

DI-2001.89

**PROGRAMA NACIONAL DE JOYERIA Y ORFEBRERIA
2001-2002**

Minercol – Artesanías de Colombia S.A. – Comisión Nacional de Regalías.

PLAN DE MERCADEO NACIONAL E INTERNACIONAL

Diana María Grimaldo Osuna
Asesora

CONTENIDO

1. RESULTADO DE LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS COMERCIALES.
2. TENDENCIAS DE LA MODA EN JOYERIA.
3. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR.
4. ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
5. CANALES DE DISTRIBUCION.
6. INFORMACION COMERCIAL Y CONTACTOS POR PAIS.
7. POLITICA DE PRECIOS Y MARGENES DE COMERCIALIZACION.

Introducción

El Programa Nacional de Joyería y Orfebrería tiene dentro de sus objetivos primordiales, el impulso a la comercialización de joyería con identidad colombiana. En el presente documento se pretende exponer una propuesta práctica de promoción y apertura de mercados locales y externos para nuestra joyería, ante la nueva estructura económica de globalización mundial.

En el primer capítulo, y como punto de partida para determinar el tipo de productos a los que se sugiere dirigir la producción, se describen las características de los productos que son mayormente aceptadas según el sondeo de mercado realizado en Expoartesánias 2001, en el Bogotá fashion y en la feria Biofach en Alemania. Adicionalmente se toma como base información sobre tendencias de la moda en Europa y Estados Unidos.

En el segundo capítulo se presentan estrategias de mercadeo con diferentes alternativas según el mercado objetivo; canales de distribución, clientes potenciales e información completa sobre contactos comerciales, fruto de consultas en las cámaras de comercio binacionales y las oficinas de Proexport en diferentes ciudades del mundo, que se acompaña de información sobre asociaciones de comercio y organizaciones de apoyo e información para el sector joyero.

Por último propone una política de precios y márgenes de comercialización teniendo en cuenta la estructura del mercado de joyería y sus exigencias para conseguir el éxito comercial.

RESULTADOS DE LA PARTICIPACION EN FERIAS COMERCIALES

Según el sondeo de mercados realizado en Expoartesánias 2001, es evidente la gran aceptación de los anillos que combinan filigrana y lámina, provenientes de Mompo, además de piezas de los departamentos de Cauca y Nariño.

Dentro de los clientes internacionales es clara la preferencia por materiales diferentes, como madera y semillas. Sin embargo, la mayoría de ellos expreso que el precio de las piezas de oro, es elevado. Expresan su predilección por figuras simples y sobrias de metales mate.

En el Bogotá Fashion las piezas de combinación de plata con semillas de macadamia y con elementos alternativos como madera y resina, fueron protagonistas. Esto denota una tendencia determinante, hacia los materiales que no se utilizan en el diseño de joyería tradicional.

Para la Feria Biofach en Nuremberg, se enviaron piezas que combinaron plata y madera, pero el tamaño de los cuellos resultó demasiado pequeño para la mujer europea. Por otro lado las piezas de figuras de petroglifos tuvieron gran aceptación.

De acuerdo con la Señora Carmen Gassman únicamente la joyería con diseño de inspiración precolombina tiene oportunidad de competir en el mercado Alemán, ya que es un estilo que ya se ha posicionado en Europa y adicionalmente tiene una demanda constate. Según sus comentarios, el consumidor que se inclina por las tendencias de diseño precolombino no exige cambios de diseño según la temporada del año, lo cual si ocurre con la joyería contemporánea. La joyería de estilo moderno y diseño contemporáneo en Europa es muy desarrollada técnicamente y se adapta fácilmente a las exigencias de un mercado cambiante como el Europeo.

Cabe anotar la diferenciación entre joyería y bisutería que se establece el sistema de arancel armonizado, según el cual los productos del Programa Nacional de Joyería se clasifican como joyería y bisutería.

	POSICION ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
JOYERIA	71130000	Joyería en Plata.
	71140000	Joyería en Oro, Platino y otros
	71160000	Joyería con perlas y piedras preciosas y semipreciosas.
BISUTERIA	71171910	Joyería de Oro, plata y otros metales con partes en vidrio y otros materiales naturales o sintéticos.
	71171991	Joyería de imitación o chapada con metal precioso.

TENDENCIAS DE LA MODA EN JOYERIA

Estados Unidos

El nuevo milenio trae una perspectiva fresca para el futuro. Ahora es el tiempo para que la joyería se redefina a sí misma.

De acuerdo con la percepción de comercializadores y consultores en moda, se observa una moderación ligera de la austeridad y funcionalidad que caracterizaron el estilo de los años 90s. La visión postmoderna que define este período ha renovado el interés del consumidor hacia los productos hechos a mano, los elementos étnicos y exóticos.

Esto refleja un sentido creciente de individualidad espiritual, y un interés en piezas de diseño exclusivo que se vislumbra actualmente en el mundo de moda.

En el mercado estadounidense, el platino, y otros metales blancos, han experimentando una demanda constante en los últimos años pero el talento artístico creativo y un movimiento continuo de las tendencias de la moda aproximan la utilización de oro y gemas de colores agua que adquieren un significado personal y de trascendencia a través del tiempo. ⁽¹⁾

Tendencias de estilo De Vicenza – Italia.

Vicenzaoro, presenta a joyeros de alrededor del mundo con su primer vislumbre de direcciones de estilo para 2002. Los Italianos han cogido fiebre colorida como el resto del mundo. Ellos también se inclinan entre el oro y los metales blancos todavía populares. Aquí está una mirada en los detalles:

Pedrería - las Sombras de rosa son una tendencia vista durante los últimos años en Vicenza que se ha fortalecido. Algunos joyeros americanos que asisten a la feria lo acogieron, pero otros no prefirieron la combinación más fresca de colores como verde y amarillo. Las formas de la gema favorecidas son los ovalos, así como los rectángulos.

