

Inteligencia de mercados/Primer aniversario del TLC Colombia – EE UU

Artesanías

Por: Legiscomex.com

Mayo 15 del 2013

EE UU es uno de los mercados más atractivos para la venta de artesanías. Aunque se calcula que este mercado asciende a USD70.000 millones, no se puede tener una cifra con precisión, debido a que los productos pertenecen a diferentes posiciones arancelarias del sistema armonizado.

Sin embargo, así como es de atractivo es de competido, porque allí participan jugadores reconocidos internacionalmente como China, Reino Unido e India. En el caso de Latinoamérica, los productos colombianos compiten con los de México y Perú, que también tienen notoriedad en ese mercado.

Una investigación de Prompex¹ señala que las artesanías usualmente son adquiridas por personas que aprecian los productos hechos a mano, son viajeros frecuentes, tienen alto grado de educación e ingresos altos. Así mismo, también existe un mercado entre los coleccionistas e interesados en arte.

Adicionalmente, de acuerdo con Proexport Colombia, el consumidor estadounidense de artesanías también se caracteriza por:

- Contar con espacios amplios para exhibir los productos en el hogar.
- Tener una elevada sensibilidad por los productos hechos a mano.
- Presentar un alto nivel cultural, que le genera interés por diversas culturas y las considera valiosas.
- Contar con ingresos anuales superiores a USD30.000.
- Apreciar el arte y valorar lo original y exótico.
- Considerar que los productos artesanales reflejan su conocimiento y experiencia.
- También pueden ser latinos o hispanos que buscan, mediante la decoración, resaltar su identidad y tradiciones.

Aquí nuevamente juegan un papel fundamental los *Baby boomers* y *Millennials*, puesto que los primeros están dispuestos a invertir considerables sumas de dinero por artesanías y objetos decorativos para sus hogares (aman decorar y transformar personalmente sus casas por lo menos una vez cada dos años) o regalos, y los segundos buscan productos originales (preferiblemente únicos), que además puedan utilizar en la vida diaria.

De ahí que la tendencia es hacia los productos que tienen tanto un uso decorativo como práctico, por ejemplo prendas de vestir tradicionales, pero con algún componente de moda, marcos y muebles de madera para ambientes exteriores, o carteras y estuches que mezclan lo artesanal con lo funcional (forro para el iPad, maletín para el computador portátil).

Según información de Proexport Colombia, Nueva York es uno de los epicentros de venta y consumo especializado de artesanía contemporánea y objetos decorativos; así como California es el punto de ingreso de artesanías de México y Asia.

¹ El mercado de artesanía en los Estados Unidos de Norteamérica 2010.

En el caso de los productos verdes, cada día más demandados por los estadounidenses, San Francisco es una de las ciudades en las que existe el mayor número de tiendas que solo venden artesanías y objetos decorativos de estas características.

De acuerdo con un informe presentado por la Dirección Nacional de Artesanías de Perú, alrededor del 50% de los consumidores de EE UU espera invertir por lo menos un 20% en productos sostenibles, es decir, amigables con el medio ambiente, orientados al comercio justo, con materias primas de extracción éticamente correcta y provenientes de empresas socialmente responsables.

Cada día, más estadounidenses buscan artesanías con:

- Materiales reciclados, reusados o que se puedan reusar.
- Materiales y acabados naturales.
- Materiales orgánicos.
- Madera certificada.
- Empaques elaborados con productos amigables con el medio ambiente.
- Enviados eficientemente (Más del 25% de las ventas directas se manejan por internet).
- Producidos localmente.
- Productos con motivos naturales o botánicos.
- Acabados naturales.
- De color verde.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com