



**Informe de labores de Artesanías de Colombia S.A.
Año 1983.**

**Graciela Samper de Bermúdez
Gerente General**

Bogotá, enero 1984

Señor Presidente:

Me es muy grato rendir a usted el

Al presentarlo debo expresar mi agradecimiento a los Directores y extensivo al personal de la Empresa por su colaboración en el desempeño de sus funciones.

INTRODUCCION.

A pesar de ser Artesanías de Colombia una Empresa Comercial e Industrial del Estado que genera recursos a través de la venta de productos artesanales, éstos no son suficientes para las costosas funciones que se le asignan de desarrollo del sector artesanal y el fomento de la artesanía, puesto que es necesario llegar a los artesanos a lo largo y ancho de nuestra geografía; bien sea para comprarle su producto o prestarle asistencia técnica en el campo de la organización de la producción, del diseño y del crédito, logrando que la artesanía sea competitiva con relación a la producción manufacturera e industrial. Esto último ha sido posible en muchos casos gracias a la alta dosis de talento creativo que conlleva el artesano y a su capacidad de transformar la producción tradicional de acuerdo a las necesidades cambiantes de mercados nacionales e internacionales.

La designación de un funcionario del Departamento Nacional de Planeación en la -

Junta Directiva como delegado de l señor Presidente de la República se constituye en un hecho fundamental para el futuro. De momento se ha logrado dentro de una concertación entre el Ministerio de Desarrollo Económico, el Departamento Nacional de Planeación, Artesanías de Colombia y los Artesanos representados por la Federación, un principio de consenso y una concientización de todas las partes, sobre la importancia de la elaboración de Términos de Referencia para presentar al CONPES un Plan de Desarrollo Artesanal. Lo anterior se complementa con el Proyecto de Ley del Ordenamiento de la Artesanía y de la Profesionalización del Artesano que actualmente cursa en el Congreso, proyectos altamente beneficiosos , con lo que culminará una ardua labor emprendida conjuntamente con los Artesanos desde hace mucho tiempo.

El capital suscrito de la Empresa ha tenido un aumento del 1.000% y el capital pa_gado del 300%. Para este año se espera también la participación de la Corporación de Ferias y Exposiciones con 30 Millones de Pesos y el aumento de capital de la Corporación Nacional de Turismo y de la Corporación Financiera Popular con -50 Millones , completando así 150 Millones de capital suscrito. Esto último con el ánimo de asegurar una mayor cobertura de acciones hacia el sector, y de fortalecer la Empresa cuyos activos representan hoy un valor superior a los \$300.000.000.00.

Con la participación de PROEXPO como socio mayoritario con 50 Millones de Pesos

de capital, se ha dado un vuelco fundamental a las actividades que se orientarán en el campo externo a la consecución de vendedores o representantes, logrando estabilizar la exportación.

Como usted bien sabe, no se puede estar sujetos a una que otra promoción esporádica, o a la inclusión de uno que otro producto para decorar los stands de Colombia en las ferias internacionales. Se inicia la canalización de productos hacia mercados especializados, adecuando y modificando la artesanía y creando nuevos productos, de acuerdo a las sugerencias del comprador.

Dentro de los lineamientos de su política señor Presidente, de generación de empleo, y a través del programa "Talleres Artesanales" se continuó capacitando y organizando 32 agrupaciones en las zonas marginales de las ciudades y que dan trabajo estable a 7.500 mujeres en sus hogares; produciendo nuevas artesanías diseñadas por Artesanías de Colombia. Para financiar la continuación de este programa se consiguió a través de un Convenio con el Gobierno del Canadá y procedente de Fondos Generados, el aporte de 54 Millones de Pesos; este proyecto contempla la creación de 600 talleres caseros en ciudades y la estabilización del empleo de 1.000 artesanos de San Jacinto-Bolívar.

En este orden de ideas, de conseguir recursos para programas de desarrollo, se cele -

bró con la Gobernación del Hui la un Contrato por 18 Mil lones de Pesos que se invertirán en la creación de talleres de producción de vidrio, guadua, fique y piedra en el Departamento, utilizando como base de operaciones el Centro Artesanal de Pitalito.