Metales preciosos - las cadenas más Grandes, importantes eran populares, como siempre, sobre todo en tomas frescas en rollo, cable y estilos del ancla. Las tendencias continuando incluyen malla y estilos tejidos. ⁽²⁾

Europa

El estilo debe ser ultra femenino, glamoroso y a la vez extravagante. Evocación de los bosques tropicales e invitación a la aventura. ⁽³⁾

⁽¹⁾ MANUFACTURING JEWELERS & SUPPLIERS OF AMERICA. <http://mjsa.polygon.net>

⁽²⁾ Berca & C. SAS di Marco Berca (Mayorista joyero) www.berca.it Luca Carati SAS di G. Buttini & C. (Fabricante) www.luacarati.it

⁽³⁾ CBI – CENTRE FOR PROMOTION OF IMPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Los efectos del mercadeo y la comunicación en los artículos de lujo

Tal como lo menciona el doctor Stefan Hencke, consultor de mercadeo internacional, durante su intervención en el Seminario Internacional de Tendencias de Diseño de Joyas, el mercado estadounidense es el más grande mundialmente para la joyería y cuenta por casi la mitad de todas las ventas de joyería en los seis mercados principales en el pasado. En Europa, los mercados más grandes para la joyería son Italia, El Reino Unido y Alemania. Las ventas de joyería de oro han jugado un papel clave en las ventas globales de joyería a través de los mercados principales en años recientes.

La joyería se ha convertido en un lujo accesible para mujeres y hombres con preferencia por los accesorios, así como también un obsequio favorito a todo nivel de precio. En la última década el mercado de la joyería ha llegado a ser más democrático ya que las piezas de joyería de buena calidad y alto diseño ahora están disponibles a un número más alto de minoristas. Con la ampliación del mercado minorista, las joyerías continúan representando el conducto al detal más grande para joyería contando con casi el 60% del total del mercado minorista, son la fuente preferida por los compradores de joyería fina, mientras que los que compran bisutería están más dispuestos a hacer sus compras en las tiendas por departamento o en comercializadoras de descuento o en masa. La tendencia a comprar bisutería a través de estos dos últimos es particularmente notable entre los consumidores más jóvenes entre los 18 y 34 años de edad.

Los segmentos tradicionales en términos de precio son:

Alto, Medio y Bajo. En el primero se exige perfecto acabado, peso significativo y exclusividad. En el segundo es más importante la tendencia de la moda y en el último el precio bajo determina la decisión de compra.

Adicionalmente tenemos cinco segmentos diferentes de consumo caracterizados por el género y motivación por comprar joyería:

1. La mujer que hace uso de la joyería como parte de su vida cotidiana y lidera el segmento más grande del consumidor femenino.
2. La mujer conocedora de joyería fina, que entiende que la joyería de alta calidad tiene un precio más alto, el cual ella esta dispuesta a pagar.
3. La mujer que basa su decisión de compra en el precio, no en las últimas tendencias de la moda o la calidad y artesanía de la pieza.
4. El hombre que tiene el hábito de comprar joyería fina o bisutería para sí mismo y toma el tiempo para seleccionar la pieza apropiada para su atavío.
5. El hombre que piensa en la joyería como el obsequio perfecto para dar a otros.

ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Objetivos

- Estructurar diversas alternativas para comercializar las piezas del Programa Nacional de Joyería.
- Dar a conocer el trabajo de los diseñadores joyeros e impulsar la joyería con identidad Colombiana.

1. Fashion Show con Rueda de Negocios.

Como una de las iniciativas dirigidas hacia la comercialización, se desarrolló esta propuesta con base en la experiencia adquirida en el Bogotá Fashion y que se presenta lleva implícito el concepto de moda en interacción con la artesanía.

Se busca establecer acuerdos de comercialización para joyería con sello colombiano en:

- Almacenes especializados en venta de accesorios
- Puntos de venta de diseñadores de Moda que ya han abierto mercado en el exterior, ampliando así los canales de distribución.
- Utilizar los desfiles para fines de promoción comercial.

2. Ferias Comerciales

En el segundo semestre de este año se contempla la participación en Expojoyería – Medellín, Manofacto y Expoartesanías. Con el apoyo de la Señora Carmen Gassman se definirá la participación en la feria de Verona –Italia y se planea participar en la Feria de Miami, en Octubre. (Ver Anexos).

3. Medios de Comunicación

A fin de promocionar las piezas del Programa y obtener el reconocimiento del público, la promoción con los medios de comunicación es fundamental. En el desarrollo de los eventos especiales la difusión en radio, prensa y televisión mejora la imagen del producto y finalmente se traduce en incremento en las ventas. La estrategia de medios puede centrarse en realzar el carácter social y alcance que tiene el programa dentro del mejoramiento de la calidad de vida del artesano, lo cual deslumbra el cliente potencial, teniendo en cuenta que en Europa y en Estados Unidos las causas ambientales y sociales tienen gran poder de convocatoria.

Dentro de la estrategia de divulgación en los medios de comunicación se encuentra el impulso a la página web de Artesanías de Colombia, que constituye un herramienta de mercadeo para el cliente final, para lo cual es necesario desarrollar no solo el catálogo impreso sino la imagen para la página web, que son instrumentos básicos al momento de contactar un cliente potencial para hacer una oferta.

Existe la alternativa de desarrollar televentas, sistema que funciona en muchos países.

4. Servicio al Cliente

Para conseguir la recordación de una joya colombiana, no solamente es necesario que las piezas comuniquen de manera consistente y apropiada un lenguaje con identidad colombiana; sino también, es indispensable concientizar al artesano de que el servicio al cliente y el cumplimiento son fundamentales en toda relación de negocios. Para lograr un cambio de actitud es conveniente organizar capacitaciones en el tema de Servicio al cliente, relaciones de negocio orientadas a la satisfacción y fidelización del cliente.

