

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
REPOSITORIO INSTITUCIONAL
CENTRO DE DIGITALIZACIÓN



Dentro del marco de gestión a la transformación y los avances de acceso abierto a la información, la U.M.S.A. difunde el conocimiento.

El presente documento fue digitalizado en el "Centro de Digitalización - UMSA".

El documento original impreso es custodiado en Biblioteca Especializada de la Carrera de Economía.

Dirección: Av. Villazón N° 1995, Monoblock 6to piso

La Paz - Bolivia

Página de presentación institucional....

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

Facultad de Ciencias Económicas y Financieras

Carrera: Economía

**Las Artesanías Típicas susceptibles de
exportación como alternativa de Empleo**

POSTULANTE: Reynaldo Espinoza G.

TUTOR: Lic. Angel Zaballa

La Paz - Bolivia

1988

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

Facultad de Ciencias Económicas y Financieras

Carrera: Economía

**Las Artesanías Típicas susceptibles de
exportación como alternativa de Empleo**

POSTULANTE: Reynaldo Espinoza G.

TUTOR: Lic. Angel Zaballa

La Paz - Bolivia

1 9 8 8

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi más sentido agradecimiento al Lic. Angel Zaballa por su ayuda en el presente trabajo y su comprensión.

Asimismo a la Lic. Gilka Averanga por su preocupación en el presente trabajo

Reynaldo Espinoza

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a la Señora ELIZABETH MALDONADO de AMURRIO, que como muchos otros artesanos se constituyen en embajadores del país trabajando en forma estoica para el engrandecimiento de BOLIVIA.

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I	5
CARACTERIZACION GENERAL	3
1. ANTECEDENTES HISTORICOS	5
1.1 CAUSAS DE LA DEUDA EXTERNA DECADA 70-80	7
1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL PERIODO 1978-1987	12
1.3 EXPORTACIONES	14
CAPITULO II	20
MIGRACIONES CAMPO CIUDAD EN BOLIVIA	20
2.1 LA REFORMA AGRARIA: SUS EFECTOS.	20
2.2 EL EMPLEO	25
CAPITULO III	23
EXPORTACIONES ARTESANALES	28
3.1 EXPORTACIONES ARTESANALES	28
CAPITULO IV	36
LEGALIDAD Y CRITERIOS DE CLASIFICACION ARTESANAL	36
4.1 ASPECTOS LEGALES	36
4.2 RESUMEN DE DECRETOS SOBRE EL SECTOR ARTESANAL. -	40
4.3 CREACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES	42
4.4 CLASIFICACION DE LA ARTESANIA DE ACUERDO AL CAPITAL INVERTIDO	43
CAPITULO V	50
LA ARTESANIA Y LAS ESTRATEGIAS SOCIO ECONOMICAS	50
5.1 PLANES DE DESARROLLO ARTESANAL	50
5.2 Programas especificos	51
5.3 EL IMPACTO DE LA NUEVA POLITICA ECONOMICA EN EL SECTOR ARTESANAL	55
CAPITULO VI	58
MATERIAS PRIMAS DE PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION ARTESANAL	58

CAPITULO VII	62
EXPORTACION ARTESANAL Y MERCADO EXTERIOR	63
7.1 CRITERIOS DE EXPORTABILIDAD	63
7.2 MERCADOS NORTEAMERICANOS Y CANALES DE DISTRIBUCION	64
7.3 MERCADOS EUROPEOS (COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA)	69
7.3.1 REINO UNIDO	71
7.3.1.1 LAS ORGANIZACIONES ALTERNATIVAS DE MERCADOS (O.S.A.M.)	72
7.3.1.2 GRANDES DETALLISTAS	74
7.3.1.3 FERIAS Y EXPOSICIONES PARA LAS CUALES OTORGA SUBSIDIO LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA DEL REINO UNIDO:	75
7.3.2 MERCADO ALEMAN	76
7.3.3 MERCADO ITALIANO	76
7.4 MERCADO JAPONES	77
7.5 MERCADOS LATINOAMERICANOS	82
CAPITULO VIII	85
PRODUCCION NACIONAL DE ARTESANIAS	85
8.1 PRODUCCION NACIONAL.-	85
8.2 LA INDUSTRIA Y ARTESANIA	88
8.3 EL SECTOR ARTESANAL	92
8.4 SITUACION ACTUAL: TEJIDOS	95
8.4.1 PERSPECTIVAS EN LAS EXPORTACIONES DE TEJIDOS	101
8.4.1.1 TEJIDOS DE PELOS DE CAMELIDOS	101
8.4.1.1.1 TEJIDOS DE PELO DE ALPACA	101
8.4.1.1.2 TEJIDOS DE PELO DE LLAMA	112
8.4.1.1.3 TEJIDOS DE LANA DE OVINOS	118
8.5 PRODUCCION DE ALFOMBRAS ARTESANALES	121
8.6 PRODUCCION ARTESANAL EN PELETERIA	123
8.7 Artesanias DE CUERO	128
CAPITULO IX	131
PROBLEMAS GREIALES Y DE PROMOCION	131
9.1 ASPECTOS GREIALES	133
9.2 NUMERO DE AFILIADOS	131
9.2.3 CAMARA NACIONAL DE EXPORTADORES	132
9.2.4 PROMOCION ARTESANAL	134

CAPITULO X	136
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES	136
NOTAS	144
BIBLIOGRAFIA	145

INTRODUCCION

El presente trabajo desea demostrar que el sector artesanal, dedicado a la producción de artesanías típicas podría aliviar el hambre de miles de bolivianos, que por los vaivones de los hechos económicos, ajenos a su voluntad se encuentran en una encrucijada por la subsistencia.