El Fondo de Financiamiento Artesanal-F INARTE, línea de crédito con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo, completó 1.000 créditos a artesanos que a su vez han generado 2.000 empleos.

JUNTA DIRECTIVA.

Presidió la Junta Directiva hasta el mes de Agosto la doctora Margarita Durán Ariza, en su carácter de Secretaria General del Ministerio de Desarrollo Económico y como representante del señor Ministro. Los delegados del señor Presidente fueron los doctores Cornelio Reyes y Rafael Rivas, siendo Suplente de este último el doctor Gabriel Restrepo, funcionario del Departamento Nacional de Planeación. Desafortunadamente el Suplente del doctor Cornelio Reyes no asistió. La Asamblea de Socios nombró a sus 4 representantes para el período 1983-1985 así: Principales doctores Hernando Vargas y Luis Carlos Villegas de PROEXPO, Raúl Eduardo Arbeláez del IFI y Patricia Villegas de la Caja de Crédito Agrario; Suplentes la doctora Marlene Medina y el doctor Ernesto Gómez de PROEXPO; María Helena Gaviria del IFI y el doctor Pedro Felipe Valencia de la Federación Nacional de Cafeteros. A partir

de Septiembre presidió la doctora María Angela Tavera, Viceministra de Desarrollo Económico en representación del señor Ministro Rodrigo Marín Bernal.

Este año fue especialmente fructífero en cuanto a la colaboración del Ministerio de Desarrollo Económico y de la Junta Directiva para con la Administración. Se efectuaron 23 reuniones durante el período, cifra récord en la Empresa, 9 de las cuales se hicieron en el segundo semestre del año, cuando antes no se había realizado más de una o dos reuniones en el mismo.

Gratitud especialísima para los Presidentes de Junta Directiva, para los representantes del señor Presidente y a los voceros y delegados de las Entidades Accionistas por las muestras de dedicación, responsabilidad y deseo de ayuda a la Empresa. Realmente la Junta Directiva tomó posición de responsabilidad y seriedad; definió derroteros, trazó políticas y se percató de lo complejo que resulta la administración de un ente como Artesanías de Colombia, S. A. Por designación del señor Presidente de la República, actuó como Asesora de Artesanías de Colombia, desde el mes de Octubre de 1983, la señora Ana Cecilia Quiroz de Marín, esposa del señor Ministro de Desarrollo Económico.

ADMINISTRACION.

Desde comienzos del año están desempeñando el cargo de Subgerentes los doctores

Miguel Bermúdez y Marco Antonio Sepúlveda en el área Comercial y en la de Desarrollo respectivamente. La Secretaría General continuó siendo atendida como en años anteriores, por el doctor J. Armando Castañeda V., quien a la vez se desempeñó como Subgerente Financiero Encargado, función que ha venido ejerciendo desde hace más de 3 años.

Las relaciones con el Sindicato fueron cordiales y se vivió tranquilidad, en razón a que la Convención Colectiva estaba pactada por dos años que vencieron el 31 de Diciembre de 1983.

La Empresa funcionó con un total de 110 empleados para atender sus 11 puntos de apoyo, a los artesanos. Esta cifra que aparentemente es alta, discriminadamente da la verdadera proporción de su alcance en todo el país. Además de su sede en el Claustro de las Aguas y los tres Almacenes de Bogotá, la Empresa cubre 5 Centros Artesanales y 3 Almacenes fuera de la ciudad. En la Costa con el Centro de San Jacinto y el Almacén de Cartagena, Antioquia con el Almacén de Medellín, Boyacá con el Centro de Ráquira, Tolima con el Centro de La Chamba, Huila con el Centro de Pitalito y Nariño con el Centro de Sandoná y el Almacén de Pasto.

POLITICAS .

El tan debatido tema del Fomento y Comercialización es claro para quienes hemos -

tenido que trajinar con la artesanía y los artesanos durante más de 2 lustros. Uno depende del otro, no hay dicotomía posible; la mejor manera para hacer Fomento es Comercializar, no se pueden desligar; para comprar y vender hay que promover y hay que regular la producción, hay que asesorar en diseño al artesano, organizarlo, ayudarlo en el crédito, etc., todo esto a manera de muestreo y en determinadas áreas según la necesidad. Estas dos actividades en conjunto buscan el desarrollo del Sector el cual ha mostrado sus bondades en cuanto a generación de empleo, formación de microempresas y reafirmación de nuestra cultura. Se observa que aunque la auténtica artesanía tiene relación con los aspectos sociales, culturales y políticos, es ante todo, una actividad económica.

