<sup>18</sup>**

Este programa tiene por finalidad establecer estándares de calidad e introducir en el mercado internacional nuevos productos artesanales inspirados en diseños y temas tradicionales de modo innovador, a fin de asegurar la continuidad y sostenibilidad de la diversidad de destrezas y tradiciones culturales. La UNESCO reconoce a la creatividad como factor clave del desarrollo sostenible y como un recurso valioso con potencial para generar beneficios económicos. El Reconocimiento se desarrolla en el marco de las estrategias de promoción de las artes y los artesanos a nivel nacional, regional y global, en sinergia con las iniciativas vinculadas a las convenciones de la UNESCO en cultura.

El Reconocimiento de Excelencia es atribuido únicamente a productos hechos a partir de materias naturales. La relación sólo constituye una guía para los productores y de ningún modo

---

<sup>18</sup> Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Visto en: [http://www.unesco.org/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Quito/pdf/REGLAMENTO\\_2014.pdf](http://www.unesco.org/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Quito/pdf/REGLAMENTO_2014.pdf)

es exhaustiva:

- Textiles (por ejemplo: algodón, seda, lino.)
- Fibras naturales (por ejemplo: bambú, vetiver, ratán.)
- Cerámica (por ejemplo: barro, arcilla, cerámica, gres, porcelana.)
- Madera (incluso papel y laca.)
- Metal (por ejemplo: plata, oro, bronce, hierro, estaño.)
- Piedra (piedras preciosas y semipreciosas, jades.)

- **Sello de Calidad "Hecho a Mano"**

Este es un programa que conduce a la certificación de carácter permanente, otorgada a productos artesanales elaborados a mano, con ajuste a parámetros de calidad y tradición que permite diferenciarlos de los productos elaborados industrialmente y reconocer su valor como expresión de identidad y cultura.

Dentro de sus objetivos está diagnosticar y capacitar a las comunidades de artesanos en el Esquema de Certificación. Elaborar con la participación activa de las comunidades de artesanos los documentos “Referenciales” o Normas Técnicas para el sector. Otorgar el Sello de Calidad Hecho a Mano a los artesanos individuales o asociaciones que cumplan con los requisitos del Referencial y finalmente, apoyar la participación de los artesanos certificados en eventos feriales y diseño de imagen con publicidad sobre la certificación de calidad.

Este programa trae como beneficios a aquellos artesanos que obtengan el sello de Calidad, la promoción de la compra de los productos artesanales hechos a mano y su introducción en nuevos mercados, asegurando así que los productos artesanales cumplen con requisitos de calidad establecidos en los Referenciales o Normas Técnicas de calidad. La certificación es una valiosa herramienta en transacciones comerciales, por cuanto genera confianza y respaldo por parte de la entidad certificadora.

- **Normas ISO 9001:2008 y NTCGP 1000:2004**

La norma ISO 9001:2008 es elaborada por la Organización Internacional para la Normalización (ISO) y estipula requisitos para un sistema de gestión de calidad, los cuales se pueden aplicar por las organizaciones, bien sea esta privada o pública, para lograr su certificación. Es

entregada por el Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC). Por su parte, la NTCGP 1000 son adjudicadas únicamente a entidades gubernamentales, para evaluar la entidad en términos de calidad.

Estas normas han sido acogidas por Artesanías de Colombia, para garantizar la evaluación de Calidad de sus productos, presentando como objetivos: Contribuir a la formación del artesano y a su mejoramiento productivo, registrar la información de todos los proyectos en medios digitales sobre una plataforma de software unificada, cumplir los tiempos de entrega pactados con el cliente, desarrollar con oportunidad y transparencia las directrices del plan sectorial de desarrollo administrativo, incrementar la competencia profesional de los funcionarios de la entidad Artesanías de Colombia, satisfacer las necesidades y expectativas de los artesanos, compradores de artesanía y agentes del sector artesanal, además de incrementar la efectividad del sistema de gestión de calidad.<sup>19</sup>

### **3.2 Mano de obra**

Cuando se habla del nivel de experticia sobre el manejo de un técnica para la realización de artesanías, se hace referencia a la mano de obra. Estos grados de experticia se encuentran directamente relacionados con la calidad del producto, y se clasifican en:

- Maestro: La persona con mayor experiencia en el dominio de una técnica. Este asegura la continuidad del oficio al que se dedica.
- Oficial: Aquella persona que sin aun dominar totalmente las técnicas y conocimientos teóricos de un arte y/u oficio, dejando de ser aprendiz, contribuye en la fabricación de la artesanía o presta un servicio, bajo la dirección de un maestro de taller.
- Aprendiz: Es la persona que ingresa a un taller artesanal o a un centro de enseñanza artesanal, con el objeto de adquirir conocimientos sobre una rama artesanal a cambio de sus servicios personales por tiempo determinado.<sup>20</sup>

En Latinoamérica se encuentra que tan sólo un 10,5% de los artesanos cuentan con un registro

---

<sup>19</sup> Manual de calidad Artesanías de Colombia S.A.

<sup>20</sup> Ley del artesano, artículo 2

de marca para la comercialización de sus productos, motivo por el que se observa el desconocimiento de los artesanos acerca de la importancia de las marcas y el tema de propiedad intelectual.

### **3.3 Tecnología**

El tipo de herramientas y equipos utilizados para la elaboración de los productos artesanales son tecnología muy básica que se utiliza como complemento a la actividad manual para buscar y moldear a las diferentes artesanías. En Colombia se utilizan para la fabricación de artesanías, herramientas como pinzas, agujas, alicates, reglas, metros, tijeras, soldadoras, cuchillos y sopletes. sierra, caladora, lijadora de banda, machete, talladora de árbol, entre otras.

Diferentes estudios, como el realizado por el CYTED (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo), aseguran que el 82,8% de los artesanos en Latinoamérica no realizan controles regulares en cuanto a las tecnologías disponibles en el mercado. Del porcentaje restante de artesanos que, si realizan algún control o investigación acerca de la tecnológica, lo hacen a través de ferias, análisis de catálogos y revistas para conocer las tendencias en diseños. Respecto a los procesos de innovación, solo el 36,4% manifiesta haber innovado o variado las artesanías que han fabricado en el último periodo de tiempo.

#### **4. PREPARACIÓN LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN.**

De acuerdo al CYTED, los artesanos latinoamericanos cuentan con casi ninguna experiencia en el proceso de exportación, dejando como saldo un 79,4% de artesanos que para el 2012 nunca habían exportado sus productos de manera formal y/o consciente. Generalmente estos productos artesanales son vendidos en el exterior de forma informal, como lo es el envío de artesanías a través de conocidos que viajan al extranjero, o extranjeros que viajan y compran directamente en la región. El canal de comercialización que más se utilizan los artesanos (alrededor de un 87,4% del total) es de manera directa; es decir, artesano-cliente. Existen distintas organizaciones, como lo es Artesanías de Colombia en el caso colombiano, que permite que los artesanos vendan a través de ellos no solo a habitantes de la región, sino también los turistas; además de que les permite participar en diferentes ferias y eventos a nivel internacional. Por este motivo, se considera que las entidades colombianas y en Latinoamérica deberían de fortalecer e impulsar las capacidades de comercialización de los artesanos en sus regiones, con motivo de poder incrementar su inserción a nuevas áreas de los mercados nacionales e internacionales, con su propuesta de valor ligada a producto de calidad, llenos de innovación y un diseño original.

Exportar es una opción sumamente viable para los artesanos, puesto que esta modalidad de comercialización internacional trae consigo beneficios como:

- Mayores y permanentes márgenes de venta.
- Seguridad en la constancia de ventas.
- Contacto continuo con los cambios y avances mundiales, en la actividad que la empresa desarrolle.
- Consolidación de la empresa.
- Diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- Incrementar el volumen de producción y hacer más eficiente la utilización de la capacidad productiva de la empresa.
- Incrementar el volumen de producción para reducir los costos unitarios de fabricación y ganar competitividad en el mercado interno.
- Incrementar la calidad y competitividad de los productos a través de la competencia internacional.
- Aparición de nuevos productos o mejora de los ya existentes.

- Mejorar imagen corporativa ante clientes y proveedores.

#### 4.1 Proceso de Exportación

“Colombia es un país con una gran riqueza cultural, en el que día a día las creaciones artesanales son más solicitadas por los viajeros y turistas extranjeros que visitan regiones como Boyacá, Nariño, La Guajira o el Amazonas; lugares donde las tradiciones, los colores, y las texturas se combinan para contar miles de historias a través de estos objetos.”<sup>21</sup>

El proceso de exportación de las artesanías colombianas debe ser tratado como el de un bien. A continuación, se presenta los pasos a seguir para realizar una exportación de artesanías colombianas:

1. Para realizar una exportación, cualquier persona, bien sea natural o jurídica, debe de estar registrada ante la cámara de Comercio en el Registro Único Tributario (RUT) especificando su actividad de exportador. En el caso de que no se cuente con este registro, se debe de acercarse a la oficina de la DIAN en la ciudad competente para realizar este trámite.
2. La partida arancelaria es un código numérico que sirve para identificar un producto con el fin de establecer el gravamen y/o impuesto de importación, Por esa razón, se debe de identificar la subpartida arancelaria que más se adapte a las características del producto a exportar a fin de realizar con éxito el proceso de exportación. La Tabla No. 4 Subpartidas arancelarias para las artesanías del presente texto, presenta la mayoría de subpartidas que son consideradas en Colombia como artesanías. En el caso de que su producto artesanal no se encuentre dentro de esta tabla, debe ingresar a [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) y registrarse con el fin de obtener la subpartida que mejor se adapte a la descripción de su producto.
3. Estudio de Mercado

---

<sup>21</sup> PROCOLOMBIA. ¿Cómo exportar artesanías? Visto en: [http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/como-exportar-artesantias-nuestra-guia-se-lo-cuenta\\_9830](http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/como-exportar-artesantias-nuestra-guia-se-lo-cuenta_9830)

La exportación requiere un estudio de Mercado que permita realizar la selección del mercado meta, que es a donde se pretende enviar los productos. Esto permitirá conocer las características de la demanda del país o zona donde se quiere exportar, como lo son los precios de la exportación, los contactos comerciales que se encuentran, los canales de distribución, las tendencias de los consumidores dentro de la zona escogida, requisitos de ingreso, impuestos, vistos buenos, forma de promocionar los productos a exportar, al igual de otras variables que se deben tener en cuenta en el proceso de la exportación y comercialización de algún producto en el exterior.