El sector artesanal existió siempre en la economía nacional y seguirá manteniéndose hasta que nuestro país logre su desarrollo industrial o hasta que los productos provenientes del exterior determinen su extinción, en tal caso no existiendo ninguna otra fuente alternativa de trabajo.

Después de la segunda guerra mundial, se observan ciertas irregularidades en las estructuras productivas de Latinoamérica que se expresan en la miseria y falta de fuentes de trabajo. El concepto de marginalidad se expresa para hacer referencia a estos sectores pobres, y es en la definición de la "teoría desarrollista" que también expresa "CEPAL" en los siguientes términos sobre el sector: "grupos sociales, que no obstante ser miembros de la sociedad de un país, no llegan a penetrar en la intimidad de sus estructuras. Se trata de campesinos e indígenas que quedaron al margen del proceso de modernización".

La "teoría de la dependencia", expresada por el pensamiento marxista, condiciona la anterior definición como sigue: "la margi-

nalidad" se entiende cada vez menos como un resultado alcanzado y cada vez más como un resultado del desarrollo atribuido a las leyes de la acumulación capitalista" es decir, a la producción progresiva de una superpoblación relativa o ejército industrial de reserva.

La solución de la "Teoría desarrollista", estaba en elevar las tasas de crecimiento económico, mediante este hecho, se logra incorporar a los "marginales" al proceso productivo, lamentablemente, las tasas de crecimiento en latinoamérica no justifican tal planeamiento, y tenemos en nuestro país, una inmensa cantidad de conciudadanos que no pueden ser absorbidos por el llamado sector moderno de la economía, constituyéndose por tanto ejército industrial de reserva, del sector "moderno", pero como humanos tienen derecho a la subsistencia por lo cual se dan modos para ello, incorporándose al sector informal de la economía, y una de las actividades que se realizan son las artesanales.

El artesano que produce artesanías típicas, también denominadas folklóricas, utiliza poco capital, no tiene acceso al financiamiento, su taller es generalmente familiar, no conoce los mecanismos para la exportación de sus productos, por lo que está a la merced del intermediario que exporta sus productos. Eliminando estas restricciones dejando de lado al intermediario se puede elevar el nivel de vida y dar más trabajo a otros potenciales artesanos y esta actividad influiría a otros sectores industria-

les a producir más, siempre y cuando se cuide la materia prima que usa este sector artesanal.

EL DESEMPLEO EN EL PAÍS ES DEBIDO A DIFERENTES FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS COMO LA COEXISTENCIA DE DIFERENTES MODOS DE PRODUCCION QUE NO PERMITE UN DESARROLLO ENTERAMENTE CAPITALISTA, LA MALA ADMINISTRACION GUBERNATIVA, NUESTRA CONDICION DE PAIS MEDITERRANEO, LA DEPENDENCIA ECONOMICA Y TECNOLOGICA SUMADA CON LA ACTUAL DEUDA EXTERNA, POR LO TANTO SI NUESTRO PAIS ES CARENTE DE UNIDADES PRODUCTIVAS QUE DEN TRABAJO Y ADEMAS ES CARENTE DE CAPITAL, EL TRABAJO ARTESANAL TÍPICO ES UNA ALTERNATIVA DE EMPLEO DEBIDO A QUE UTILIZA PREPONDERANTEMENTE FUERZA DE TRABAJO MANIPULADA POR LA HABILIDAD DEL ARTESANO QUE REQUIERE INSTRUMENTOS DE PRODUCCION SENCILLOS Y POCO CAPITAL CONSTITUYENDOSE EL FRUTO DE ESTE TRABAJO EN OBRAS DE ARTE, LAS QUE CONLLEVAN LA ESENCIA DE NUESTRA CULTURA HACIENDOLOS MUY COTIZÁDOS EN EL MERCADO EXTERNO, POR ELLO LOS TRABAJOS ARTESANALES TIPICOS SUSCEPTIBLES DE EXPORTACION SON FUENTES ALTERNATIVAS DE EMPLEO.

El presente trabajo se divide en diez capítulos.

EL CAPITULO I..- Hace referencia a los antecedentes históricos y la causa actual de la crisis económica. Toma parametros del PIB, y las exportaciones en el periodo estudiado 80-87.

- EL CAPITULO II.- Se refiere a la reforma agraria, y la causa de las migraciones campo-ciudad, toma parámetros del empleo.
- EL CAPITULO III.-Se refiere al sector artesanal, sus exportaciones, por sectores.
- EL CAPITULO IV.- Estudia los aspectos legales del sector artesanal, y su clasificación en cuanto al monto invertido y número de personas.
- EL CAPITULO V .- Analiza las estrategias socio económicas y las artesanías.
- EL CAPITULO VI.-Se refiere a las materias primas que se utiliza en el sector artesanal típico.
- EL CAPITULO VII.-Analiza el mercado exterior y los criterios de exportabilidad.
- EL CAPITULO VIII.-Se refiere a la producción nacional de artesanías.
- EL CAPITULO IX.- Son los problemas gremiales y la producción artesanal.
- EL CAPITULO X.- Es la conclusión y recomendaciones.

CAPITULO I

CARACTERIZACION GENERAL

ANTECEDENTES HISTORICOS

Para que la elaboración de la presente tesis, logre demostrar el potencial que tiene el sector artesanal en la generación de nuevos empleos, es imprescindible tomar algunos antecedentes de la historia económica de nuestro país. Pero, reconocer desde un principio que las soluciones que plantearemos son alternativas coyunturales, porque mientras nuestro país no sea autosuficiente mediante la producción de bienes de capital, desligándose de la dependencia externa, seguirá existiendo el grueso de la población dedicada a los trabajos manuales, artesanales.