El Estado no puede ser paternalista, sino que con la idea de la concertación de señor Presidente, se busca que se aunen esfuerzos y voluntades para salir adelante. El mundo artesanal es complejo y la duda que aún se tiene sobre la organización del sector, pronto será depurada cuando auténticos líderes y verdaderos artesanos puedan adelantar una fructífera labor en beneficio de esa inmensa población que hace honor a estos artistas que producen artículos que llevan la forma, el color y el espíritu de nuestro pueblo.

El Programa de Comercialización fue presentado en el mes de Abril, debatido y estudiado por la Junta Directiva a lo largo del año 1983. Finalmente y después

de asistir a las Ferias de Berlín y High Point se determinó promocionar ocho (8) productos, y conseguir vendedores o representantes tanto en Estados Unidos como en Europa.

La Administración ha recibido el encargo de la Junta para desarrollar activamente el Programa de Comercialización Externa, en el cual está interesado el Gobierno Nacional, para procurar obtener divisas tan necesarias en esta época de recesión.

Hemos venido avanzando en la ayuda al artesano y en la organización de la Empresa, seguros de que es la mejor manera de realizar el Fomento y la Comercialización, caminando por la simbiosis de la economía y la cultura, elementos igualmente importantes en la Artesanía.

Lo que hemos realizado en más de 11 años de labor va más allá de la cuantificación de las cifras financieras. La Empresa se ha depurado administrativamente, a pesar de un Fideicomiso de suyo complejo.

Históricamente podemos decir que en Artesanías de Colombia, S.A., se sentaron las bases para un fomento artesanal dinámico y amplio, hasta donde los recursos del Gobierno Nacional lo permitieron.

ASPECTOS FINANCIEROS

Durante el período que se comenta se desarrolló un presupuesto de aproximadamente \$300.000.000.00, siendo las principales fuentes de Ingreso sus recursos propios, como los provenientes del B. I. D., programas especiales, ventas, aprovechamientos financieros, etc. El aporte del Gobierno Nacional solamente representó un 13.3%.

Se presentó un desequilibrio en los Estados Financieros en razón a que se presupuestó un aporte del Gobierno Nacional de \$70.0 Millones y solamente autorizaron \$40.0 es decir, hubo un faltante de \$30.0. Esta situación se subsanó con la extensión de un crédito con el Banco Cafetero, crédito que se debe pagar en el presente año.

La Empresa estructuró su Plan de Desarrollo y Actividades para 1984, 1985 y 1986, con la colaboración muy eficiente del Departamento Nacional de Planeación. Se determinaron los aportes mínimos para estas vigencias; para este año hay aprobada una partida del Gobierno Nacional de 91.0 Millones de Pesos.

A esto se ha llegado gracias al fortalecimiento de la estructura actual de la Empresa y a una muy estricta política de austeridad en el gasto. Si en el pasado se trabajó "con las uñas" como muy bien lo dijo el señor Presidente de la República en el Mercado Artesanal de Diciembre realizado en BAVARIA, en el futuro se cuenta

con una Entidad sólida con más de \$300.0 Millones de Activos una experiencia para poder desarrollar una positiva labor en beneficio del artesano. El dinero que el Go-

bierno Nacional ha invertido en Artesanías de Colombia, S. A. , durante toda la vigencia del Contrato de Fideicomiso, está representado en sus bienes.

PROGRAMAS DE DESARROLLO.

Los Programas de " Apoyo Integral al Desarrollo Artesanal en Sectores

Marginados" (Canadá), "Prestación de Servicios para el Desarrollo y Promoción de la

Industria Artesanal en el Departamento del Huila " y el Convenio de Financiamiento

entre -el B.I.D. y Artesanías, cuentan con su propia financiación por cerca de 100 Millones de Pesos.