5. Temporadas Comerciales.

Teniendo en cuenta que las joyas son consideradas un objeto ideal para toda ocasión, debemos establecer las temporadas de mayor oportunidad de venta tanto en Colombia como en el exterior, por ejemplo San Valentín (febrero 14 en Estados Unidos), día de la Madre, día de la Secretaria, Amor y Amistad, Navidad, etc. De acuerdo con esto hacer una campaña publicitaria según la temporada.

Al mismo tiempo las temporadas de vacaciones deben considerarse para dirigir la estrategia de venta a sitios turísticos de Colombia y el mundo.

CANALES DE DISTRIBUCION

El proceso de distribución se lleva a cabo de manera más efectiva a través de los siguientes canales:

CANAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Importador en cada país	Volumen de ordenes constante.	El exportador recibe un margen de comercialización bajo.
	No hay riesgo de inventario no vendido.	Algunos importadores exigen exclusividad.
Tiendas por Departamento	El margen de comercialización aumenta.	Es difícil establecer una relación duradera.
	La producción de la pieza comienza solo al recibir la orden.	Exigen unas condiciones especiales de marcado, empaque y surtido.
	Los pagos son más seguros debido al establecimiento de cartas de crédito.	En caso de un error del exportador, el comprador cancela o acredita la orden.
Punto de Venta directo	Hacen publicidad a los productos de manera más efectiva.	Es necesario mantener un inventario alto.

INFORMACION COMERCIAL Y CONTACTOS POR PAIS

ESPAÑA

GRAVAMEN Y REGIMEN ARANCELARIO

PRODUCTO	DESCRIPCION	GRAVAMEN	REGIMEN	IVA
71.13.19.00.00	Articulos de joyeria y sus partes, de metales preciosos o de chapados de metales preciosos.	0%	Libre	16%

DISPOCIONES LEGALES

LEY O DECRETO	FECHA	TEMA	COBIGO
Ley 17/1985	1 de Julio	Objetos fabricados con metales preciosos.	BOE 03-07-85
RD 197/1988	22 de Febrero	Reglamento de la ley de Objetos de metales preciosos.	BOE 10-03-88
RD 968/1988	9 de Septiembre	Modifica RD 197/1988 y determinados preceptos del reglamento.	BOE 10-09-88
Artículo 177 de la ley 13/1996	30 de Diciembre	Medidas Fiscales Administrativas y de Orden Social	BOE 31-12-96
Disposición Adicional trigésima quinta de la ley 50 /1988	30 de Diciembre	Medidas Fiscales Administrativas y de Orden Social.	BOE 31-12-98

FERIAS DEL SECTOR DE LA JOYERIA EN ESPAÑA

FERIA	CIUDAD	MES	E-MAIL	WEB SITE
IBERJOYA Salón Internacional de la Joyería, Platería Y Relojería	Madrid	Enero y Septiembre	infoifema@ifema.es	www.ifema.es
BARNAJOYA Salón Internacional de la Joyería, Platería, Maquinaria y Afines	Barcelona	Septiembre	Info@firaben.es	Www.firaben.es
INTERGIFT Salón Internacional del Regalo	Madrid	Enero y Septiembre		

IMPORTADORES ESPAÑOLES DE JOYAS

EMPRESA	DIRECCION	CIUDAD	TEL - FAX	CONTACTO
M.NOGALES S.L.	Cronista Maraver, 28 Local 14007 Córdoba	Córdoba	0034-957- 764696	Info@perlasnnoyales.com
CASA RUIZ S.L.	O'Donnell, 14 41001 Sevilla	Sevilla	954-222-137 954-212-596	
JOYERIA SANTA ANA S.L.	San Jacinto, 38-40-42 41010 Triana	Sevilla	954-330-074	
SANTIAGO CANONICO	Larga, 4 Villa Franca de los Barros	Badajoz	924-527-807 924-527-931	
JOYERIA NEVADO- NEVACAM	Avenida España, 30 10002 Cáceres	Cáceres	927-246-521	Nevacam@alehop.com
EUROCHAPADO LOPNIK, S.L.	Padre Jofre, 8 46007 Valencia	Valencia	963523031 963518447	Eurochapado@pacolopez.com
A SALGADO NESPEREIRA, S.A.	Ramón Cabanillas,7 32004 Orense	Orense	988-228787 988-254848	
ALMACENES BUSTINZA, S.A.	Rivera 2 48005 Vizcaya	Bilbao	944-163-144	
AMBROSIO PEREZ, S.A.	Santiago, 1 47001 Valladolid	Valladolid	983-350-299 983-339-967	
ANTONIO DORADO, S.A.	Reina Maria Cristina 87 BJOS 07004 Baleares	Palma de Mallorca	971-209-402 971-294-430	
ARGYOR, S.A.	Camino Almotilla, S/N 50012 Zaragoza	Zaragoza	976-550-434 976-350-616 976-567-750	Argyor@nexo.es
BUXEDA JOYAS, S.A.	Sicilia 253 5 1 08025 Barcelona	Barcelona	932-071-050	
CASA DAMIANI ESPAÑA, S.L.	San Juan de Austria, 4 46002 Valencia	Valencia	963-510-624	
COMERCIAL Z.R.C, S.A.	Servia 17 BJOS 08026 Barcelona	Barcelona	934-351-358	
DIAMANCOR S.A.	Encarnación 13 1403 Córdoba	Córdoba	957-476-553	
HERMANOS PEREZ FIDALGO, S.A.	Bedoya, 27 32004 Orense	Orense	988-225-258 988-253-645	
HIJOS DE DON FRANCISCO ARAGON CARMONA, S.L.	Morales, 3 14001 Córdoba	Córdoba	957-483-350 957-477-340 957-481-437	Aragon@novacol.com
IBERNORTE, S.A.	Ctra. Bilbao - Palencia 21 48950 Vizcaya	Erandio	944-452-052	
IRIS CRISTAL, S.A.	Ctra. Del Pedegral 133 03370 Alicante	Redovan	966-755-387 966-754-642	
ITAL-ORIENT GROUP, S.A.	C Baines 44 08007 Barcelona	Barcelona	934-882-814 934-878-381	
JESUS HIGUERAS S.L.	Chirivella 25 46970 Valencia	Alaquas	961-503-591	
JOYA QUATTRO S.L.	Dtor Pl I Molist 101 Bjos 08031 Barcelona	Barcelona	934-263-130 933-507-148	
MAGUI JOYEROS, S.A.	General Garcia Herranz 11 41000 Sevilla	Sevilla	924-237-331	
MAJ JOYEROS S.L.	Cólón 5 14001 Córdoba	Córdoba	957-485-108	
MANUFACTURAS REMO S.A.	C Pallars 84 08018 Barcelona	Barcelona	934-853-424	
MATEO CAREAGA, S.A.	C Errecacho, 8 20600 Guipuzcoa	Eibar	943-700-009	