Y, mientras existan mercados artesanales en el exterior, que aprecien nuestras artesanías por su fino acabado, y el trasfondo cultural que llevan, podremos generar divisas y empleos para miles de personas que se encuentran desempleadas.

Pero actualmente la existencia del intermediario es causa de la explotación del artesano, quién por falta de promoción del gobierno no puede desarrollarse y queda prácticamente marginado de la sociedad.

Nuestra economía exportadora de materias primas tradicionales-

mente minerales, se ve afectada en los últimos años en la fluctuación de divisas en su cantidad exportable y precios debido a su dependencia siendo una de sus causas la del mercado exterior que regula los precios y cantidades a exportar de los minerales, incrementando el desempleo en el sector minero.

La década del 50 será el inicio de nuestro análisis histórico y económico, porque en esta década se produce el hecho más importante de la vida republicana de nuestro país, que es la reforma agraria. La promulgación de la Reforma Agraria, trae cambios estructurales en la economía agraria feudal, básicamente se resume en la liberación de los denominados pongos, trabajadores campesinos, aymaras y quechuas, que se encontraban ligados a la tierra.

La libertad que obtienen, tiene efectos sociales, económicos y políticos.

En el campo social y económico el problema radica principalmente en el empleo. Porque antes de la promulgación de la reforma agraria el campesino tenía los bienes para su subsistencia ya que era obligación del terrateniente mantenerlo, después de la reforma agraria, es ya dueño de un pedazo de tierra por la división que se realiza de lo que pertenecía antes al terrateniente entre los pongos, pero no recibe nada con que trabajar, por lo que para mantener a su familia, se ve obligado

a migrar a otros lugares en busca de trabajo, aceptando cualquier trabajo, y muchos de ellos se convirtieron en mineros, fabriles y artesanos.

Cuando las coyunturas económicas de la década del 50 produjeron cambios estructurales, el mercado internacional mostraba un futuro halagueño en cuanto al precio de productos primarios que producía en cantidad nuestro país.

En la década del 60 y 70 se habían nacionalizado los recursos petrolíferos, estaba concretada la fundición de estaño en Vinto y la agroindustria en el sector oriental del país, se encontraba en expansión.

1.1 CAUSAS DE LA DEUDA EXTERNA DÉCADA 70-80

El efecto financiero que tuvo el país por la exportación de sus materias primas; determinó la presión de las agencias de crédito las que presionaban hacia el endeudamiento fácil por parte de esos mismos países, pero con tasas de intereses no favorables 9% en promedio tasa libor (1).

Pero, los ingresos que captó el país en la década del 70, tanto por las exportaciones como por préstamos, no beneficiaron al país, solo sirvieron para un auge de importaciones suntuarias destinadas a la clase que se encontraba en el poder, y la construcción de algunas instalaciones sobre-

dimensionadas como la refinerías de gas, de Cochabamba, la fábrica de aceite, de Villamontes, y otras que significarán un desperdicio de capital como son algunos cuadros preparados en las minas de Comibol.

"Entre 1973 y 1976, cuando el ingreso bruto creció a un promedio de 5,3% anual, el área comercial tuvo una tasa de crecimiento del 4,2% y los intermediarios tuvieron un incremento del 10,4% anual" (2), dirigiéndose los recursos de capital hacia los sectores de mas lucro que en conjunto constitulan el comercio, dejando de lado al sector productivo.

Un dato significativo es que los bienes de consumo no duradero aumentaron a una tasa anual promedio de 79%, mientras que las de bienes de capital e inmuebles para la industria lo hicieron en un 50% para el mismo período.

Hacia 1978 nuestra economía es fuertemente afectada por la crisis mundial a causa de su alta dependencia del sector externo comercial es afectado por la caída de precios. Este hecho se ve combinado con el agotamiento de sus reservas exportables de materias primas, yacimientos tradicionales del estafío, constituyendo también el descaño gubernamental, el mal uso del capital para la prospección explotación y la reposición de maquinarias, equipos, y la magnitud de

las obligaciones contraídas por concepto de la deuda externa.

La causa se encuentra en el gobierno del Gral. Hugo Fariñas Suárez que inserta un modelo económico "desarrollista", mediante la intervención directa del estado en los factores del crecimiento económico acelerado a cualquier costo social. El objetivo consistía en elevar al máximo la tasa de crecimiento económico, a base de un gran esfuerzo de acelerar el proceso de formación de capital.

Es en este proceso de formación de capital que el estado obtiene divisas externas, la captación de estas divisas y el ahorro externo se realizó mediante las exportaciones de materias primas especialmente minerales por su alto precio, el endeudamiento externo público y privado, la inversión extranjera privada directa y las transferencias o donaciones.

En las exportaciones de materias primas, el estado obtiene ingresos en moneda extranjera (dólares), "como en ninguna otra época de la historia de Bolivia". Basta anotar que durante los 7 años anteriores (1965-1971) los ingresos por estos conceptos estuvieron por debajo de la cuarta parte de las sumas que dispuso el régimen fascista". (3).