Una vez se analizan estos factores, se debe de consultar los acuerdos de comercio vigentes en la página web de Tratados de Libre Comercio (TLC), [www.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co), y seleccionar el/los acuerdo/s vigente/s con el país o región escogida. Al finalizar este proceso, es posible empezar la negociación.

#### 4. Certificado de Origen

Las normas de origen preferenciales son aquellas previamente pactadas por los Estados que se han suscrito a los tratados y acuerdos comerciales con Colombia. Estas normas prevén un beneficio arancelario de productos originarios de aquellos países participantes del esquema comercial.

##### iv.a. Criterios Generales<sup>22</sup>

En la práctica se presentan dos casos generales:

- Que un producto sea extraído, obtenido, nacido, cosechado o totalmente obtenido sin la participación de materias primas, partes o componentes importados o de origen desconocido. En este caso la calificación del origen no presenta mayor dificultad.
- Que un producto sea fabricado con materias primas, partes o componentes importados o de origen desconocido, además de materiales o insumos nacionales. En este caso, para que el producto califique como originario debe haber sido objeto de una transformación substancial de las materias primas, partes y demás materiales importados, que las convierta en un producto terminado con fines y usos completamente diferentes; según el país o

---

<sup>22</sup> Cartilla Paso a Paso de Exportación. Artesanías de Colombia

acuerdo de que se trate.

Para conocer el producto artesanal cumple con la norma de origen bajo esta condición se deben revisar las reglas de origen establecidas en los Acuerdos Comerciales.

El instrumento básico para la aplicación de las normas de origen es el “Certificado de Origen”, el cual es expedido por la autoridad gubernamental. Si el comprador en el exterior exige el certificado de origen con el fin de adquirir una preferencia arancelaria, el productor de la artesanía a exportar deberá diligenciar la Declaración Juramentada, por cada producto; si es comercializador debe ser autorizado por el productor.

Para proceder con la Certificación de Origen, debe de validar:

- Si hay acuerdo comercial con el país de interés para la exportación;
- Si la posición arancelaria ha hecho parte de la negociación;
- Si de acuerdo a los acuerdos comerciales se cumple la regla de origen.

iv.b. Auto certificación:

Colombia presenta el beneficio de Auto certificación con los siguientes países:

- Estados Unidos (si los montos de la mercancía son inferiores a \$5.000 USD);
- Unión Europea (si los montos de la mercancía son inferiores a \$6.000 EUR);
- Canadá;
- Triángulo Norte.

Para poder acceder a los formatos correspondientes, se ingresa a la página del acuerdo ([www.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co)), consultando los textos finales de los acuerdos con los países mencionados. Una vez hecho esto, se descarga y diligencia el formato, el cual se adjunta con la mercancía a exportar. En el caso de los países con los que no se presenta el beneficio de Auto Certificación, se debe realizar un trámite de Declaración Juramentada el cual se hace a través de la página oficial de la DIAN. En este sitio web se ingresa a la sección Gestión Aduanera, seleccionado la opción Salida de Mercancías y diligenciando los datos de su empresa para poder así obtener los formatos. A continuación, aparecerá un Menú con la opción de Certificados de Origen. (Para acceder a esta página se debe sacar la firma digital DIAN).

Existen dos posibilidades para el trámite:

- Directamente obteniendo un Certificado o Firma Digital en: ([www.certicamara.com](http://www.certicamara.com)) y/o ([www.gse.com.co](http://www.gse.com.co)).

- A través de una Agencia de Aduanas y/o Apoderado Especial, a los que se les debe dar una autorización previa por la web de la DIAN y ellos elaboran la Declaración Juramentada. Se deben tener claras las normas de origen del país al cual se va a exportar. Este criterio de origen tiene vigencia de dos (2) años a partir de su aprobación. Es recomendable seguir los pasos del Manual oficial de Diligenciamiento de Certificados de Origen: [www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual\\_Origen.pdf](http://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf)

Para Certificar Origen se debe de conocer las Reglas de Origen establecidas en los Acuerdos Comerciales, especialmente en el caso de que los productos artesanales sean fabricados con materias primas, partes o componentes importados. Cabe resaltar que para cada despacho se debe emitir un Certificado Origen.

## 5. Vistos Buenos

Existen ciertos productos que requieren de permisos y/o vistos buenos para realizar una exportación. Estos trámites deben de ser llevados a cabo por parte del exportador ante la autoridad competente antes de presentar la Declaración de Exportación (DEX) ante la DIAN. Algunas de las autoridades que otorgan los vistos buenos y/o permisos son:

**ICA (Instituto Colombiano Agropecuario):** Otorga los vistos buenos referentes a productos: insumos pecuarios, insumos agrícolas, productos vegetales o subproducto de origen vegetal, animales y sus productos, bio insumos, plaguicidas y fertilizantes.

**Para alimentos (Certificado fitosanitario) o productos en madera (Certificado de comercialización y movilización de plantas),** se debe solicitar una contraseña vía electrónica a [cuarentena.vegetal@ica.gov.co](mailto:cuarentena.vegetal@ica.gov.co) y, posteriormente, ingresar al Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios (SISPAP) <https://afrodita.ica.gov.co/Security/SignIn.aspx> para verificar los requisitos

exigidos para el trámite. En [www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=8771](http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=8771) se puede consultar los distintos puntos de atención en donde podrá reclamar el documento fitosanitario de manera presencial.

**Agencia Nacional Minera (Ministerio de Minas y Energías):**  
Otorga vistos buenos para piedras preciosas, semipreciosas, joyería, orfebrería en oro, plata, platino, carbón. El trámite y pago se puede hacer en la página web <http://www.anm.gov.co/?q=Formularios>

**INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos):**  
Otorga vistos buenos para alimentos, bebidas, cosméticos, medicamentos, elementos de aseo e higiene, productos naturales, perfumes, aparatos médicos, fertilizantes y fungicidas de uso doméstico. Para tramitar el formato único de registro, permiso o notificación sanitaria de alimento debe ingresar a [www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=1139](http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=1139). Para tramitar documentos para los productos de aseo personal, se debe consultar en <http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=454>

**ANLA (Autoridad Nacional de Licencias Ambientales) del Ministerio de Ambiente:**

- **CITES** (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres): Hace referencia a los productos en cuero de babilla, orquídeas, cactus, mariposas

- **NO CITES:** Productos en bambú o guadua, productos en tagua o gravados en frutos o semillas secas, tejedurías de fibras naturales, trabajos en cestería. Cuando el trámite se realiza con fines comerciales, se hace a través de la página web de la ventanilla única de comercio exterior VUCE: [http://www.vuce.gov.co/index!.php?id\\_menusub=31&id\\_menu=2](http://www.vuce.gov.co/index!.php?id_menusub=31&id_menu=2)

La autorización de permiso CITES se obtiene a través de un pago de \$160.565.00 COP (tasa vigente) en un periodo de 15 días hábiles. La radicación de documentos se hace presencialmente en Bogotá.

**Ministerio de Cultura:** Bienes culturales: cuadros, óleos, esculturas, etc. Para consultar la

carta de solicitud de salida, [www.mincultura.gov.co/areas/patrimonio/patrimonio-cultural-mueble/Paginas/tramites-y-servicios.aspx](http://www.mincultura.gov.co/areas/patrimonio/patrimonio-cultural-mueble/Paginas/tramites-y-servicios.aspx) Si se desea radicar los documentos de manera presencial, se puede consultar los puntos de atención en <http://www.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=949>

**INCANH (Instituto Colombiano de Antropología e Historia):** Certifica las réplicas y originales de la cultura, como lo son la joyería y orfebrería de precolombinos. Consultar en: [www.icanh.gov.co/index.php?icategoria=4515](http://www.icanh.gov.co/index.php?icategoria=4515) El certificado se obtiene en 8 días hábiles.