BELGICA

IMPORTADORES DE JOYAS EN BELGICA

EMPRESA	DIRECCION	CIUDAD	TEL - FAX	CONTACTO
ARTISAN	Av. Charles Quint, 45 B - 1080 Molenbeek	Molenbeek	009.32.2.420.38.32 009.32.2.420.38.32	Wannia Chiroboga (Venezuela)
ARTISAN	Rue Marichat, 43 B - 1050 Ixelles	Ixelles	009.32.2.658.05.05	José María López (Nicaragua)
EL CACIQUE	Rue de la Herse, 47 B - 1170 W. Boitsfort	Boitsfort	009.32.2.660.26.88 009.32.2.673.57.57	Willy Devolder (Bélgica)
ARTIMUNDO	Av. G. Henri, 292 B - 1200 W. S. Lambert	Lambert	009.32.2.732.92.37	María Teresa Mercado (Peru)
ARTICANTE	Chée de Wavre, 712 B - 1040 Etterbeek	Etterbeek	009.32.2.646.28.35	Philippe Sneyers (Bélgica)
BOCHICA	Rue de Flandre, 30 B - 1000 Bruxelles	Bruxelles	009.32.2.512.42.90 009.32.2.374.61.23	Hugo Neira (Colombia)
ARTISAN	Ch. de St. Job, 475 B - 1180 Ucle	Ucle	009.32.2.375.96.47	María Morantes (Venezuela)
MOCTESUMA	Rue de Dakar, 114 B- 1020 Laeken	Laeken	009.32.2.479.92.87 009.32.3.605.35.58	Rudy Liekens (Mexico)

FERIAS DEL SECTOR DE LA JOYERIA EN BELGICA

FERIA	CIUDAD	MES	WEB SITE
MARRIAGE 2001	Bruselas Brussels Exhibition Centre, Brussels	Febrero	www.bitf.be
Gifts & Home Decoration Trade	Bruselas Brussels Exhibition Centre, Brussels	Septiembre	www.decofleur@bitf.be

PERU

IMPORTADORES DE JOYAS EN PERU

EMPRESA	DIRECCION	CIUDAD	TEL - FAX	CONTACTO
Vicenza	OroCentro Comercial Chacarilla Tda. 26, Chacarilla	Lima	(511) 372 1224 (511) 372 1225	
Casa Banquero S.A.	Av. La Paz 1010, Miraflores	Lima	(511) 241 0100 / 241 7527 (511) 446 7053	joyas@casabanquero.com
Joyería Murguía	Av. Pardo y Aliaga No. 572, San Isidro	Lima	(511) 442 6636	Joyeria_murguia@terra.com.pe
De Oro S.A. San Isidro		Lima	(511) 251 5947 / 251 5945 (511) 251 5946	deoropl@terra.com.pe
Joyería Rivera	Jorge Chávez No. 161, Miraflores	Lima	(511) 447 2357 (511) 445 2717	ventas@joyeriarivera.com www.joyeriarivera.com
Joyería Aldo	Calle Monte Rosa No.287, Chacarilla	Lima	(511) 372 6060 (511) 372 0227	joyaldo@chavin.rcp.net.pe
Carati Joyeria	Moterosa No. 229, Chacarilla	Lima	(511) 372 0279 (511) 372 0379	carati@amauta.rcp.net.pe www.carati.com.pe

FERIAS DEL SECTOR DE LA JOYERIA EN PERU

FERIA	CIUDAD	MES	WEB SITE
Expo Boda 2001-Peru	Lima Centro de Convenciones Mar a Angola	Octubre	www.thaiscorp.com