Si sumamos los recursos en capital, de estos rubros, obtenemos la suma de 3.817 millones de dólares, como podremos apreciar en el siguiente cuadro:

EXPORTACIONES DE BIENES, POR RUBROS
(Valores CIF, en millones de dólares)

AÑOS	PETROLEO		MINERALES	OTROS PRODUCTOS
	GAS	CRUDO		
1972	9.9	31.7	174.1	23.4
1973	18.1	48.7	225.7	45.4
1974	29.2	163.9	337.2	70.1
1975	42.5	111.5	304.3	63.0
1976	54.9	112.6	366.9	88.6
1977	67.4	67.4	490.5	93.1
1978	79.8	42.3	515.0	85.6
TOTALES	299.8	578.3	2.463.7	475.2

Fuente: Ramos S. Pablo. 1982, "Siete años de Economía Boliviana"

Bolivia Pag. 135

Si estos recursos hubieran tenido un buen uso, se hubiera logrado un crecimiento económico beneficioso para el país, pero sucedió todo lo contrario, además de contar el estado de fabulosas sumas, el gobierno se endeudaba. "A fines de 1971, la deuda pública con bancos privados del exterior y proveedores representaba menos del 4% de la deuda total, pero en 1978 constituye el 43.1%. Entre 1976 y 1978 la deuda con los Bancos Privados pasó de \$us. 997.1 millones,

O sea casi mil millones de dólares debe el país a bancos privados del exterior". (4).

El monto acumulado de la deuda externa a diferentes instituciones de crédito suman a fin del año 1978, 3.101.8 millones de dólares como nos demuestra el siguiente cuadro:

**DEUDA PUBLICA EXTERNA CONTRATADA POR
FUENTES DE CREDITO**

(En millones de \$us. a precios corrientes)

FUENTE DE CREDITO	MONTO A FIN DE 1978
-------------------	---------------------

Organismos multilaterales	1.128.9
Créditos bilaterales	552.6
Bancos privados del exterior	997.1
Proveedores	340.8
Otros	82.4

TOTAL	3.101.8
-------	---------

Fuente: Dato, tomado del libro "Siete años de Economía Boliviana" de P. Ramos, p. 119.1982.

Esto demuestra que durante el gobierno del Gral. Banzer, tuvo el estado una suma por concepto de exportación de materias primas, y préstamos del exterior, de 4.202.6 millones de dólares. Concluido el gobierno del Gral. Banzer, por medio de un golpe militar que encabeza el Gral. Pereda el año 1978, constituyendose el inicio de años de efervescencia social y política, donde el pueblo fué el actor del drama como consecuencia de la política banzerista; desde presidentes se hacen cargo de la conducción del país, desde 1978 cuando se empieza a observar los primeros síntomas de problemas económicos, siete presidentes fueron militares con regimenes de facto y cinco civiles, además de un triunvirato militar. En el marco democrático parlamentario,

falta de racionalidad gubernativa, agrava la crisis económica fundamentalmente, se incrementa la desocupación y baja la producción entrando a un proceso recesivo, como efecto de la década del 70.

1.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL PERIODO 1978-1987

La evolución global de la economía en el periodo 1978-1987 muestra como rasgo sobresaliente una tendencia muy decreciente en el comportamiento del producto interno bruto (PIB) tal como lo demuestra el siguiente cuadro:

BOLIVIA PRODUCTO INTERNO BRUTO (En millones de dólares de 1980)

TASAS DE CRECIMIENTO

<u>ANO</u>	<u>PIB</u>	<u>TASA DE CRECIMIENTO</u>
1978	5.047,22	3,35
1979	5.046,32	-0,02
1980	5.013,20	-0,56
1981	5.035,71	0,35
1982	4.894,08	-2,81
1983	4.573,47	-6,55
1984	4.532,82	-0,89
1985	4.462,00	-1,56
1986	4.345,18	-2,62
1987	4.410,36	1,5

Fuente: Banco Central
ELABORACION PROPIA

Podemos observar, que el producto interno bruto tuvo una caída en su tasa de crecimiento económico en el periodo tomado en cuenta en promedio a -0,981

Esta caída significó para el país, problemas sociales que

tuvieron efectos negativos en la generación de empleos, y aún más, genera el crecimiento de la población desocupada.

El sector tradicional exportador, fue el minero, su participación porcentual en el periodo tomado es cuenta, es del 14,1% y constituye el segundo sector que tiene la tasa de crecimiento negativa del -0,05, antecedido de la industria manufacturera que cayó al -0,30 de su tasa de crecimiento tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA FORMACION DEL
PRODUCTO INTERNO BRUTO Y TASAS DE
CRECIMIENTO (1981-1986)

SECTOR	PARTICIPACION PORCENTUAL		TASA DE CRECIMIENTO	
Agricultura	18,6%	0,13		
Establecimientos financieros			14,8%	-0,20
Minería y Extracciones petroleras			14,1%	-0,05
Comercio			11,8%	0,26
Industria Manufacturera			11,3%	-0,30
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones			7,1%	1,96
Servicios sociales, comunales			4,1%	-1,70
Construcciones y obras públicas			3,3%	-4,66
Electricidad, gas, agua			0,9%	2,82

Fuente: Banco Central de Bolivia e INASET.

INASET: "Pequeña Industria en Bolivia Situación y Perspectivas", 1988. Pag. 19

Podemos deducir que la economía boliviana, sufrió un marcado deterioro, consecuencia inmediata de la dependencia al ser participe obligado de la crisis mundial, la aceleración de la inflación y la contracción del sector exportador de materias primas tradicionales.

"Dentro de las causas coyunturales para el aumento de la economía informal, se ha considerado la crisis económica a partir de los años 80, la superinflación que, como se ha visto en todos los países donde existió este fenómeno aceleró el crecimiento de la economía informal; y la fuga de capitales que se dio en la última década". (5).

El surgimiento del sector informal es una respuesta popular espontánea y necesaria para subsistir, ante la incapacidad estatal para satisfacer las aspiraciones de los más pobres.

1.3 EXPORTACIONES

Nuestro país, vivía tradicionalmente de la exportación de minerales, uno en particular, el Estaño. Este hecho determinó ser considerado como país monoprodutor.