Corporaciones ambientales competentes (CAR, Secretaria Distrital de Ambiente): Otorga vistos buenos para productos derivados de la madera: muebles en madera, cocinas integrales en madera, artesanías en madera, heliconias. El procedimiento se encuentra en <http://www.corpochivor.gov.co>

**Superintendencia de Industria y Comercio:** Certifica la calidad de productos en hierros, y reglamento técnico para vajillas (NTC). La resolución se puede ver en la pagina web de la Superintendencia de Industria y Comercio: [http://www.sic.gov.co/drupal/recursos\\_user/reglamentos\\_tecnicos/reglamento\\_tecnico\\_vajillas.pdf](http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/reglamentos_tecnicos/reglamento_tecnico_vajillas.pdf)

## 6. Regímenes de Exportación

De acuerdo al decreto 2695 de 1999, existen nueve regímenes de exportación:

- Exportación Definitiva
- Reembarque
- Reexportación
- Exportación de menajes
- Exportación temporal realizada por viajeros
- Exportación de muestras sin valor comercial
- Exportación por tráfico postal y envíos urgentes
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Los regímenes de exportación más recomendados en el caso de las artesanías colombianas son: **Exportación definitiva**, que hace referencia a la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas, pertenecientes al territorio aduanero nacional para su uso o consumo definitivo en otro país y/o zona franca.

**Exportación temporal realizada por viajeros**, la cual se produce cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas son llevadas consigo con los viajeros que salen del país y quieren reimportar los bienes a su regreso en el mismo estado, pero sin pago de tributos. Aquellos viajeros que quieran exportar bienes que hacen parte del patrimonio artístico, histórico o cultural de la Nación o de la fauna y flora colombianas, deben de cumplir los requisitos expuestos en el Art. 322 Dcto. 325/99 previos a la exportación de este tipo de bienes ante las autoridades competentes.

**Exportación de muestras sin valor comercial**, que considera las mercancías cuyo valor FOB total no sobrepasa el monto de \$10.000 USD anuales. Para su exportación se necesita de vistos buenos, certificado de origen y factura comercial. Existe una salvedad a este tipo de exportación, y son las muestras no permitidas: Café, esmeraldas, artículos manufacturados de metales preciosos, oro y sus aleaciones, platino y metales del grupo platino, cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro, productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino, plasma humano, órganos humanos, estupefacientes y los productos cuya exportación está prohibida (bienes que forman parte del patrimonio artístico, histórico y arqueológico de la Nación).

**Exportación por tráfico postal y envíos urgentes**, que son realizadas principalmente por las empresas que todavía pertenecen al Régimen Simplificado, y se cumple cuando la salida de las mercancías del territorio aduanero nacional se hace por medio del correo postal (su valor no puede superar los \$5.000 USD). Para este tipo de exportación es necesario una Guía (empresa de correo), Carta de responsabilidad y factura comercial.

**Exportación temporal para reimportación en el mismo estado**, que se utiliza con el fin de atender un objetivo específico en el exterior y en un plazo determinado, durante el cual las mercancías deberán ser reimportadas sin haber presentado modificación alguna, a excepción del deterioro normal proveniente del uso normal que se haga de ellas. Ejemplo de esta modalidad de exportación son las utilizadas en las ferias internacionales.

## 7. Transporte de Mercancía

Para realizar algún tipo de exportación es necesario contratar el medio y la compañía de transporte más adecuados para la artesanía dependiendo del tipo, costos y necesidades de disponibilidad, al igual que de los términos pactados con el comprador. A nivel internacional se utilizan principalmente las modalidades aéreas y marítimas, a excepción de cuando la mercancía es negociada hacia países en los que el transporte terrestre cobra una notable importancia. Cuando se habla acerca de los términos pactados, se hace referencia a los INCOTERM, que son los términos universales que se tratan entre el exportador e importador, que toman en cuenta los costos, riesgos y responsabilidades, además del manejo logístico y de transportación que abarca la salida y la recepción del país importador de la mercancía. Para las artesanías los términos más comúnmente utilizados son EXW:En Fábrica, FCA: Transporte libre de porte y DDP: Entrega de Derechos Pagados en lugar convenido (utilizado principalmente en el régimen de exportación por tráfico postal).

En el caso de EXW: En Fábrica, el vendedor cumple con su obligación de entregar la mercancía en el momento en el que ha puesto los productos dentro del establecimiento (Fábrica, oficina o almacén). El comprador asume los riesgos y costos, incluyendo la contratación del transporte, al igual que los tramites de exportación. Para FCA. Transporte libre de porte, el vendedor termina con su obligación cuando entrega los productos al transportista designado por el comprador en el lugar convenido, Los trámites de estos artículos son realizados también por el vendedor. Por último, en el caso de DDP: Entrega derechos pagados en el lugar convenido, una vez los productos están a disposición en el lugar asignado del país importador, el vendedor acaba con su responsabilidad; sin embargo, el vendedor asume los riesgos y costos, como aranceles, impuestos, además de los gastos incurridos en trámites aduaneros para la importación de estos artículos.

## 8. Procedimiento aduanero para despacho ante la DIAN

Para la contratación del transporte internacional se debe de hacer uso de un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo. Para esto, se debe solicitar una clave de acceso al sistema informático de la DIAN, con el fin de diligenciar la Solicitud de Autorización de Embarque se debe de dirigir al Aeropuerto y/o a la Avda. 68 No.22-81, en Bogotá; lo cual se puede hacer de manera directa sólo si las exportaciones tienen un valor inferior a \$10.000 USD. En el caso de que el monto supere este valor, el trámite se realiza entonces a través de una Agencia de Aduanas, que esté autorizada por la DIAN; por lo tanto, se hace ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos: Factura Comercial, Lista de Empaque (si se requiere) Registros Sanitarios o Vistos Buenos (si se requiere) Documento de Transporte, y/o otros documentos.

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental. En el caso de ser física la inspección se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Una vez terminado el trámite y verificando que todo esté correcto, las artesanías pueden ser embarcadas y despachadas al exterior. Para finalizar, una vez se certifique el embarque por la empresa de transporte, la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

## 9. Medios de Pago y contrato

Para conocer la forma en que el cliente pagará la exportación, existen distintos instrumentos de pago internacional, tales como lo son las cartas de crédito, pagos anticipados, pago contra entrega y pago a crédito, que brindan seguridad en la transacción.

Las **cartas de crédito** funcionan de la siguiente forma: el vendedor y comprador pactan las condiciones del negocio. el comprador pide a su banco que le emita una carta de crédito, con el fin de que el banco asuma la responsabilidad de pagarle al vendedor, cuando se cumplan todas las condiciones entre las partes. Igualmente, el banco es el que da el anuncio al vendedor acerca de la existencia de la carta de crédito, con el fin de que se envíen las mercancías y se recolectan los documentos requeridos en la carta de crédito: seguro, conocimiento de embarque, recibo de compra, etc. Cuando el comprador ha recibido a satisfacción las mercancías, se presentan los

documentos al banco que notificar al vendedor acerca del crédito, para que éste verifique y envíe los documentos al banco emisor de la carta, que revisa por una última vez los documentos y ordena enviar el dinero al banco del vendedor, el cual realiza el pago al vendedor. Así, el comprador puede reclamar la mercancía.<sup>23</sup>

El **pago anticipado**<sup>24</sup> permite al vendedor recibir el pago por las mercancías antes de que esta sea recibida por el comprador, lo que permite que el fabricante pueda cubrir los gastos que se presenten al despachar la mercancía. Se recomienda utilizar este tipo de pago cuando existe una relación muy estable con el vendedor o cuando este sea el único que comercialice el bien que se necesita, puesto que el riesgo que asume el comprador es muy elevado.

El **Pago Directo** es de los pagos más sencillos, puesto que el comprador pagar la mercancía al vendedor haciendo uso de una entidad bancaria, la cual no realiza ningún tipo de alteración en el proceso de exportación. Esta modalidad es utilizada cuando se pacta pagar al contado, presentando opciones como cheques, giros, transferencias y órdenes de pago.

Para los artesanos es recomendable crear un contrato para cerrar un negocio con un comprador internacional. Este debe de establecer las condiciones en cuanto al pago de las artesanías, además resumir la responsabilidad de las partes y demás especificaciones acerca del precio, cantidad, colores, tamaños, diseño, fechas de entrega, etc. para poder resolver reclamos y/o inconformismos de alguna de las partes. En el *Anexo 1*. Podrá encontrar un modelo de contrato para la compraventa comercial internacional de mercaderías.

## 4.2 Infraestructura logística y transporte de carga en Colombia

Colombia presenta una ubicación privilegiada, principalmente en la actividad marítima debido a su cercanía con el Canal de Panamá, además del cruce con las principales vías de comunicación del comercio internacional. Debido a que Colombia cuenta colinda con dos océanos: océano Pacífico y océano Atlántico, es un punto de conexión estratégica entre

---

<sup>23</sup> Visto en: [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/carta\\_de\\_credito](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/carta_de_credito)

<sup>24</sup> Visto en: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/05/23/>

Norteamérica y Sudamérica, Suramérica y Europa; además de Suramérica y Asia. Es en los puertos colombianos donde se observan conexiones entre más de 3.700 rutas marítimas de exportación en servicio regular, directas y con conexión, que son operadas por más de 34 navieras cuyos destinos son más de 670 puertos a nivel global.<sup>25</sup>

En el 2014 Colombia movilizó, vía marítima, alrededor de 184'000.000 toneladas de carga, recibiendo al mismo tiempo un aproximado de 61.0000 buques tanto en la Costa atlántica Como en la Costa pacífica, teniendo así una movilización de acerca de 2'000.000 de contenedores al año, incluyendo cabotaje, fluvial, Impo, Expo y transitorio, transbordo. Por parte del comercio aéreo, el Aeropuerto Internacional el Dorado ubicado en la ciudad capital de Colombia, Bogotá, se posiciona Como el de mayor movimiento de carga en Latinoamérica, con un aproximado de 636.000 toneladas de carga movilizada; cifra que alcanzó las 900.000 toneladas en el 2014, incluyendo carga nacional, internacional, charter y correo. Para añadir, es importante resaltar que Colombia cuenta con un aproximado de 2.200 rutas de exportación para carga, directas y con conexión prestadas por 33 aerolíneas con acceso a 503 ciudades.<sup>26</sup>

#### 4.2.1 Líneas Navieras

Con país origen Colombia, la líneas navieras presentes son:

- **Alianca do Brasil**, con agente comercial *Hamburgo sud colombia ltda*, que embarca desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Altex**, con agente comercial *CI Banacol SA* partiendo desde Turbo.
- **American president lines (APL)**, con *Frontier Agencia Maritima*, embarcando desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Cma-Cgm**, agente comercial *Cma-Cgm colombia*, con embarque Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Santa Marta y Turbo.
- **Compañía Chilena de Navegación CCNI**, agente comercial *Hamburgo sud colombia ltda*; embarcando en Barranquilla, Buenaventura y Cartagena.