Se pueden ir estructurando Programas de Desarrollo Artesanal, en la medida en que se consiga su financiación.

Con la República Popular China se tramitaron dos programas: el de continuación del

Convenio de Asistencia Técnica para Talleres de Producción de Muebles y objetos - en

Bambú y Guadua, de Cerámica del Carmen de Viboral (Antioquia) y el Proyecto de

Desarrollo de la Comunidad.

Con el Departamento Nacional de Planeación se adelantó el Proyecto "Políticas para el

Desarrollo Artesanías de Colombia - Términos de Referencia - . Comprende

Sectores de Desarrollo Social e Industrial, para justificar la necesidad de adelantar un trabajo de investigación que proporcione elemento básico para determinar una política de Desarrollo Artesanal.

CAPITALIZACION.

Conciente el Gobierno del esfuerzo realizado por la Administración de la Empresa se planeó capitalizar a Artesanías para adelantar, preferentemente, programas de Comercialización. Fue así como a comienzos del año se reglamentó por la Junta Directiva la manera como se suscribiría y pagaría este aumento.

El capital autorizado pasó de \$15.000.000.00 a \$150.000.000.00 y el capital pagado aumentó un 300%. Los principales Accionistas son, en su orden: PROEXPO - (62.5%), IFI (22.8%), Corporación Nacional de Turismo (4.6%) y Caja de Crédito Agrario (3.6%). El 6.5% restante está distribuido entre los demás Accionistas: Corporación Financiera Popular, Federación Nacional de Cafeteros, Compañía Agrícola de Seguros y Ecopetrol.

La Empresa inició labores en 1.972 con un Presupuesto Anual de \$50.000.000 y para 1.984 éste sobrepasa los \$330.000.000.

ACTIVIDADES DE DESARROLLO

CONVENIO DE FINANCIAMIENTO CON EL BID .

El Banco Interamericano de Desarrollo completó durante el pasado año los desembolsos de recursos determinados en el Convenio. Estos recursos están destinados a conceder créditos para artesanos, individual o colectivamente, para Capital de Trabajo y Adquisición de Equipos.

El monto de un crédito es de \$150.000 por artesano para Capital de Trabajo y hasta \$300.000 para Capital de Trabajo y Adquisición de Equipo. Hasta la fecha han hecho uso de este programa cerca de un millar de artesanos por un gran total de 45.0 Millones de Pesos. El año pasado se benefició a 220 por valor de \$17.685.000. La producción anual financiada por artesano fue de \$887.000 para un total de crédito de 193 Millones.

El objetivo central del Programa es mejorar el ingreso y proporcionar empleo en el Taller Artesanal; ha generado 2.400 nuevos empleos. La Empresa debe capacitar en Administración y Nociones Contables al usuario del crédito y prestar la asistencia técnica en Diseño; todo esto antes y después del desembolso.

COMPRA DE PRODUCTOS.

El volumen de compra de productos artesanales aumentó con relación al año inme -

diatamente anterior. El total de compras fue por la suma de \$32 .600. 000.

Las compras se realizaron tratando de abarcar todo el país y el mayor número de proveedores dentro del Sector Artesanal, que incluye: artesanos independientes, Asociaciones, Grupos Artesanales, Cooperativas, Talleres Artesanales Urbanos, así como también la producción adquirida a través de los Centros Artesanales.

Los productos de mayor rotación y por ende los que más se compraron fueron en su -orden : Textiles, Madera, Cerámica y Cuero; pero se adquirieron igualmente para tener variedad artesanías de Vaupés, Amazonas, Cauca, Litoral Pacífico y la Costa.

TALLERES ARTESANALES URBANOS.

El Programa de Talleres Artesanales Urbanos presentó durante 1983 un comportamiento similar al del año anterior. Adicionalmente se elaboraron como muestras algunos productos para exportaciones.

A finales del Segundo Semestre del año, la Empresa implantó el sistema de compra semanal de tapices, con pago inmediato y en efectivo, el cual ha dado muy bue - nos resultados y se ha obtenido mejor calidad del producto, estabilidad en los pre - cios, cumplimiento en las entregas y aumento en el número de proveedores.