La falta de políticas, en busca de otros productos exportables que pudieran ser sustitutos del estaño, y generar mayores divisas y empleos, determinó la quiebra del modelo impuesto desde la revolución del 52 y agravado por el gobierno del Gral. Banzer.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES
VALORES CIF

(En millones de dólares)

PRODUCTOS TRADICIONALES	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
A) MINERALES	356,0	417,4	347,7	344,0	263,8	196,8	123,3
Estaño	343,1	278,4	207,9	247,7	186,6	104,1	47,6
Zinc	40,4	38,4	33,4	37,3	29,5	20,0	23,2
Plata	71,7	37,1	58,3	21,4	10,2	27,3	21,4
Wolfram	43,0	33,8	20,0	18,9	10,3	6,7	3,87
Otros	57,8	31,8	27,7	38,7	27,2	30,7	27,2
B) HIDROCARBUROS	346,5	389,5	420,1	388,9	374,5	332,5	248,6
Gas Natural	336,7	321,6	378,2	375,7	372,6	328,7	
Gas Propano	3,1	5,9	3,7	2,3	0,9	0,2	
Gas Butano	3,4	6,4	4,0	3,4	0,9	0,2	
Otros (1)	3,3	4,5	34,2	8,5	0,1	3,4	
TOTAL	902,5	817,8	767,4	752,9	638,3	529,3	

(1) Petróleo crudo y gasolina.

Fuente: Banco Central de Bolivia, Boletín Estadístico 209, junio 1987

ELABORACION PROPIA

Como se pudo observar la baja productividad del país reflejada en números hasta el año 86, demuestra la inestabilidad productiva.

Cuando un país depende de la exportación de ciertos productos y de los precios que son determinados en mercados externos, tiene que llegar el momento para su sustitución, bienes de uso porque además de trabajar con materia prima, conlleva fuerza de trabajo.

TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR DELAS EXPORTACIONES TRADICIONALES

PRODUCTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987
A) MINERALES	-24,9	-16,7	4,6	-27,5	-25,39	-37,34
Estaño	-0,2	-25,3	18,9	-24,7	-44,2	-54,24
Zinc	-4,9	-13,0	11,6	-20,9	-5,1	-16,97
Plata	-48,3	57,1	-63,3	-53,3	167,6	-26,65
Wolfram	-2,4	-40,8	-5,5	-45,5	-36,8	-42,23
Otros	-44,9	-12,9	39,7	-29,7	12,9	-11,69
B) HIDROCARBUROS	15,0	5,4	-7,3	-3,7	-11,2	-25,23
Gas Natural	13,3	-8,2	-6,6	-8,3	-11,7	
Gas Propano	90,3	-37,3	-37,8	-60,8	-77,7	
Gas Butano	88,2	-37,5	-40,0	-62,5	-77,8	
Otros	36,4	-37,5	-75,1	-98,8	3300,0	
TOTAL	-9,4	-6,2	-2,0	-15,2	-17,1	-29,73

Fuente: Banco Central de Bolivia, Boletín Estadístico 259, junio 87

ELABORACION PROPIA

El sector minero exportador, fue severamente afectado por la caída de precios como lo demuestra el comportamiento de las tasas de crecimiento del valor de los minerales, lo que en promedio y para el período 82-87 tuvieron un crecimiento negativo de -21.2.

El estaño, el principal mineral que exportaba nuestro país, descendió su tasa de crecimiento exportable promedio por el período señalado a -21,6. Desde 1985 el país oficialmente solo vive de la exportación de hidrocarburos, y especialmente la venta de gas a la Argentina significando un ingreso nominal de 322,5 millones de dólares para el año

"Sobre las espaldas de los mineros ocupados en el sector exportador y de los campesinos sometidos a la servidumbre, se estructuró un orden social que no fue convulso por la crisis de la economía social, incluso por la de 1929 que fue la más profunda. Sin embargo, las tensiones sociales acumuladas condujeron a situaciones explosivas que finalmente culminaron en la revolución de abril de 1952, desde entonces adquirió más importancia el mercado interno, pero lo fundamental del desenvolvimiento económico sigue girando en torno a las divisas generadas por las exportaciones" (6)

derroche económico de la década pasada. porque sentimos en la recesión económica los efectos del ticos como sociales, por hoy la situación se pone más tensa capital, todo este contexto tuvo efectos negativos, por la dependencia de los países desarrollados por su tecnología y las exportaciones de sus materias primas, debido a su Como se demuestra, nuestro país se vio obligado a vivir de

Ríodo 82-86 de -0,36.

do su tasa de crecimiento exportable promedio para el per- exportado de hidrocarburos desciende al -11,2, constituyen- Para el mismo año 1986, la tasa de crecimiento del valor

1986 y asimismo del narcotráfico en la economía informal.

La anterior cita nos muestra la importancia que tenía el mercado internacional, en la compra de nuestras materias primas para la vida económica de país, y a la dependencia a que fuimos sometidos, por la división internacional del trabajo, tal como lo demuestra la composición de las exportaciones.

COMPOSICION PORCENTUAL DEL VALOR DE LAS
EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES

CONCEPTO	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EXPORTA- CIONES TRADICIO- NALES	87,9	86,5	85,9	90,7	91,8	93,7	96,2	94,9	83,1	97,44
EXPORTA- CIONES NO TRADI- CIONALES	12,1	13,5	14,1	9,3	8,2	6,3	3,3	5,1	16,9	2,56

FUENTE: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA INSTITUTO NAL. DE ESTADISTICA.
ELABORACION PROPIA

El análisis de los problemas de las exportaciones bolivianas lleva a establecer una primera diferenciación.