ESTADOS UNIDOS

IMPORTADORES DE JOYAS EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL - FAX	CONTACTO
ROBERTA FRIEDMAN	8 E 36TH STREET 4TH FLOOR 10016	NY	888 4425596 212 213 5159	
ONENEST	11 HANOVER SQUARE 10005	NY	212 542 9043 212 542 9044	help@onenest www.onenest.com
MISHA OF NY CO	37 W. 39TH ST, SUITE 1006 10018	NY	212 997 7641 212 997 7641	
LAURA COSTAGLIOLA	444 E. 88TH ST 10128	NY	212 426 5722 212 426 5722	buyitnowjewelry@aol.com
LA REGALE	350FIFTH AVE, SUITE 542 10118	NY	212 279 8360 212 629 6418	info@laregale.com
LA COLLECTION	128 MAPLEWOOD AVEN. MAPLEWOOD 07040	NY	973 378 8662 9737627728.00	lacol@home.com
KIM SMITH	8 E. 36TH ST, 4TH FLOOR 10016	NY	888 4425596 212 213 5159	
HNW INTERNATIONAL	PO BOX 1683 07007	NJ	972 364 0800 973 228 3653	hnwint@bellatlantic.net www.hnw.net
GLORIA DOLLECK	250 W. 85 TH ST NY 10024	NY	212 595 6407 212 501 0810	glodol@aol.com
FUSHION BODY ART	500 FIFTH AVEN, SUITE 2700 10110	NY	646 7280644 646 728 0646	michelle@fusionbodyart.com www.fusionbodyart.com
FEMMEGEMS	230 W. 79TH STR, 1C 10024	NY	212 769 9789 425 955 0024	femmegems@netscape.net
ETCETERA	433 FIFTH AVE, 4TH FLOOR 10016	NY	212 684 4144 212 684 4366	etcacc@aol.com
DROZAK STUDIO	417 FIFT AVEN, PENTHOUSE 10016	NY	212 685 3030 212 685 9730	drozak1@aol.com
COUSIN CLAUDINE	505 PARK AVENU, 4TH FLOOR 10020	NY	212 446 6171 212 446 6160	
COLUMBUS JEWELRY	55 WEST 47TH STREET, SUITE 630, 10036	NY	212 391 9444 212 391 6888	columbusjewelry@aol.com
ALCHEMY, INC.	180 ATLANTIC AVEN BROOKLYN 11201	NY	718 858 5212 718 858 5213	alcmn@earthlink.net www.alchemynyc.com

IMPORTADORES DE JOYAS EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL FAX	CONTACTO
CITY CRAFT	144 -08 91ST AVENUE KAMAICA 11435	NY	718 297 6800 718 526 1689	citycraft@aol.com
JANNY CO. HEADLINES	161 OLD BRIDGE TPKE. EAST BRUNSWICK 08816	NJ	1800 874 9303 732 390 8802	jannyandcompany@aol.com
LEEKAN DESIGNS, INC.	93 MERCER STREET NY 10012	NY	212 226 7226 212 2263419	info@leekandesigns.com
INGRID CUSSON	190 8TH AVENUE BROOKLYN 11215	NY	718 369 1537 718 369 1537	
SKF INTERNATIONAL	42W. 38TH ST. NY 10018	NY	888 695 6900 212 704 4011	JEFFREY ALBANESI jeffery@skfinternational.com
ABRA COUTURE	827 WASHINGTON ST. 2ND FLOOR NY 10014	NY	302 369 6425	ABRA ROTHBERG brucegorby@msn.com
CARRIE FERTING	94 RT. 19 HUDSON 12534	NY	518 851 7826 518 851 7827	CARRIE FERTING
C. LINEA INC.	462 W. 58TH ST.SUITE 4J NY 10019	NY	212 7653838 212 7653939	CARA MARKOWITZ c.linea@mindspring.com www.clinea.com
LORI Mc LEAN STUDIO	71W. BROADWAY No.6 NY 10007	NY	212 227 5586 212 227 5586	LORI MC LEAN lorimcl@earthlink.net
DEIRDRE JONES DESIGN	460 DRIGGS AVENUE BROOKLYN 11211	NY	718 302 3855 718 302 3857	CHIYOKO FURUYA deirdrejones@mindspring.com
SANDRHYME JEWELRY	241 FLATBUSH AVENUE #2 BROOKLYN 11217	NY	718 638 3108 718 638 3122	DANNIELLE CARBONNE sandrhyne@yahoo.com
COLLECTION BY SHIMON KAHLOUN	124 W. 30TH ST. #309 NY 10001	NY	212 714 9704 212 594 0966	SHIMON KAHLOUM shka2000@aol.com
MEDITERRANEAN IMPORTS	341 LAFAYETTE ST.#4143 NY 10012	NY	212 6251301 212 625 0146	RICHARD LAWRENCE sales@groovychristmas.com www.groovychristmas.com
ECHO OF THE DREAMER	230 WEST 105TH ST. NY 10025	NY	212 864 6727 212 678 0887	MARGARET THURMAN echodream7@aol.com
LE MONDE INTERNATIONAL LTDA.	625 FIFTH AVENUE, ELHAM 10803	NY	914 633 5444 914 633 5656	AVIV SOUSSAN soussanltd@aol.com

IMPORTADORES DE JOYAS EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL - FAX	CONTACTO
ANTIQUE SOUERCE, LTDA	271 MADISON AVEN 10TH FLOOR 10016	NY	212 681 9142 212 573 9745	SUE RUDMAN antiquesource@nyc.rr.com
ASHKA DYMEL	100 SOUTH OXFORD ST. BROOKLYN 11217	NJ	718 488 8995 718 488 8985	
AGNETA IMPORTS INC	2913 ELM AVENUE MANHATTAN BEACH 90266	CA	310 545 8969 310 545 4343	gnils19743@aol.com
ADORMENTS	1442 A WALNUT ST SUITE119 BERKELEY 94709	CA	510 5580590 510 5287010	LINDA GOLDEN
TRADES OF THE EAST, INC.	68H BRADFORD ST. NORTHAMPTON 01060	MA	413 5845454 413 5864377	HAIM SHAJAR trades@valiner.com www.tradesoftheeast.com
KESSLES MANUFACTURING & IMPORTS	PO BOX251 WILMETTE 60091	IL	847 9821555 847 9821570	kesslemfqi@aol.com
INDO AMERICAN ENTERPRISE MUSEUM	4004 OELLA COURT SAN JOSE 95124	CA	408 2697543 408 2696611	shivani@pacbell.net
JAN MICHAELS, INC.	475 VALENCIA ST, SAN FRANCISCO 94103	CA	415 621 0101 415 6211017	info@janmichaels.com
WHITE SANDS TRADING CO	PO BOX 754 MARLTON 08053	NJ	856 7198591 856 7198593	silver@sterlingsilver.com
BALINESIA	102 THOMPSON ST NY 10012	NY	212 9259229 212925 2851	josh@balinesia.net www.balinesia.net
MARSLAND INC.	512E. BOUGHTON RD. BOLLING BROOK, 60440	IL	630 7832150 630 7832153	marsarts@yahoo.com
ART EXPO	PO BOX 21128 WASHINGTON 20009	WASH DC	202 2342141 202 4839338	artexpousa@worldnet.att.net
BUDD LEATHER CO.	460 BAYVIEW AVE POBOX 132 INWOOD 11096	NY	516 2395119 516 2395148	buddleather@aol.com
JOLY JEWELRY BY JODY LYONS	117 STERLING PLACE#15 BROOKLYN 11217	NY	718 3999150 718 6384638	jodyluons@worldnet.att.net