El volumen total de compras fue de \$3.395.658, o sea el 9.5% del total, cum -pl iéndose en un 97. 9% el programa.

CENTROS ARTESANALES.

Las labores cumplidas en los Centros Artesanales se encaminaron especialmente a la compra de artesanías, promoción del Crédito, dirigido del BID y a la elaboración de productos para exportación. En los Centros de Ráquira y La Chamba se adelantó el programa de cambio de sistema de combustible en los hornos, que eran de leña, por carbón o eléctricos; este programa se realizó en combinación con los créditos otorgados por el BID para tal fin.

En el Centro de La Chamba se continuó con la capacitación técnica en la producción de cerámica a cargo de Instructores especializados y dirigida a la población infantil. Se presentó adicionalmente una propuesta ante el Instituto de Investigaciones Tecnológicas para mejorar la materia prima y conseguir productos de óptima calidad para exportación.

Dentro del área de Artes Industriales del Colegio Mixto "Sor Josefa" de La Chamba, se adelantó un curso de aprendizaje con los 70 alumnos de 1o., 2o. y 3o. de Bachillerato. Durante tres meses se impartió instrucción a 25 personas adultas, para lograr el mejoramiento en la calidad de sus productos.

En el Centro Artesanal de Pitalito, continuando con el Programa del Bambú y la - Guadua, se mantuvieron permanentemente artesanos trabajando muebles y objetos,

activando su comercialización en las zonas turísticas de la región.

PROMOCION.

Con el propósito de definir y promocionar las artesanías colombianas se prosiguió con el programa de televisión " Tradiciones Nacionales", hasta el mes de Noviembre. Con elaboración de guiones, coordinación, dirección y presentación del programa, Tradiciones Nacionales apareció semanalmente los días miércoles por el Canal 11. Siempre se contó con la colaboración de la Caja de Crédito Agrario, quien facilitó los equipos de grabación técnicos y humanos.

Para la organización de los Mercados Artesanales y Exposiciones, se continuó prestando asesoría técnica a las diferentes Asociaciones y Grupos Artesanales.

En las Ferias de EXPOCONFORT y Exposición y Ventas Navideñas de CREDENCIAL se coordinó la participación de artesanos. Finalmente ante las Agencias de Viajes de Turismo Receptivo se adelantó una campaña tendiente a que el Almacén de Las Aguas fuera incluido en los tours hechos por extranjeros en Bogotá.

Se montaron las siguientes exposiciones en el Salón de los Espejos: Cerámica y Porcelana China; -Exposición de l Ministerio de Relaciones Exteriores; - Exposición de Trabajo de los Estudiantes; -Exposición de Artesanía Carcelaria y Exposición de Muebles en Madera.

Igualmente se apoyaron los trabajos artesanales de Marcial Alegría y José Bonilla, - los cuales permitieron Exposiciones de Pintura Primitivista y de Talla en Madera respectivamente.

ESCUELA TALLER DE DISEÑO

La Empresa asistió a la Feria de High Point en Octubre de 1.983, actividad que representó la recolección, selección y catalogación de productos, así como el desarrollo de nuevas artesanías. Del resultado de esta Feria y la de Berlín, se trabajó en el rediseño de productos y su adaptación a los requerimientos de los compradores.

En el área de Capacitación se dictaron cursos sobre Patronaje en Tejido de dos Agu-
jas, Telares, Impresión Textil, Joyería, Elaboración de Artículos en Cuero, Bambú, Talla en Madera. En total se realizaron 18 cursos, los cuales beneficiaron a 149 -alumnos. La Empresa percibió por este concepto \$700.000.00.

Se dictaron otros cursos de Promoción a los usuarios del Programa de Crédito -BID-, en asistencia técnica para elaboración de productos de cuero y a la Asociación de Pensionados de TELECOM.

De acuerdo al Convenio suscrito entre Artesanías de Colombia e Interconexión Eléctrica S.A. -ISA-, se efectuó la coordinación, organización y siembra de 1.050 - plantas de Bambú en los pueblos de Tenza, La Capilla y Santa María.

En cuanto a la divulgación de técnicas artesanales se imprimió una Cartilla sobre -

Cultivos de Bambú y Cartilla de Control de Calidad en la elaboración de Tapices.