Las exportaciones tradicionales minerales e hidrocarburos representan en promedio el 90,01% pero a partir del año 1984 se da un brusco descenso del 13,1% con relación al año 1986, entre las causas esta la caída de los precios de los minerales, y el incremento real de las exportaciones no tradicionales. Entre las exportaciones no tradicionales se

exportó castaña , café, goma, azúcar, algodón, maderas, carne, ganado vacuno y artesanías. Como nuestro objeto es el estudio de la producción artesanal, en el capítulo 3, nos abocaremos enteramente a este rubro.

CAPITULO IIMIGRACIONES CAMPO CIUDAD EN BOLIVIA2.1 LA REFORMA AGRARIA: SUS EFECTOS.

El desarrollo demográfico del país se ha operado en forma desigual, no sólo distintas épocas de la historia, sino que dentro de una misma época, la población que vive en el área rural no ha crecido al mismo ritmo que la población urbana.

Desde antes de la conquista española y de los incas, las comunidades y las culturas aymaras tenían sus colonias a varios días y hasta semanas de camino. Cuando los incas sistematizaron el sistema de mitimaes no hicieron más que dar una mayor funcionalidad estatal a algo muy inherente al hombre andino. Este esquema sigue en alguna forma válido hasta el día de hoy, muchos campesinos del altiplano siguen viajando periódicamente a los valles y yungas, y en algunas partes mantienen terrenos, en forma complementaria, en ambas partes. El aymara de Oruro se conoce desde la costa del Pacífico hasta las selvas del oriente y el cochabambino tiene probablemente algún pariente en Buenos Aires.

Como se observará en el siguiente cuadro, el principal movimiento migratorio es el campo a ciudad, notablemente incrementado a raíz de la Reforma Agraria.

Pero este movimiento migratorio, en forma notable afecta a las ciudades del denominativo eje central, comprenden en ella las ciudades de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba, siendo para Santa Cruz la tasa de crecimiento migratorio más alta; del 7,3 y en menor grado las tasas migratorias a La Paz y Cochabamba de 3,5 y 3,9 respectivamente. Es de notar que solamente son estimaciones ya que el último censo a nivel nacional se realizó hace doce años.

POBLACION URBANA Y RURAL BOLIVIANA (1900-2000)

ANOS	POBLACION URBANA ANUAL	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO	POBLACION RURAL ANUAL	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO
1900	450.318		1.238.082	
1950	1.023.365	1,61%	1.995.666	0,96%
1975	2.021.388	2,76%	2.873.015	1,47%
1980	2.488.628	4,25%	3.110.964	1,60%
1985	3.068.051	4,28%	3.361.175	1,56%
1990	3.763.227	4,17%	3.636.497	1,59%
1995	4.571.235	3,97%	3.958.702	1,71%
2000	5.501.859	3,78%	4.335.506	1,81%

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA : INE.

El anterior cuadro muestra la diferencia es cuanto al crecimiento poblacion al desde el año 1950, el censo de 1976 y la proyección al año 2000.

El censo de 1900, revela que la población rural constituía el 73% de la población total mientras que la urbana apenas alcanzaba al 27% de esa misma población censada. En cambio el Censo de 1950 demuestra la disminución de la población

rural al 66% de la población total censada en ese año, habiendo aumentado la urbana al 33% hecho que confirma un notable desplazamiento en ese periodo de 50 años del campo hacia los centros urbanos y especialmente hacia las ciudades de mayor actividad industrial y minera.

Estos cambios empezaron cuando la gente que vivía en comunidades autosuficientes en el agro comenzó a trasladarse hacia las ciudades. Porque la reforma Agraria solamente liberó al campesino de su ligazón con la tierra.

La comparación de los resultados censales de 1950 y 1974 nos dan una excelente pauta para analizar los efectos demográficos de la Reforma Agraria y otros procesos posteriores.

Una primera constatación del anterior cuadro, es que a pesar de todos los obstáculos y de todos los cambios estructurales emergentes de la reforma agraria, la población rural boliviana sigue creciendo en cifras absolutas. La combinación de dos factores; un moderado crecimiento en términos absolutos junto con una disminución en términos proporcionales, indica una situación de estancamiento y progresivo empobrecimiento del campo, no es tema de importancia para el presente trabajo, pero considerando la afirmación del escritor P. Meier; existen campesinos que

por motivos de subsistencia se dedican como actividades complementarias a las artesanías, especialmente cerámica y tejidos, evaluando entre 54.000 y 104.000 artesanos campesinos; estimado para el año 1976.

De lo expuesto, el problema de los migrantes en el empleo, debido a la imposibilidad de absorción de mano de obra de las unidades productivas generalmente instaladas en la ciudades, deben buscar una actividad que les permita sobrevivir, por estos años la actividad informal se constituye en fuente de trabajo como es el mercetráfico, el transporte informal, el comercio informal y generalmente complementada con actividad artesanal.

2.2 EL EMPLEO

Como era previsible, una recesión económica de la naturaleza que confronta la Industria manufacturera, tiene que reflejarse negativamente en el comportamiento de la ocupación, lo cual se expresa en una tendencia decreciente de la tasa de empleo.

El presente cuadro y el ANEXO I serán la introducción para el respectivo análisis.

BOLIVIA: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA: PEA
PRIMER CUATRIMESTRE - 1987

SECTORES	PEA	%	OCUPADOS	%	SUBOCUPADOS Y DESOCUPADOS	
TOTAL	2.125.486	100%	1.668.516	78.5%	456.980	21.5
SECTOR FORMAL	616.390	29.0	616.390	29.0	-----	---
ESTATAL	371.560	17.5	371.980	17.5	-----	---
PRIVADO	244.430	11.5	244.439	11.5	-----	---
SECTOR INFORMAL	1.356.060	63.8	1.052.116	49.5	303.944	14.3
SEMI EMPRESARIAL	289.066	13.6	259.310	12.2	29.756	1.4
FAMILIAR (1)	981.974	46.2	707.786	33.3	274.188	12.9
SERVICIO DOMESTICO	85.020	4.0	85.020	4.0	-----	---
DESOCUPACION ABIERTA	153.036	7.2	-----	---	153.036	7.2
CESANTES (2)	82.984	3.6	-----	---	82.894	3.9
ASPIRANTES (3)	70.142	3.3	-----	---	70.142	3.3

FUENTE: MINISTERIO DE TRABAJO Y DESARROLLO LABORAL (DATOS ESTIMADOS)

(1) Comprende a trabajadores en pequeñas unidades económicas y por cuenta propia.