---

<sup>25</sup> Tomado de Superintendencia de Puertos y Transporte, y sistema de Rutas y tarifas de PROCOLOMBIA.

<sup>26</sup> Tomado de Rutas y Tarifas, - Herramientas para el exportador Colombiano procesada por PROCOLOMBIA.

- **Cosco Shipping Container Lines**, agente comercial *Agencia maritima oceanic ltda.*, desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Dole ocean liner express**, con agente comercial *Agencia maritima oceanic ltda.*, desde Santa Marta.
- **Evergreen marine corporation(EMC)**, agente comercial *Global shipping agencies s.a.*, desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Hamburg sud**, con agente comercial *Hamburgo sud colombia ltda*, que embarca desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Hapag lloyd**, agente comercial *Hapag lloyd colombia ltda.*, partiendo desde Barranquilla, Buenaventura, Cartagena.
- **Höegh**, agente comercial *Maritrans s.a*, embarcando desde Buenaventura.
- **Hyundai merchant marine**, Agente Comercial a *Compañía logística colombiana ltda.* partiendo desde Barranquilla, Buenaventura y Cartagena.
- **Intermarine - industrial maritime carries-colombia**, con *Naves ltda.*, partiendo desde Barranquilla, Cartagena y Buenaventura.
- **Kawasaki kisen kaisha K-Line**, con agente comercial *Cia. transportadora s.a.s*, Embarcando desde Buenaventura.
- **King ocean service**, con *King ocean service ltda.*, embarcando desde Barranquilla y Cartagena.
- **Maersk line**, con *Maersk line Colombia sa.*, embarcando en Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta.
- **Marfret** contando con agente comercial a *Agencia maritima internacional S.A.S*, , embarcando desde Cartagena.
- **Mediterranean shipping co. (MSC)**, agente comercial *Mediterranean shipping co.col. s.a.*, embarcando desde Buenaventura y Cartagena.
- **Melfi marine corp.**, agente comercial *Laucam Marítima SAS*, embarcando desde Cartagena.
- **Mitsui O.S.K. lines**, agente comercial *GERLEINCO*, punto de embarque Barranquilla, Buenaventura y Cartagena.
- **N.V.O.C.C. Consolcargo**, con *Consolcargo ltda*, punto de embarque Buenaventura y Cartagena;
- **N.V.O.C.C. DSV Air & Sea**, agente comercial *Dhl global forwarding*, punto de embarque Barranquilla, Buenaventura y Cartagena.

- **N.V.O.C.C. Eculine**, agente comercial *Eculine de colombia ltda*, embarcando desde Buenaventura y Cartagena.
- **N.V.O.C.C. Mahe neutral shipping**, con *Mahe neutral shipping ltda.*, embarcando desde Buenaventura y Cartagena.
- **N.V.O.C.C. Pantainer express line**, agente comercial *Panalpina S.A.*, embarcando desde Buenaventura y Cartagena.
- **N.V.O.C.C. Transtainer**, agente comercial *Transtainer Ltda*, embarcando en Buenaventura y Cartagena.
- **N.V.O.C.C. Tropical Shipping**, con *MERIDIAN LOGISTICS S.A.* embarcando desde Barranquilla y Cartagena.
- **Nippon yusen kaisha line**, con *Transportes navieros de colombia (TNC)*, punto de embarque Buenaventura y Cartagena.
- **Pacific international lines (pte) ltda**, agente comercial *Maritrans s.a* embarcando desde Buenaventura.
- **Seaboard marine**, con *Seaboard colombia s.a*, punto de embarque Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Santa Marta y Turbo.
- **Sealand**, con *Maersk - line colombia s.a*, punto de embarque Barranquilla, Buenaventura y Santa Marta.
- **T.B.S. Pacific liner ltd.**, agente comercial *Aquarius shipping colombia ltda.*, embarcando desde Buenaventura.
- **Wallenius wilhelmsen lines americas inc.**, con *Naves ltda.* embarcando desde Cartagena.
- **Wan hai lines**, con *Navegación del pacífico*, puerto de embarque Buenaventura.
- **Yang Ming Marine Transport Corp**, con agente comercial *ROLCO SHIPPING*, punto de embarque Buenaventura.
- **Zim container service**, agente comercial *Agencia Marítima Transmares S.A.S*, puerto de embarque Barranquilla, Cartagena y Santa Marta.

#### 4.2.2 Conexión marítima Colombia – Unión Europea

El transporte marítimo es el principal medio de comercio internacional en Europa, contando con una representación del 90% a nivel internacional, y del 40% al interior de la Unión Europea, que cuenta con más de 1200 puertos con movimiento de carga que permite la

conexión y el comercio entre estos Estados.

Entre Colombia y la Unión Europea existen aproximadamente 670 rutas marítimas directas y con conexión prestadas por 17 líneas navieras y consolidadores de carga, que recalán en más de 140 ciudades. En el 2015, según los datos del DANE, Colombia exportó a la EU más de 46,600,000 de toneladas de carga, que fue transportada en su 99,9% vía marítima. Los principales puertos de llegada son Rotterdam (en primer lugar), seguido por, deliberadamente, Algeciras, Amberes, Barcelona y Valencia, Genova, Hamburgo, Le Haver, Lisboa y Tillbury<sup>27</sup>

Desde los puertos de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta se ofrece servicio directo y conexión hacia Europa del Norte y Europa Continental, con tiempo de tránsito desde los 11 días, y para Europa Mediterránea desde los 13 días. Desde el puerto de Buenaventura no se ofrecen directos hacia Europa Mediterránea y Europa Norte, pero si conexiones con tiempos estimados desde los 17 y 18 días, respectivamente. Para los embarques menores a un contenedor, existen un poco más de 6 consolidadores Non Vessel Operator Common Carrier (N.V.O.C.C.) de carga marítima que se dirigen hacia las principales ciudades de las ciudades europeas. Cuando se requiere hacer conexión hacia las ciudades del interior se hace a través del transporte multimodal, especialmente desde los puertos del norte de Europa.<sup>28</sup> A continuación se presentan los tiempos estimados de tránsito hacia Europa:

---

<sup>27</sup> PROCOLOMBIA, Visto en: <http://ue.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo>

<sup>28</sup> Recomendación para exportar cosméticos a la unión europea, SAFE.

Tabla No. 7 Conectividad marítima hacia la Unión Europea



Puerto destino	Origen	Tránsito estimado (días)	Conexiones
<b>Europa Norte</b>			
<b>Hamburgo</b>	Costa Atlántica	14	Directo
		20	Balboa - Panamá
	Costa Pacífica	18	Balboa - Panamá
<b>Rotterdam</b>	Costa Atlántica	12	Directo
		21	Cristóbal - Panamá
	Costa Pacífica	15	Balboa - Panamá
<b>Le Havre</b>	Costa Atlántica	18	Directo
		31	Manzanillo - Panamá, Bremerhaven - Alemania
	Costa Pacífica	22	Cartagena - Colombia
<b>Amberes</b>	Costa Atlántica	14	Directo
		22	Cristóbal - Panamá
	Costa Pacífica	19	Cartagena - Colombia
<b>Europa Continental</b>			
<b>Londres Gateway</b>	Costa Atlántica	17	Directo
	Costa Pacífica	21	Balboa - Panamá, Rotterdam - Países Bajos
<b>Felixstowe</b>	Costa Atlántica	18	Rotterdam - Países Bajos
	Costa Pacífica	25	Cartagena - Colombia, Amberes - Antwerp - Bélgica
<b>Tilbury</b>	Costa Atlántica	19	Rotterdam - Países Bajos
	Costa Pacífica	25	Balboa - Panamá, Manzanillo - Panamá
<b>Belfast</b>	Costa Atlántica	19	Rotterdam - Países Bajos
	Costa Pacífica	21	Balboa - Panamá, Rotterdam - Países Bajos
<b>Europa Mediterránea</b>			
<b>Génova</b>	Costa Atlántica	20	Directo
		17	Rotterdam - Países Bajos
	Costa Pacífica	19	Directo
		27	Cartagena - Colombia
<b>Barcelona</b>	Costa Atlántica	15	Directo
		30	Manzanillo - Panamá, Algeciras - España
	Costa Pacífica	22	Cartagena - Colombia
<b>Valencia</b>	Costa Atlántica	14	Directo
		23	Caucedo - República Dominicana
	Costa Pacífica	21	Cartagena - Colombia