IMPORTADORES DE JOYAS EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL FAX	CONTACTO
LYDELL	15W 36TH ST 12TH FLOOR NY 10018	NY	212 2394546 212 2394561	lyndellnyc@aol.com
ACCENT IN STERLING	610 NORTH ALMA SCHOOL RD. SUITE 44 CHANDLER 85224	AZ	480 899 9202 480 8998923	cynthia@aissilver.com
HUANGS TRADING CO.	5500W. TOUHY AVE UNIT M SKOKIE, 60077	IL	847 6771033 847 6771041	huagstrad@aol.com
AMERICAN CRAFT MUSEUM	40 WEST 53RD ST NY 10019	NY	212 9563535 212 4590926	patrick.keeffe@americancraftmuseum.org
CLARA STYLES CO.	5085 WESTHEIMER SUITE 3630 HOUSTON 77056	TX	713 960 1501 713 960 8025	CLARA KUPERMAN clarastyle@aol.com
AHLERS DESIGNS	9 NEWMAN AVENUE 5TH FLOOR RUMFORD 02916	RI	401 434 2962 401 434 8970	GAIL AHLERS gailahlers@aol.com www.ahlersdesigns.com
KEVIN RANDALL STERLING STUDIOS	7322 FOURTH STREET, NW ALBURQUERQUE 87107	NM	505 890 3328 505 890 1220	krsstudios@aol.com
CORINA COLLECTIONS	127 E. 9TH ST, #807-NEW MART, LOS ANGELES 90015	CA	213 553 9290 213 553 9291	corinacollections@yahoo.com
BLAIR DELMONICO	66 STERLING AVENUE WEEHAWKEN, 07087	NJ	201 223 2818 201 223 5552	bd646@bellatlantic.net
BE JE DESIGNS	27 EMERALD DRIVE MORGANVILLE 07751	NJ	732 972 3493 732 536 4512	beje27@aol.com
BARONI DESIGNS	145 G STREET, SUITE C ARCATA 95521	CA	707 822 8067 707 822 7793	sales@baronidesigns.com
ANGELA MOORE	234 W. 39TH STR, LOFT 203 NY 10018	NY	212 382 3533 212 382 2724	wholesale@angelamoore.com
AMKO INTERNATIONAL	10960 MILLRIDGE N. DRIVE, #115 HOUSTON 77070	TX	281 469 1000 281 469 3201	amkoint@aol.com
AMICI ACCESSORIES	35W. 36TH ST, 5TH FLOOR NY 10018	NY	212 268 5570 212 268 1064	katatamici@aol.com

IMPORTADORES DE JOYAS EN ESTADOS UNIDOS

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL - FAX	CONTACTO
LYDELL NYC	15 W. 36TH ST, 12TH FLOOR NY 10018	NY	212 239 4546 212 239 4561	customerservice@lydellnyc.com
ALEXANDDER TRADING INC.	369 PASSAIC AVENUE #121 FAIRFIELD 07004	NJ	973 227 7611 973 227 5776	alexander.pissalidis@gte.net
AUGUST MOON	PO BOX 64068 TUSCON 85728	AZ	520 615 3608 520 615 3610	tsegadelli@aol.com
BENNYE SEIDE	2650 N.LAKEVIEW #2204 CHICAGO 60614	IL	773 4724928 773 4724958	bennyeseide@aol.com www.bennyeseide.com
SUCHERMAN DESIGNS BARBAR	459 CENTRAL AVE. HIGHLAND PARK 60035	IL	847 9269600 847 9269606	bkdesigns@aol.com
KMI INTERNATIONAL	330 LAURELWOOD ROAD SANTA CLARA 95054	CA	847 669 6315 847 669 9831	kim@kiminternationalinc.com

FERIAS DEL SECTOR DE LA JOYERIA EN ESTADOS UNIDOS

FERIA	CIUDAD	MES	WEB SITE
Fashion Jewelry Expo Las Vegas	Las Vegas	Junio	www.misa.polygon.net Manufacturing Jewelers and Suppliers of America
Expo New York Pier 94 UN Convention Center	New York	Marzo	www.misa.polygon.net
Expo Providence	Rhode Island	Julio	www.misa.polygon.net
AGTA Gemfair	Tucson	Febrero	www.misa.polygon.net

BRASIL

REGIMEN ARANCELARIO

POSICIÓN ARANCELARIA COLOMBIA	POSICIÓN ARANCELARIA ALADI	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	TEC	ACUERDO	ARANCEL EFECTIVO
71131100	71131100	Artículos de joyería y sus partes de plata, incluso revestido o chapado de otro.	20.50%	50% ACE 39	10.25%
71131900	71131910	Artículos de joyería y sus partes, de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metales preciosos.	20.50%	50% ACE 39	10.25%
71131900	71131920	Artículos de joyería y sus partes, de platino, incluso revestidos o chapados de metales preciosos.	20.50%	28% PAR	14.76%