(2) Población económicamente activa desocupada (desplazamiento de fuentes de trabajo)

3) Nuevos incorporados al mercado laboral.

Los efectos de la crisis oscurecen el panorama de la generación de empleo. la cifra de la tasa de empleo es conmovedora, por que repercute en la existencia misma de la gran mayoría boliviana.

La disminución del nivel alcanza a 456.980 personas comprendidas en la PEA al primer semestre de 1987.

Son muy relevantes los datos del cuadro anterior, porque nos permite observar la población del sector informal. Si solo sumáramos el sector semiempresarial y familiar observamos que suman 1.271.040 personas de la población económicamente activa representando el 59.8% de la PEA.

Es bueno recordar que en los sectores semiempresarial y familiar están incluidas la pequeña industria y artesanía.

Existen diferentes proporciones refiriéndonos al sector formal e informal de la economía, dependiendo de la región.

"Distinguiendo entre empresas estatales, empresariales, semiempresariales el proyecto de Migración y Empleo Rural y Urbano (OIT/FNUAP), demuestra que las empresas con menos de 10 ocupados absorben el 97% de la Población Económicamente Activa cruceña y el 82,6% de la población Económicamente Activa Pacoña. Desafortunadamente esta información se refiere al promedio de todos los sectores productivos. Sin embargo se puede suponer que también en el sector manufacturero la gran mayoría del empleo está concentrado en las pequeñas empresas "(7) " Alrededor del 65% de la mano de obra manufacturera de La Paz y Santa Cruz está trabajando en pequeñas empresas de tipo familiar y semi-empresarial "(8)

El año 1985 se promulga el decreto 21060 desde el punto de vista económico fue de éxito ya que para la hiperinflación, pero fue a costa del empleo mediante las denominadas relocalizaciones, el siguiente cuadro es ilustrativo mostrándonos la cantidad de trabajadores relocalizados.

SECTOR	PERSONAS RELOCALIZADAS
Minería estatal	21.000
Minería mediana	2.500
Educación rural	4.000
Industria fabril, otros	40.000

FUENTE: RAMOS, S. PABLO: "HACIA DONDE VA EL NEOLIBERALISMO 1986, pag. 25

La apertura de fronteras a productos extranjeros, fue determinante para la recesión económica; la paralización de la industria nacional incrementando la tasa de desempleo.

Uno de los sectores que podrían generar empleo es el artesanal, pero siempre y cuando se tenga la perspectiva, a exportar productos artesanales.

Sin embargo, actualmente este sector cumple una función de abastecimiento del mercado interno pues son productos que no necesitan gran tecnología para elaborarlos, los precios a los cuales se vende son accesibles a la mayoría poblacional que carece de altos ingresos.

Los bienes que produce el sector artesanal, van desde alimentos, bebidas, prendas de vestir, zapatos, productos de madera y muebles, cerámica, cestería y muchos otros.

No existen datos veraces de la cantidad, de artesanos actualmente. Según los estudios realizados Meier, muestra la cantidad de artesanos tanto rurales como urbanos, basándose en los datos proporcionados por DIT/PTUAP (1980)

dependen de alguna manera de las actividades artesanales. Si se incluye a los familiares a estos productores se puede estimar que alrededor de un millón y medio de bolivianos

actividad complementaria.

actividades artesanales a tiempo completo, parcial o como por lo menos el 15% de la FEA, boliviana se dedica a puede estimarse en 250.000 a 300.000. En otras palabras campesinos el número total de artesanos urbanos y rurales fuente de ingresos complementarios incluyendo a estos que al dedicarse a las actividades artesanales buscan una estimaciones incluye el gran número de campesinos artesanos aproximadamente 196.000 personas. Ninguna de estas OIT/FNUAP 1980 se llega a una población artesanal de 158.000 artesanos bolivianos partiendo de los datos de Para el año 1976 se contaba entonces con alrededor de taban sus servicios en pequeños talleres artesanales.

Y operarios que bajo las condiciones de asalariado presen este número habría que añadir por lo menos 40.000 artesanos operarios que no trabajaban en calidad de asalariado. En En el año 1976 existían alrededor de 118.000 artesanos y

CAPITULO IIIEXPORTACIONES ARTESANALES1 EXPORTACIONES ARTESANALES

Para seleccionar los productos artesanales susceptibles de ser promovidos para exportación, hemos partido de los datos sobre las exportaciones de artesanías durante el período 1980-1987; Las exportaciones durante dicho período representan un 2% de las exportaciones no tradicionales legalmente registradas según datos tomados de la Dirección de Comercio Exterior (DICOMEX)

Existe una considerable cantidad de exportadores artesanales, designados informales, porque exportan al margen de la ley mediante el contrabando, que de ser tomados en cuenta incrementarían el porcentaje de exportaciones artesanales en los registros oficiales como INEOPIA y DICOMEX.

Es por esta razón, que en INEOPIA sólo se tiene registrados 648 establecimientos para el distrito de La Paz, al primer semestre de 1987, este registro es global comprendiendo artesanía utilitaria, de servicios y típica o folklórica.