Fuente: SAFE y PROCOLOMBIA

## **5. LA UNIÓN EUROPEA**

Antes del acuerdo comercial entre Colombia y la UE, los productos artesanales deben de registrarse bajo un arancel que variaba entre 0% y 4 %. Después del acuerdo comercial entre estos dos, los países pertenecientes a la Unión Europea brindan un tratamiento preferencial, es decir de arancel nulo, a la mayoría de productos originarios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en base al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus). Los países de la CAN pueden además utilizar en su proceso de producción de bienes, materiales provenientes de otros países, sin que pierdan este beneficio obtenido del acuerdo comercial con la UE. Este proceso debe registrarse, sin embargo, a ciertas especificaciones que determina si el producto en cuestión presentó una transformación suficiente en el país “de origen”.<sup>29</sup>

### **5.1. Requisitos de importación en la UE**

Las exportaciones dirigidas hacia la UE deben de cumplir con regulaciones exigidas por esta, como lo son las de aditivos, etiquetas, información, inocuidad requisitos de medio ambiente, al igual que como requisitos sanitarios, y fitosanitarios, al igual que técnicos. Antes de ingresar al mercado Europeo, es recomendable reconocer los requerimientos que la Unión Europea solicita para su producto artesanal, puesto que esta exige que no se violen los derechos humanos y del consumidor, se respete la salud animal, al igual que al medio ambiente. Se invita a visitar el siguiente link con el fin de conocer los requerimientos específicos que cobijan a su artesanía: <http://exporthelp.europa.eu>

Como dato relevante, es tradicional que los importadores europeos se informen con las autoridades locales pertinentes acerca de las regulaciones y normas que aplican a los productos a importar. Es precisamente el importador quien después difunde esta información con el exportador.

#### **5.1.1. Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios**

La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESAs) es la principal institución

encargada del análisis científico de todas las cuestiones sanitarias y fitosanitarias. Para los productos de origen animal o vegetal se debe presentar un certificado zoosanitario o fitosanitario según corresponda.<sup>29</sup> Debido a que las artesanías tipo cerámicas pueden tener contacto con el cuerpo humano o con diferentes tipos de alimentos, se les ejerce un control puesto que dentro de sus componentes están el cadmio y el plomo, los cuales pueden resultar perjudicial para la salud del consumidor. Las artesanías que son fabricadas con madera o cestería se sujetan a la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES). Otras de los requisitos a los que se pueden ver enfrentadas las artesanías a exportar, son la Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), la Inspección Fitosanitaria (FITIN), y la Inspección Veterinaria de Importación (VETER).

### **5.1.2. Requisitos de empaque y etiquetado**

Para cada producto artesanal, existen diferentes tipos de requisitos para el empaque y etiquetado. Por esto, se debe de consultar con los importadores en la Unión Europea para adquirir la información detallada sobre el tipo de empaque y etiquetado, al igual del embalaje que aplica y se requiere para cada producto. Se debe de resaltar que dependiendo de la artesanía a comercializar, puede aplicar cierto tipo de regulaciones sobre materiales de empaque reciclables o reusables.

La marca CE (Abreviación en francés de Conformité Européene)<sup>30</sup> es un tipo de etiqueta muy reconocido en Europa. Cuando se utiliza en los productos, representa una declaración por parte del fabricante, de que la manufactura cumple los requisitos de Salud, Seguridad y protección al medio ambiente de la Unión Europea, permitiendo de esta forma el libre movimiento dentro de la UE al igual que la EFTA (European Free Trade Association )<sup>31</sup>.

Gracias al acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea, el etiquetado permanente de los productos se limita a la información que sea relevante para el

---

<sup>29</sup> Cámara de comercio de Costa Rica

<sup>30</sup> Información marca CE: <http://www.ce-mark.com/cedoc.html>

<sup>31</sup> Información EFTA. <http://www.efta.in>

consumidor, excluyendo así aquella información innecesaria que pueda dificultar el proceso de etiquetado al igual que la comprensión. Por otra parte, este acuerdo permite que los exportadores colombianos sean eximidos de una aprobación previa o registro de etiquetas, exceptuando cuando sea para proteger la salud de los ecosistemas.

### **5.1.3. Certificaciones Orgánicas y de Comercio Justo**

Los dulces artesanales orgánicos, deben de ser etiquetados como estos, rigiéndose a las normas del Reglamento Comunitario pertinente. Es recomendable que los productos artesanales cuenten con la Certificación de Comercio Justo FAIRTRADE, puesto que se genera una imagen positiva del producto hacia los países europeos. Este certificado se obtiene al demostrar un trato equitativo con las personas que producen y crean los productos, variable que para los europeos tiene mucho valor al momento de hacer compras y elegir los bienes a adquirir.

### **5.1.4. Regulaciones en seguridad y medio ambiente.**

La Directiva 76/769/CEE del Consejo limita la comercialización y el uso de determinadas sustancias peligrosas, como el caso de los colorantes azoicos utilizados en textiles y cueros, que se encuentran en productos que puedan estar en contacto directo y prolongado con la piel humana o cavidad bucal. Por esto, es importante reconocer los componentes utilizados para la fabricación de las artesanías.

### **5.1.5. Reglas de Origen**

<<El anexo II del Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea se establece que se considerarán productos originarios de cada parte aquellos que se produzcan totalmente en la Unión Europea o en Colombia, o que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos allí, siempre que estos materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficientes en la Unión Europea o en Colombia. Ahora bien, el Acuerdo prevé la posibilidad de que Colombia pueda utilizar materiales originarios de algún país de Centroamérica y de otros países andinos, cuando sean procesados o incorporados posteriormente. Este procedimiento se denomina “acumulación de origen”. Asimismo, se podrá discutir en el futuro la acumulación de origen con otros

países latinoamericanos con los que la UE haya concluido un Acuerdo comercial, esto es, México, Chile, Cariforum y posiblemente Mercosur.>> <sup>32</sup>

### **5.1.6. Permiso de Importación**

Para algunos productos como los textiles (basándose en las normas del Acuerdo Multifibras AMF), de acero y carbón, al igual que armas, puede ser requerida una licencia de importación para la entrada de los productos. Para las artesanías que incluyen juguetes, cerámicas, así como demás artesanías que incluyen flora y fauna en peligro de extinción, es también requerida el permiso de importación. Estas licencias deben de ser solicitadas por el importador y no implican según la norma un mayor grado de dificultad.

Se debe de verificar que la artesanía a exportar no caiga en la categoría del AMF y se sujete a cupos, puesto que entonces el exportador deberá de brindar un certificado/licencia de exportación con el fin de que este pueda solicitar la licencia de importación. A esto se le conoce como un doble sistema de control..

## **5.2. Requisitos de Entrada**

Para la constitución de una empresa en Alemania se debe de ser mayor de edad (en este país es a partir de los 18 años) y no se le puede haber prohibido desempeñar la profesión para la que se quiere hacer autónomo. Se debe de registrar la actividad planificada en el Gewerbeamt (Oficina de Actividades Empresariales) o en el Finanzamt (Oficina de Hacienda).

### **5.2.1. Sociedad de responsabilidad limitada (Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH)**

La GmbH es la forma más usual en Alemania para conformar sociedades capitalistas. El tiempo aproximado de constitución es entre 2 y 3 semanas, con un costo de entre

---

<sup>32</sup> Cartilla Acuerdo Comercial EU - Colombia:  
[https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04.\\_acuerdo\\_comercial\\_cartilla.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04._acuerdo_comercial_cartilla.pdf)

750 y 1.000 euros. Se debe de contar con un capital social mínimo de 25.000 euros para la fundación de esta y se debe de desembolsar por lo menos el 50% para realizar la inscripción en el Registro Mercantil (Handelsregister). Cuando se inscribe la dirección de la sociedad, está hace referencia a la dirección de los gerentes. Aquellos que cuenten con la condición de socio en la sociedad, no deben tener residencia en Alemania. En el lapso de tiempo donde se espera la inscripción del pleno derecho, se responderá con el patrimonio personal de los socios por toda acción realizada en nombre de la compañía.

### **5.2.2. Sociedad Civil (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, GbR)**

La sociedad civil se conforma cuando una o más partes deciden asociarse. Para este tipo de unión no existen formalidades y tampoco se requiere un mínimo de capital para su inicio; sin embargo, se recomienda un acuerdo escrito entre las partes que conforman la sociedad. Este asociación asume que los socios son responsables con sus activos de las deudas de la compañía.<sup>33</sup>

### **5.2.3 Sociedad Comercial general (offene Handelsgesellschaft, oHG)**

La oHG es utilizada normalmente para las microempresas y empresas de mediano plazo. Para su constitución, se debe de registrar, por lo que se incurre a un gasto de aproximadamente 400 euros, por parte de los socios que asumen en ese momento la responsabilidad por las probables pérdidas de la sociedad.