COMERCIALIZACION

EXPORTACIONES

Las exportaciones se incrementaron en un 106% en 1983, con respecto al año anterior. Se exportaron US\$48.497 en 1983 en comparación con US\$23.500 en 1982.

La Junta Directiva de Artesanías de Colombia S.A., definió a los Estados Unidos y Alemania, como mercados prioritarios.

La Junta comisionó al doctor Raul Eduardo Arbeláez, y al Subgerente Comercial doctor Miguel Bermúdez para que definieran el Programa de Comercialización en los Estados Unidos. La comisión concluyó que se debe tener producción de magnífica calidad, cumplimiento y seriedad en las transacciones, concurrir a Ferias y conseguir vendedores en base a comisiones. Se determinaron posibles metas de ventas de - US\$50.000 por el primer año de 1984 y alcanzar a la cantidad de US\$200.000 en 1985.

Con el señor Raymond McLaughlin se celebró un Contrato para ajustar la oferta exportable de muebles y accesorios a las necesidades del mercado de Estados Unidos. Este proceso se realiza actualmente enfrentando los productos rediseñados a la medida en las Ferias de High Point.

Se definieron para este segmento del mercado los siguientes productos que en su ma-

varía fueron rediseñados de acuerdo con los parámetros descritos: espejos coloniales, bases de mármol, cuero y hueso, moyos gigantes en cerámica de Ráquira y tapices.

Además de definir los anteriores productos, se encontraron dos mayoristas Designers Expression y Raquel's Collection, quienes están interesados en distribuir los mencionados productos.

Para penetrar en el Mercado de Alemania, se participó en la Feria "Socios para el Progreso", de Berlín. Esta asistencia, con la asesoría muy valiosa de PROCOTEC/PROEXPO, sirvió para encontrar dos candidatos para ser nuestros representantes en Alemania. Estos son FOLKLORICA y el señor PETER KLAMROTH. En esta Feria se iniciaron contactos con clientes interesados en hamacas, materas en cerámica, productos de cuero y colchas. Estos representantes ayudarán a definir los productos para el Mercado Alemán, sugerirán modificaciones y actuarán como vendedores.

OTROS MERCADOS

Se llegó a un acuerdo para que la Corporación Nacional de Turismo en París exhibiera productos artesanales. Esto se hará en una Sala de Exhibición especialmente diseñada para este fin y tiene como objetivo principal promover su venta.

El señor Gilberto Marín fue designado como importador exclusivo en Italia, siempre que importe un mínimo de US\$30.000 anuales, el primer año.

Con Disney World de Tokio en el Japón se hizo un buen negocio de exportación. Se ha mantenido un contacto permanente con World Bazaar, una Cadena de Almacenes

con 200 puntos de venta en los Estados Unidos, tendiendo a establecer ventas permanentes de artesanías con bajo precio.

Con relación al Programa de Ventas en el exterior y asistencia a Ferias, la Junta consideró que se debía utilizar como base de promoción a los agentes colombianos en el exterior, tales como los Agregados Comerciales de las Embajadas, los representantes de Proexpo, los de la Corporación Nacional de Turismo, etc. y determinó que la Empresa participará en 1.984 en la Feria de High Point y Berlín.

MERCADO NACIONAL

Las ventas nacionales se incrementaron en un 17.7% en 1.983, con respecto a la año anterior. Se vendieron \$43.837.000 en 1.983 en comparación a \$37.260.000 - en 1.982.

Se realizó un diagnóstico de las ventas nacionales con el fin de puntualizar los impedimentos a un mejor resultado comercial. Estos fueron los siguientes:

Una muy baja rotación de inventarios que en 1.983 alcanzó un promedio de 1.23. Esto se debe en parte a un suministro inadecuado de artesanías a los diferentes puntos de venta. Por otra parte se debe a una información insuficiente sobre la rotación de productos.

Los gastos generales de los Almacenes, especialmente los Servicios Personales y Transferencias, aumentaron en mayor proporción al incremento en las ventas. Esto se debe a un régimen laboral en Artesanías de Colombia que hace elevada esta carga.