IMPORTADORES DE JOYAS EN BRASIL

EMPRESA	DIRECCION	ESTADO	TEL - FAX	CONTACTO
BIJOUTERIAS MABEL COMÉRCIO IMPORTAÇÃO LTDA	AV. SENADOR QUEIROZ, 507 01026-000 SÃO PAULO	SP	(5511) 3326 2011 (5511) 3315 0052	MARIA DE FÁTIMA PEREIRA fatima@mabelimport.com.br www.mabelimport.com.br
EUROPE STAR COM. LTDA	R. CLARINO PEIXOTO DE OLIVEIRA, 54 13480-231 LIMEIRA	SP	(5519) 451 7432 (5519) 451 7856	RUBENS BELLO CONTRERA europestar@widesoft.com.br f www.europstar.com.br
TRACINE BIJOUTERIAS E ACESSÓRIOS LTDA	R. DA ASSEMBLÉIA, 10 SALA 3609 20011-000 RIO DE JANEIRO	RJ	(5521) 2531 0225 (5521) 2531 0225	MARIA DE FÁTIMA R. R. S. S. ARAUJO

FERIAS DEL SECTOR DE LA JOYERIA EN BRASIL

FERIA	CIUDAD	MES	WEB SITE
EPICURE- 2nd South American Tobacco and Fine Gifts Exhibition -Brasil Frei Caneca Shopping & Convention Center	Rio de Janeiro	Octubre	http://www.exponor.com.br/english/epicure/

CENTRO AMERICA

GRAVAMEN Y REGIMEN ARANCELARIO

PRODUCTO	DESCRIPCION	PAIS	GRAVAMEN	REGIMEN	IVA
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyería en plata y de los demás metales preciosos incluso revestidos o chapados en metal.	Costa Rica	15	15% adicional por Selectivo de Consumo + 1% de la Ley 6946 de CR	13%
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	El Salvador	15		13%
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	Guatemala	15		12%
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	Honduras	15		12%
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	Nicaragua	15		
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	Belice	60		8% +1% de impuesto del Medio Ambiente
71.13.11.00 71.13.19.00	Joyas en plata y demás metales.	Panamá	10		5%

NÓRMAS A LA IMPORTACIÓN

Para sacar el total a pagar en Costa Rica, se deben seguir los siguientes pasos:

1. Se suma el DAI o arancel de importación con el 1% de la Ley 6946 de CR y luego el 13% del IVA.
2. Tomar el DAI sumarle el 1% de la Ley 6946 de CR y este resultado se multiplica por el 13% del IVA.
3. A esta cifra total le sumamos la cifra obtenida en el paso No. 1 y obtenemos el % total de importación a pagar el Costa Rica.

Adicionalmente este producto paga un 15% adicional por Selectivo de Consumo.

Este producto paga total en Costa Rica un 49.27%

Requisitos para la importación de cualquier mercadería en Guatemala:

- La factura del producto debidamente legalizada por el cónsul de Guatemala en el país de origen.

- El conocimiento de embarque del producto debidamente legalizado por el cónsul de Guatemala en el país de origen.
- Los siguientes pasos los hace un agente aduanero: póliza de importación, formulario de declaración al valor aduanero, pago de impuestos (arancel más IVA).

IMPORTADORES DE JOYAS EN COSTA RICA

EMPRESA	DIRECCION	CIUDAD	TEL- FAX	CONTACTO
JOYAS Y CUEROS DE COSTA RICA S.A.	Zona Franca, Cartago P.O.Box: 4-7052 Parque Industrial	Cartago	5737592/5737594 5737028	Lauro Hernández laoher@sol.racsa.co.cr
G.CAVALLINI			506-2963901 /2227221 2213205	Guillermo Cavallini cavisasa@racsa.co.cr
JOYERIA ALEMANA S.A	C. 9 y 11 Av. Ctl. San Jose	San Jose	2210485 2234125	Walter Dreher jalemana@sol.racsa.co.cr
JOYERIA ESPINAL	Apdo. Postal: 476-2010 Zapote San José	San Jose	2590633	Ileana Espinal
JOYERIA MULLER	Apartado: 280-1000 San José	San Jose	2222044 2230182	Orlando Yohanning orlandov@racsa.co.cr
JOYERIA ORIENTAL S.A.	Plaza Real Cariari. 2do Piso Local 9 La Aurora Heredia. San José Apartado:238-3006	San José	2933459	Samira Savegh jobysay@sol.racsa.co.cr

POLÍTICA DE PRECIOS Y MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN

Factores de influencia en la fijación de precios

Los precios de la joyería en metal precioso, dependen principalmente de las materias primas utilizadas y del segmento del mercado al que se dirige el producto, la mano de obra y el diseño. Factores como los precios del metal precioso, gemas del mercado mundial, el desarrollo de la economía global y la tasa de cambio del dólar y el Euro tienen gran influencia en el comercio y los precios. Adicionalmente, los consumidores están dispuestos a pagar un precio por la exclusividad de una pieza y la naturaleza artística de la misma.

El precio promedio de la joyería en oro difiere en gran medida de un mercado a otro. Comenzando de aproximadamente US\$ 120 (\$260.000) en el Reino Unido, aumenta a US\$210 (\$493.500) en Francia, US\$260 (\$611.000) en Italia y US\$290 (\$681.500) en Alemania.

En cuanto a la bisutería debido al amplio rango de materiales, diseños y estilos es casi imposible dar indicaciones de precio estándar. Sin embargo los precios pueden fijarse de acuerdo a los segmentos del mercado:

Alto: Piezas cuyo precio unitario varíe entre \$150.000 y \$500.000.

Medio: Piezas cuyo precio unitario varíe entre \$30.000 y \$150.000.