### **5.2.4. Franquicias**

La franquicia es empleada cuando cierto tipos de marcas desean expandir su área de distribución, pero no tiene el deseo o maquinaria financiera para crear sus propias filiales; por esto, delegan a empresarios para que trabajen por cuenta propia como franquiciados utilizando el modelo de negocio de la marca, y dando a cambio un retorno

---

<sup>33</sup> Ministerio Federal Alemán para los asuntos Económicos y de Energía:  
<http://www.existenzgruender.de/EN/Die-ersten-Schritte/Rechtsformen/inhalt.html>

por hacer uso de esta franquicia.<sup>34</sup>

Existen tres formas de franquicia en Alemania<sup>35</sup>:

- El comprador de la franquicia (conocido como franquiciado) toma la idea de un franquiciador a cambio de una cuota de dinero, además de recibir entrenamiento y supervisión por este último. Sin embargo, en este modelo de franquicia las posibilidades empresariales son limitadas.
- El franquiciador desarrolla su propio sistema de franquicias basándose en su idea empresarial que puede ser expandida a otras localidades a través de la figura del franquiciado.
- El principal franquiciado recibe una licencia de un franquiciador extranjero que quiere establecerse en el mercado de Alemania actuando como franquiciador en una región o todo el terreno alemán.

### **5.3 Tendencias del mercado alemán**

Los consumidores alemanes tienen un gusto sofisticado por las artesanías. Este mercado es altamente competitivo puesto que los proveedores orientales de artesanías ofrecen precios considerablemente bajos.<sup>36</sup> Se debe aclarar que para el consumidor alemán es importante, más que el precio, la historia detrás del producto, autenticidad de este, proceso de producción, naturalidad, diseño y calidad de la artesanía.

Los alemanes se interesan por la combinación de materiales y colores que logran que la artesanía tenga un aspecto único. A esto, se debe sumar insumos amigables con el medio ambiente y renovables. Esta cultura observa el mantenimiento del ecosistema como un factor que afecta considerablemente la decisión de compra.

---

<sup>34</sup> La franquicia como termino medio: <http://www.make-it-in-germany.com/es/para-profesionales-cualificados/trabajar/montar-un-negocio/maneras-de-crear-su-propia-empresa#la-franquicia-como-termino-medio>

<sup>35</sup> <https://www.service-bw.de/web/guest/lebenslage/-/sbw/Franchise-5000148-lebenslage-0>

<sup>36</sup> <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1292589>

De acuerdo a Procolombia, las certificaciones también juegan un papel importante en las tendencias de compra adquiridas por los germanos. Ejemplo de esto es la certificación FSC (ForestStewardship Council) dirigida a aquellos productos que cuentan con la madera como componente. En Alemania, los principales proveedores son China, India y Vietnam. Para los artesanos colombianos, la principal competencia son Brasil y Filipinas.<sup>37</sup>

#### **5.4. Cultura de negocios: tips para negociar con los Alemanes.**

De acuerdo con el portal oficial “Make it in Germany” dirigido por los ministerios federales alemanes: de Trabajo y Asuntos sociales, de Economía y Energía; al igual que la Bundesagentur für Arbeit, se presentan los siguientes consejos para realizar negocios con los alemanes:

- Es imprescindible llegar puntual a una reunión. Es normal llegar 15 minutos antes de la hora pactada.
- Habitualmente se realizan las reuniones entre las 10:00 y 16:00 horas evitando la hora del almuerzo, que se celebra entre las 12:00 y 15:00 horas, al igual que el viernes por la tarde (este día las empresas trabajan normalmente hasta el mediodía).
- Es común para las mujeres vestir de vestido o falda y chaqueta, y para los hombres traje con corbata.
- Se saluda de apretón de manos y mirando a los ojos.
- Cuando se realiza el primer contacto con una persona, se presenta diciendo el nombre y el apellido, seguido en muchos casos por la profesión.
- En una reunión, se saluda a todos los asistentes al entrar a la sala. Ingresar primero la persona de más rango.
- Es usual hablar de “usted” en el ámbito de los negocios alemán.
- No se debe de halagar al interlocutor. Esto lo puede desconcertar.
- Evite la ironía, bromas, cosas improvisadas, coloquialismos y anécdotas.

---

<sup>37</sup><http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/manufacturas/alemania-mercado-con-potencial-para-las-artesanas-colombianas>

- Al incluir un nuevo colega a la negociación, se debe de presentar a este para facilitar la incorporación del personaje. Se menciona el nombre y el apellido, seguido por el trabajo de la persona en la empresa.
- Se debe de mantener la distancia de al menos un brazo de distancia.
- Cuando se es invitado a una cena de negocios, en el momento de pagar, la cuenta va por el socio comercial. Como agradecimiento, se propone visitar el país para devolver la invitación.
- En reuniones de trabajo no es común realizar presentes, puede ser considerado como un soborno. Si se decide sin embargo entregar un regalo, entonces este deberá ser objetos de la oficina, como bolígrafos de buena calidad con el logo de la empresa, agendas, entre otros.
- Es normal entregar presentes cuando se es invitado a una cena privada (como en casa). Lo regalos más comunes para esta ocasión son: ramo de flores (no rosas rojas), vino, chocolates, o algo pequeño que represente a su país o región.
- Al comienzo de una reunión, se le harán algunas preguntas acerca del viaje por parte del interlocutor, seguido inmediatamente por el inicio de la agenda de negocios.
- Se espera que la contraparte esté bien informado y de respuesta sólidas y basadas en buenos argumentos.

## 5.6. Entrevista

Juan Manuel Perafan es un colombiano que hace más de 6 años reside y trabaja en los Países Bajos, Europa. Estudiante de Psicología y Mercadeo, Profesor de la universidad de Oldenburg, Alemania; Universidad de Groningen, Países Bajos; Business Inteligencie analyst en Phillips, cuenta su punto de vista acerca de las relaciones comerciales entre Europa y Colombia, concentrándose en los Países Bajos.

### Resumen Entrevista

Las Principales diferencias entre culturas. (Incluyendo comerciales): **Los holandeses y alemanes son muy simples en cuanto a vestimentas y accesorios. Contrario a Colombia, aquí los locales se jactan por pagar un buen precio. Es normal escuchar cosas como: “Este nuevo vestido me costó solo €5!”. Por el contrario, no es muy bien visto gastar dinero en**

**cosas innecesarias o lujosas. Un precio justo por una prenda de vestir es considerado una decisión inteligente.**

¿Como es Colombia percibido en la Unión Europea, y en Holanda?

**A excepción de España e Italia, Colombia es muy bien percibida aquí en Europa y especialmente en Holanda. A pesar de ser conscientes acerca series como Narcos y noticias de reporteros holandeses secuestrados en Colombia, muchos holandeses apetecen viajar a Colombia y Latinoamérica. En Holanda nuestra comida, bailes, costumbres, celebridades (Shakira, Sofia Vergara, James Rodríguez) e idioma son apreciados.**

¿Como se ve relacionado este país con Colombia? **Muy poco. La relación entre ambos países es casi inexistente. Sin embargo, Alemania encuentra una mayor relación con Colombia puesto las distintas conexiones que existen entre entidades gubernamentales y de estudio entre los países.**

Para la decoración de hogar y de moda, ¿cuáles son los aspectos más importantes para las personas de Países Bajos y Alemania, en el momento de realizar una compra? **El precio es el factor más importante. La sencillez también es vital. Los holandeses y alemanes no quieren destacarse por su moda de vestir, quieren ser igual que los demás. En sus hogares, permanece el estilo sobrio con algunos detalles extravagantes (internacionales) adquiridos durante los viajes o por regalos de personas extranjeras.**

¿Ha observado en su país de residencia personas que usen o adquieran Artesanías? ¿Locales comerciales con estos productos? **Latinoamérica se ha convertido en una tendencia en Europa del norte. Actualmente muchos alemanes y holandeses viajan a los países de habla Hispana para conocer más de la cultura. Si bien en Holanda, en mi experiencia, no he logrado ver locales comerciales con artesanías, en Alemania sí. Normalmente son artesanías que ayudan a países de escasos recursos.**

¿Qué aspectos cree usted son los que más valoran los clientes europeos? ¿Para el sector artesanías? **Yo creo los europeos valoran artesanías si son auténticas y hechas a mano. Si su adquisición es para apoyar a una buena causa, mucho mejor.**

En Colombia, el servicio al cliente es muy importante a la hora de adquirir un producto o servicio ¿Qué tan importante es el servicio al cliente en el país? **Es bastante importante. Los holandeses esperan un muy buen servicio en todo momento. Los funcionarios de servicio al cliente en este país son bastante amigables y siempre están para defender la voluntad de los clientes. Por el contrario, en Alemania el servicio al cliente no toma mucha relevancia para tomar una decisión de compra. Les interesa el producto y su funcionalidad.**

¿Cuál es el medio a través del cual consultan o por el que se enteran de los productos decoración hogar y moda? **Para las nuevas marcas, internet y televisión son los canales más importantes. Sin embargos, los holandeses y alemanes confían ciegamente en las marcas que conocen e inspiran confianza.**

¿Cuál es el medio que menos les genera interés – credibilidad? **El medio que menos credibilidad genera es el internet.**

¿Son los consumidores de Holanda empáticos con los productos internacionales? **No. Ellos prefieren los productos nacionales.**

¿Qué características, conocimientos o rasgos personales considera usted que debe de tener un empresario del sector artesanías/comercial para hacer exitoso su negocio, en una economía como la actual? **Para todo negocio es imperativo entender las motivaciones y valores que rigen el comportamiento de los consumidores en cada cultura. En Holanda las marcas extranjeras tienen muchas dificultades entrando a este mercado porque no entienden los hábitos de los clientes igual que las marcas locales.**

¿Cómo puede un empresario aprender y desarrollar las características que necesita para sacar adelante su negocio en la Unión europea y el país donde reside? **Mucha investigación. También es recomendable trabajar con locales que entiendan el mercado.**

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Artesanías de Colombia. Informe: “Los oficios artesanales en las estadísticas nacionales”
- Artesanías de Colombia (2017). Cartilla paso a paso de exportación. Recuperado de: [http://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/24930\\_cartilla\\_paso\\_a\\_paso\\_de\\_exportacion.pdf](http://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/24930_cartilla_paso_a_paso_de_exportacion.pdf)
- Artesanías de Colombia (1999), Guía para exportar artesanías. Recuperado de [http://www.artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/24930\\_cartilla\\_paso\\_a\\_paso\\_de\\_exportacion.pdf](http://www.artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/24930_cartilla_paso_a_paso_de_exportacion.pdf)
- Baden-Württemberg. Serviceportal (2017) Franquicia (Franchise). Recuperado de: <https://www.service-bw.de/web/guest/lebenslage/-/sbw/Franchise-5000148-lebenslage-0>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2010). Cómo exportar a la Unión Europea. Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá. Recuperado de: <https://www.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/AccesoEEUU-UE/GUIAS%20BID/Guia%20practica%20para%20PYMES%20para%20Exportar%20a%20la%20UE.pdf>
- Barber Ted y Krivoshlykova Marina (2006), Global Market Assessment for Handicraft, USAID. Recuperado de: [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/Pnadm210.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadm210.pdf)
- CBI, Ministry of Foreign Affairs. Export to Europe. Recuperado de: <https://www.cbi.eu/export-to-europe/>
- CYTED (2011), Caracterización del sector artesanal latinoamericano, Barranquilla, Colombia. Recuperado de: [http://www.rifita.net/artesanos/templates/rifita/Libros/No\\_7\\_Libro\\_digital\\_Caracterizacion\\_del\\_Sector\\_Artesanal\\_Latinoam.pdf](http://www.rifita.net/artesanos/templates/rifita/Libros/No_7_Libro_digital_Caracterizacion_del_Sector_Artesanal_Latinoam.pdf)
- Comisión Europea (2017). Generalised Scheme of Preferences (GSP). Recuperado de: [http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/index_en.htm)
- Comisión Europea (2017). Development. Recuperado de: [http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/index_en.htm)
- Consultorio de comercio exterior (2017) Artículos sobre comercio exterior. Recuperado de <http://www.icesi.edu.co>

- Cubilles Paola y Rodríguez Johana (2007) Plan exportador para empresas comercializadoras de bisutería artesanal colombiana hacia le Havre – Francia, Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3030/11012108.pdf?sequence=1>
- De los Ríos Arellano Ricardo Andrés (2011), Método guía para optimizar la calidad de una artesanía desde su proyección objetual, Buenos Aires, Argentina: Universidad de Palermo. Recuperado de: [http://www.palermo.edu/dyc/maestria\\_diseno/pdf/tesis.completas/69%20Arellano.pdf](http://www.palermo.edu/dyc/maestria_diseno/pdf/tesis.completas/69%20Arellano.pdf)
- European commission, Trade (2017), Generalized Scheme of Preferences (GSP). Recuperado de [http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index_en.htm)
- Halpaus Yvonne y Gardiol Phil (2007). Exporting to Europe and CE Marking, Recuperado de: <http://www.ce-mark.com/cedoc.html>
- Información EFTA. <http://www.efta.int>
- Make it in Germany. Etiqueta negocios en Alemania. Recuperado de: <http://www.make-it-in-germany.com/es/para-profesionales-cualificados/trabajar/etiqueta-negocios>
- Make it in Germany. La franquicia como término medio. Recuperado de: <http://www.make-it-in-germany.com/es/para-profesionales-cualificados/trabajar/montar-un-negocio/maneras-de-crear-su-propia-empresa#la-franquicia-como-termino-medio>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo & Unión Europea (2012). Acuerdo Comercial Colombia - Unión Europea. Recuperado de: [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04\\_acuerdo\\_comercial\\_cartilla.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04_acuerdo_comercial_cartilla.pdf)
- Ministerio de desarrollo económico - Artesanías de Colombia S.A. (2001), Guía para exportar artesanías colombianas e identificación del oficio artesanal para la determinación de origen, Bogotá, Colombia, Segunda Edición.
- Ministerio Federal Alemán para los asuntos Económicos y de Energía. Legal Structures. Recuperado de: <http://www.existenzgruender.de/EN/Die-ersten-Schritte/Rechtsformen/inhalt.html>
- Portal Alemania (2016) Crear una empresa en Alemania. Recuperado de: <http://www.portalalemania.com/trabajar-en-alemania/2016/12/12/crear-una-empresa-en-alemania.html>

- PROCOLOMBIA. Alemania, mercado con potencial para las Artesanías colombianas. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/manufacturas/alemania-mercado-con-potencial-para-las-artesantias-colombianas>
- PROCOLOMBIA (2016) Perfil Logística desde Colombia hacia Alemania. Recuperado de: <http://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Alemania.pdf>
- PROCOLOMBIA (2017), Acuerdo comercial Colombia y la Unión Europea, Acceso marítimo. Recuperado de: <http://ue.procolombia.co/logistica/acceso-maritimo>
- PROCOLOMBIA (2017), Oportunidades Bisutería, Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/bisuteria>
- PROCOLOMBIA (2017), Oportunidades de negocio artesanías, Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades-de-negocio>
- PROECUADOR (2013), Análisis del sector artesanías, Quito, Ecuador. Recuperado de: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2013\\_ARTESANIAS.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf)
- SAFE, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo y PROCOLOMBIA. Recomendación para exportar cosméticos a la Unión Europea. Recuperado de: [https://www.ptp.com.co/documentos/RECOMENDACIONES\\_SAFE.pdf](https://www.ptp.com.co/documentos/RECOMENDACIONES_SAFE.pdf)
- Santander, Trade Portal (2017). Alemania: Práctica de Negocio. Recuperado de: [https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/alemania/practica-de-negocio?&actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=54&memoriser\\_choix](https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/alemania/practica-de-negocio?&actualiser_id_banque=oui&id_banque=54&memoriser_choix)
- Secretaria de Estado de Comercio. Gobierno de España. Política Comercial de la Unión Europea. Recuperado de: <http://www.comercio.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/introduccion/Paginas/politica-comercial-union-europea.aspx>
- SENA, Observatorio Laboral y Ocupacional. Mapa ocupacional sector artesanías. Recuperado de: [http://observatorio.sena.edu.co/Content/pdf/9\\_artesantias.pdf](http://observatorio.sena.edu.co/Content/pdf/9_artesantias.pdf)
- SIART (2017) ¿Cómo exportar artesanías? Recuperado de: [http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/como-exportar-artesantias-nuestra-guia-se-lo-cuenta\\_9830](http://www.artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/como-exportar-artesantias-nuestra-guia-se-lo-cuenta_9830)
- Subgerencia de Desarrollo de Artesanías de Colombia. Los oficios artesanales en las estadísticas nacionales. Bogotá, Colombia. Recuperado de:

[http://artesaniadescolombia.com.co/Documentos/Contenido/17905\\_informe\\_oficios\\_a  
rtesanales en las estadisticas nacionales.pdf](http://artesaniadescolombia.com.co/Documentos/Contenido/17905_informe_oficios_artesanales_en_las_estadisticas_nacionales.pdf)

- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Carta de crédito. Recuperado de:  
[http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/carta\\_de\\_credito](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/carta_de_credito)
- UNESCO (2001), Artesanías creadoras, París, Francia: Unesco, Sección de Artesanías y Diseño.
- V. Einem & Partner (2011). Establecimientos Mercantiles en Alemania, Frankfur, Alemania: Camara de Comercio Alemana para Espana - Recuperado de:  
[http://www.ahk.es/fileadmin/ahk\\_spanien/news\\_bilder\\_und\\_dokumente/actualidad\\_ju  
ridica/e\\_m\\_en\\_alemania.pdf](http://www.ahk.es/fileadmin/ahk_spanien/news_bilder_und_dokumente/actualidad_juridica/e_m_en_alemania.pdf)

## **7. ANEXOS**

### **I. Modelo de contrato para la compraventa comercial internacional de mercaderías**

#### **PARTES.**

##### **Vendedor**

Nombre (Razón social), Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada), País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil, Domicilio (establecimiento del Vendedor, teléfono, fax, correo electrónico), y Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)

##### **Comprador**

Nombre (Razón social), Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada), País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil, Domicilio (establecimiento del Comprador, teléfono, fax, correo electrónico), y Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)

#### **1. Mercaderías**

1.1 Sujeto a lo dispuesto en este contrato, el Vendedor entregará las siguiente mercadería(s) (en los subsecuente “las Mercaderías”) al Comprador.

1.2 Descripción de las Mercaderías (los detalles necesarios para definir/especificar las Mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo calidad requerida, descripción, certificados, país de origen, otros detalles).

1.3 Calidad de las Mercaderías (incluyendo unidades de medida).

1.3.1 Cantidad total

1.3.2 Pago contra entrega (en caso de ser apropiado)

1.3.3 Porcentaje de tolerancia: Más o menos...% (en caso de ser apropiado)

1.4 Inspección de las Mercaderías (cuando se requiera una inspección, especificar, como sea apropiado, los detalles de la organización responsable por inspeccionar la calidad y/o cantidad lugar, fecha y/o periodo de inspección, responsabilidad de costos de inspección).