Bajo: Piezas cuyo precio sea menor o igual a \$30.000.

Por otro lado, para piezas exclusivas de diseñadores reconocidos o imitaciones de accesorios usados por actores o cantantes famosos, el consumidor está preparado para pagar precios altos.

En general los precios de bisutería han declinado en los últimos cinco años debido al aumento de oferta de piezas originarias de Asia. El precio de la plata en el mercado mundial ha declinado lo cual significa que la joyería en plata es cada vez más económica y de cómoda adquisición para un grupo más grande de consumidores, especialmente gente joven. En el año 2000 se estima que el 90% de las piezas de joyería de plata fueron vendidas en Europa a un precio promedio de US\$35 (\$78.700).

La competencia de precios para el segmento bajo se ha afianzado ya que el precio unitario de venta de las piezas ha caído. La creciente demanda de bisutería, especialmente de los adolescentes, combinado con un alto grado de especialización ha dado como resultado la llegada al mercado de un amplio rango de productos más baratos.

Es por esta razón que los productos que Colombia tiene que ofrecer deben llevar un valor agregado. Un producto nuevo puede interesar al comprador si es novedoso o único y puede establecer un vínculo especial con un segmento particular del mercado, en cuyo caso el precio pase a ser un elemento sin importancia.

Otros factores que influyen en el precio son:

- Exclusividad del producto.
- El número de intermediarios que lo manejen (agencia, importador, tienda y cliente).

- El volumen del negocio.
- El grado de riesgo (al crear una nueva tendencia).
- Costo de venta de los diferentes intermediarios.
- Condiciones económicas generales del país importador.
- Disponibilidad de la joya al momento del envío.

Márgenes

Los márgenes para los diferentes intermediarios en la estructura comercial son difíciles de determinar por que ellos están influenciados por los factores mencionados anteriormente y factores adicionales como:

- Calidad del Producto.
- Valor Agregado.
- Kilátes, pureza de la plata.
- Peso en Gramos.
- Diseño.
- Manufactura.

En general, los márgenes dentro del mercado de la joyería son relativamente altos comparados con otros bienes de consumo.

Los minoristas importadores de joyería en metal precioso, operan con un margen promedio del 40% del costo unitario, además ofrecen descuentos sobre los precios cotizados.

Los márgenes altos de los minoristas se explican por el valor del inventario que deben manejar y los costos de venta como seguros, alquiler de locales, y arreglo y mantenimiento de las piezas. Las tiendas por departamento tienen pérdidas de alrededor del 17% debido a los robos. En síntesis el margen debe ser establecido según el nivel de la demanda del producto y el tipo de tienda donde será comercializado.

CALCULO DEL PRECIO AL CONSUMIDOR FINAL		
(CIBJO – International Jewellery Confederation)		
RUBRO	PORCENTAJE	ACUMULADO
PRECIO FOB	10% al 15%	115%
GASTOS DE IMPORTACION (Arancei, transporte, seguros y gastos bancarios)	25%	140%
MARGEN DEL IMPORTADOR MAYORISTA	90% a 120%	260%
MARGEN DEL IMPORTADOR MINORISTA INCLUYENDO IVA	250% a 340%	600%
PRECIO CIF		(COSTO x 6)

FIJACION DE PRECIOS PARA LAS PIEZAS DEL PROGRAMA NACIONAL DE JOYERIA

Teniendo en cuenta el sistema internacional de fijación de precios y actuando como agentes exportadores con el objetivo de incrementar de manera significativa el volumen de ventas llegando a ser realmente competitivos en el mercado local y externo, la propuesta de fijación de precios es:

$$\text{COSTO TOTAL} + 15\% + \text{IVA (16\%)} = \text{INCREMENTO TOTAL DE 31\%}$$

La política de precios utilizada hasta el momento es de un aumento del 30% adicionando el 16% de IVA, lo cual implica un incremento del 46% al costo total de la pieza.

Esta política limitó en de cierta manera el nivel de aceptación dentro del mercado durante las ferias como Expoartesánias, Bogotá Fashion, Biofach (Nuremberg - Alemania) y la más reciente, El Espíritu del Planeta (Bergamo - Italia).

Consientes de que se propone un margen más bajo al que se ha fijado para otros productos de Artesanías de Colombia, no se realizaría ningún tipo de descuento ya que el precio resultante es muy conveniente para el comprador.

Como fundamento para la aprobación de la presente propuesta se sugiere aplicarla en Expojoyería 2002, durante el mes de agosto, en la ciudad de Medellín. Posteriormente se aplicaría en general (almacén del Norte, clientes extranjeros y demás ferias comerciales nacionales e internacionales).

Pérdida .
Costos - } Servicios publ.
Seguros, arriendo,
Almacenamiento,
llamadas,
salarios, Estimados en 28%

Trad = 69%
Ind = 78%
Dis = 84%
Descuento.

IVA: No aplica a la exportación.

* Para un evento como feria $25 + \text{IVA} = 36\%$ sobre el Costo. EXPOJOYERIA

* Almacén Nte: 69% + IVA. \Rightarrow Consignación 40%.
cto $\times 1,14 + \text{IVA} = \text{Pcio.}$

Manantial (Arreplar).

Establecer Meta:
cto + 4'600. + Ctos. vta + Seguros =
Servicios + IVA
102 -

CONCLUSIONES

El presente plan de mercadeo es una propuesta que se irá enriqueciendo con el desarrollo del programa ya que se debe ajustar a los resultados de las capacitaciones en diseño, del estudio de la oferta de cada región y los sondeos de mercado que se realicen en los eventos comerciales.

El impulso a la joyería colombiana es un desafío para todos los actores del sector que tiene grandes implicaciones a largo plazo.

- * Preguntar al joyero que márgenes trabajan.
- * Pedir buen precio, para la feria, menor al del almacén.