1.5 Empaquetado

1.6 Demás especificaciones

## **2. Entrega**

2.1. Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (en lo sucesivo “CCI”) (con referencia a la versión más reciente de los INCOTERMS a la fecha de celebración del contrato)

2.2 Lugar de entrega

2.3 Fecha o periodo de entrega

2.4 Transportista (nombre y domicilio, de ser aplicable)

2.5 Demás términos de entrega (si los hay)

## **3. Precio**

3.1. Precio total

3.2 Precio por unidad (de ser apropiado)

3.3 Cantidad en números

3.4 Cantidad en letras

3.5 Divisa

3.6 Método para determinar el precio (de ser apropiado)

## **4. Condiciones de Pago**

4.1. Medios de pago (por ejemplo, efectivo, cheques, giro bancario, transferencias)

4.2 Detalles de la cuenta bancaria del Vendedor (debe ser apropiado)

4.3 Momento hará el pago

Las partes podrán convenir un método de pago similar a los supuestos mencionados a

continuación, en cuyo caso se debe especificar el método convenido y proporcionar los detalles correspondientes:

- Pago por anticipado (especificar detalles)
- Pago por cobranza documentario (especificar detalles)
- Pago por medio de crédito documentario irrevocables (especificar detalles)
- Pago respaldado por garantía bancaria (especificar detalles)
- Otros medios de pago (especificar detalles)

## **5. Documentos**

5.1 El Vendedor pondrá a disposición del Comprador (o presentará al banco especificado por el Comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas):

- Factura comercial
- Los siguientes documentos de transporte (especificar requisitos detalladamente)
- Lista de empaque
- Documentos de seguro
- Certificado de origen
- Certificado de inspección
- Documentos de aduana
- Otros documentos

5.2. Adicionalmente, el Vendedor pondrá disposición del Comprador los documentos mencionados en los Incoterms emitidos por la CCI según lo convenido por las Partes en el artículo 2 de este contrato

## **6. Incumplimiento de la obligación del Comprador de pagar el previo en el momento pactado**

6.1. Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor otorga al Comprador un término adicional de tiempo igual a (especificar duración) para el cumplimiento de la obligación de pago. Si el Comprador incumple con la obligación de pago al finalizar el término adicional, el Vendedor podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato

6.2 Si el Comprador incumple con su obligación de pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor en todo caso tendrá derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (tanto antes o como

después de cualquier fallo) a la tasa de (especificar) % anual. (Alternativamente: Especificar cualquier otra tasa de interés convenida por las Partes).

(Comentario: Las Partes deben tomar en cuenta que en ciertos sistemas legales el pago de interés es ilícito o sujeto a una tasa legal máxima o haz una disposición sobre intereses legales sobre pagos impuntuales.

## **7. Incumplimiento de la obligación del Vendedor de entregar las Mercaderías al momento pactado**

7.1 Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías en el momento pactado, el Comprador otorgará al Vendedor un término adicional de (especificar duración) para cumplir con la entrega. Si el Vendedor incumple en su obligación de entregar las Mercaderías al finalizar el término adicional, el Comprador podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

*[Opción: “7.2 Si el Vendedor se demora con la entrega de cualquier mercancía amparada por este contrato, el Comprador tiene derecho a solicitar daños liquidados en la cantidad igual a 0.5% (las partes podrán convenir cualquier porcentaje: .....%) del precio de las Mercaderías por cada día completo de demora a partir de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, tal y como se especifica en el Artículo 2 de este contrato, sujeto a que el Comprador notifique al Vendedor de la demora.*

*Cuando el Comprador notifique al Vendedor dentro de..... días de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha pactada de entrega o a partir del último día del periodo de entrega pactado, los daños se generan a partir de la fecha de tal notificación. Los daños liquidados por mora no excederán.....% del precio de la mercancía demorada. Los daños líquidos pro motivos de demora no impiden la resolución de este contrato de acuerdo al Artículo 10.]*

## **8. Falta de conformidad**

8.1 El comprador examinará las Mercaderías, o hará que sean examinadas dentro del periodo de tiempo más breve que sea posible de acuerdo a las circunstancias. El Comprador notificará al Vendedor en caso de cualquier falta de conformidad de las

Mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de .....días después que el Comprador haya descubierto o debería haber descubierto la falta de conformidad. En cualquier caso, el Comprador pierde el derecho de apoyarse en la falta de conformidad si omite notificar al Vendedor de la misma dentro de un periodo que no excederá de dos años (u otro periodo de tiempo) a partir de la fecha en que las Mercadería fueros físicamente a la parte Compradora.

8.2 En caso de que el Comprador haya enviado n aviso de falta de conformidad al Vendedor, el Comprador podrá a su discreción:

8.2.1 Requerirle al Vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las Mercaderías, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.2 Requerirle al Vendedor que reemplace las Mercaderías por mercaderías conformes, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.3 Requerirle al Vendedor que repare las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.2.4 Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las Mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conformes hubieran tenido en ese momento. El Comprador no podrá reducir el precio si el Vendedor reemplaza las Mercaderías con mercaderías conformes de acuerdo con el párrafo 8.2.2 y 8.2.3 de este Artículo o si el Comprador se rehúsa en aceptar tal cumplimiento para parte del Vendedor;

8.2.5 Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

En cualquier caso, el Comprador tendrá derecho a demandar daños.

*[Opción: “8.3 La responsabilidad del Vendedor de conformidad con el presente Artículo por la falta de conformidad de las Mercaderías se limita a (especificar limitación-es-)]*

## **9. Transferencia de propiedad**

El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificadas en el Artículo

1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros.

*[Opción: “Retención del dominio. El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificados en el Artículo 1 de este contrato libre de cualquier derecho a pretensión de terceros. La propiedad de las Mercaderías no pasara al Comprador hasta en tanto el Vendedor haya recibido el pago completo del precio de las Mercaderías. Hasta que la propiedad de las Mercaderías pase al Comprador, la Compradora mantendrá las Mercaderías separados de las Mercaderías propiedad del Comprador y terceros, y adecuadamente almacenados, protegidos, asegurados e identificados como propiedad del Vendedor”.]*

## **10. Resolución del contrato**

10.1 Hay incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual.

10.2 Existe un incumplimiento fundamental del contrato en el caso que:

10.2.1 El cumplimiento estricto con la obligación que no se ha cumplido es esencial conforme a este contrato; o

10.2.2 El incumplimiento priva sustancialmente a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar conforme al presente contrato.

*[Opción: “Las Pates adicionalmente acuerdan que los siguientes supuestos serán considerados como incumplimiento esencial de contrato: (especificar los casos que constituyan un incumplimiento esencial de contrato por ejemplo el pago impuntual, entrega impuntual, falta de conformidad, etc.)”.]*

10.3 En caso de un incumplimiento de contrato de acuerdo con el párrafo 10.1 del presente Artículo, la parte agraviada, podrá, mediante aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional de /especificar duración) para el cumplimiento. Durante este periodo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños, pero no podrá declarar resuelto el presente contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el presente contrato.

10.4 En caso de un cumplimiento esencial de contrato conformidad al párrafo 10.2 del

presente Artículo, la parte agraviada podrá declarar el presente contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

10.5 Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada a la otra parte.

## **11. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento**

11.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industria o cualquier otro hecho impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

11.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso e el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 11.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 11.4.

11.3 si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

11.4 Si cualquiera de las partes se ve perdida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Si se prefiere, reemplazar la 11.4 con la siguiente alternativa:

*“ Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociaran de buena fe, y usaran sus mejores esfuerzos para convenir sobre*

*modificaciones al presente contrato o arreglos alternativos que sean justos y razonables con miras de reducir sus efectos, pero si no llegasen a convenir sobre la modificaciones o arreglos dentro de un periodo adicional de 30 [especificar cualquiera otra cifra] días, la otra parte tendrá derecho a dar por terminado el presente contrato por medio de una viso por escrito a la Parte afectada por el evento de fuerza mayor”.]*

## **12. Cláusula de integración**

12.1 El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato fiándose en las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referendo en el presente contrato. El presente Artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas. [Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]

12.2 El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que puede incluir correo electrónico).

## **13. Avisos**

13.1 Cualquier aviso que se requiera conforme al presente contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte que se especifica en el Artículo 13.2 siguiente, de manera que se asegure que se pueda probar la recepción del aviso.

13.2 Para efectos del Artículo 13.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes salvo que otros detalles hubieran sido debidamente notificados conforme a este Artículo.

-.....  
-.....

## **14. Procedimiento de solución de controversias**

Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será resuelto conforme a las reglas de [especificar la institución de arbitraje] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, arbitro único o, en caso

de ser apropiado, tres árbitros] designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 14.

#### Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

*“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas]] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar] El idioma del arbitraje será [especificar].”*

#### Alternativa 2: Tribunados estatales

*“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozaran de jurisdicción exclusiva.”]*

### **15. Ley Aplicable y principios guía**

15.1 Todas las cuestiones relativas al presente contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones de este contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa en lo subsecuente CISG).

Las cuestiones no previstas por la CISG serán reídas por los principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en lo subsecuente los Principios UNIDROIT). Y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los Principios NIDROIT, por referencia a [especificar la ley nacional relevante al escoger una de las siguientes opciones:

*La ley nacional aplicable en el país donde el Vendedor tiene su establecimiento,  
o*

*La ley nacional aplicable en el país donde el Comprador tiene su establecimiento, o*

*La ley nacional aplicable de un tercer país (especificar el país.)]*

15.2 Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

**FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES**

Vendedor

Comprador

Fecha .....

Nombre .....

Firma

Firma