Existe mucha diferencia en cuanto a la cantidad de artesanos que se dedican a la exportación. Nuestro análisis se abocara a las artesanías denominadas típicas,

"que comprende actividades relacionadas con la utilización de materias primas tales como: lana, pelo de llama, alpacas, madera, arcilla, pieles, cueros y otros destinados a la elaboración de artículos folklóricos como ropa con caracteres nativos, tallados en madera, cerámica, joyería, platería, trabajos en cuero, peletería y otros similares." (10)

La cantidad de productores de establecimientos en artesanías típicas registradas en INBOPIA, es de 40, al primer semestre de 1987, como observamos en el siguiente cuadro.

REGISTRO ARTESANAL POR SECTORES AL PRIMER

SEMESTRE DE 1987

SECTOR ARTESANAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTO	NUMERO DE TRABAJADORES	CAPITAL TOTAL (\$US)
PRODUCTIVO O UTILITARIO	582	2.547	1.299.556
SERVICIOS	56	64	101.545
TIPICO	40	61	17.545
	648	2.672	1.410.630

FUENTE: INBOPIA

Las exportaciones artesanales, según estadísticas elaboradas por DICOMEX, no superan los cuatro millones de dólares anuales, siendo datos no muy confiables, el año 1986 es considerado un año irregular, atípico por el incremento que se vio por concepto de exportaciones artesanales, como explicaremos más abajo.

Existen dos fuentes de estadísticas oficiales para las exportaciones de artesanías, la dirección de Comercio Exterior, cuya sigla es conocida como DICOEX, y el Instituto Boliviano para la Pequeña Industria y Artesanía, conocida como INBOPIA.

Los datos que elaboran una y otra institución no coinciden en ningún período anual, y en la dicuyntiva de cuál elegir, hemos tomado como base los datos de INBOPIA por ser la fuente primaria y además ofrecer datos desagregados por productos como mostramos en el siguiente cuadro.

EXPORTACIONES DE ARTESANIAS 1980-1987
(VALOR: \$US)

ANO	VALOR (DICOEX)	VALOR (INBOPIA)
1980	3.516.335	3.964.688
1981	2.703.610	3.495.143
1982	716.380	1.482.247
1983	333.199	641.364
1984	75.493	145.795
1985	109.508	83.795
1986	897.434	10.345.930
1987	81.093 (.)	-----

FUENTES: INBOPIA, DICOEX

(.) SON DATOS PRELIMINARES, PRIMER SEMESTRE 1987.

De acuerdo con las estadísticas de INBOPIA, el mayor valor anual de exportaciones entre los años 1980 y 1985, se dió en el año 1981 con un monto de 3.495.143 dólares. No se tomará en cuenta el año 1986 porque debido a peculiaridades sesga y altera el valor real de las exportaciones.

La causa que el valor exportado en el año 1986 ascienda a 10.345.930 dólares es debido a un solo rubro: la orfebrería. El sólo llega a 9.523.883 dólares siendo que el total de las exportaciones de orfebrería entre los años 1980 y 1985 sólo alcanzó a 19.903 dólares, no deseamos entrar a un análisis minucioso de las exportaciones de dichos productos ni de sus causas, ni sus lugares de destino, pero basta decir que tales exportaciones consistieron en objetos de oro.

Desde 1981, la disminución en el valor de las exportaciones oficiales tiene como causa principal, la divergencia creciente.

A partir de 1982, el cambio oficial y el dólar paralelo distorsionó el valor de las exportaciones reales, sin embargo no disminuyeron pues de hecho los exportadores artesanales se dieron modo para seguir exportando, mediante prácticas ilegales, como la entrega de divisas.

Las estadísticas de INEQUIA desagregan las artesanías en los siguientes rubros: tejidos, pelotería, instrumentos musicales, trabajos en madera, artículos de cuero, orfebrería, juguetería, y misceláneos, como observamos en el siguiente cuadro:

**COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE ARTESANIAS
VALOR \$US**

RUBRO	1980	1981	1982		
TEJIDOS	2,477,157	2,734,185	1,205,064		
PELETERIA	11,454	394,551	113,981		
INST. MUSICALES	79,750	93,637	53,666		
TRABAJOS EN MADERA	23,084	20,943	5,832		
ARTICULOS DE CUERO	108,710	97,587	14,411		
ORFEBRERIA	6,971	4,560	3,262		
JUGUETERIA	28,253	40,613	34,141		
MISCELANEOS	329,309	28,643	29,159		
	3,064,309	3,422,855	1,478,366		
RUBRO	1983	1984	1985	1986	1987
TEJIDOS	371,044	98,663	53,601	373,867	
PELETERIA	47,573	23,730	8,738	23,081	51,504
INST. MUSICALES	35,377	8,927	14,588	12,504	
TRABAJOS EN MADERA	3,322	2,609	174	371,818	
ARTICULOS DE CUERO	2,894	2,427	153	73,698	
ORFEBRERIA	4,406	168	2,436	2,023,633	
JUGUETERIA	13,363	1,342	3,436	1,207	
MISCELANEOS	156,326	7,533	471	4,811	
	634,307	145,401	83,677	10,341,014	

Fuente: Elaboración propia, en base a datos obtenidos de INEOPVA.

Entre los rubros que representan un notable aumento absoluto y relativo tenemos el de "trabajos en madera". Del año 1980 al 1985 las exportaciones de este rubro sumaron 64.014 dólares y en 1986 se exportó por valor de 371.818 dólares (según INEOPVA).

El aumento se debió en su casi totalidad a las exportaciones de muebles tallados, realizada por una sola empresa por un monto de 378.600 dólares destinados a Estados

Unidos. Consideramos este caso al igual que la orfebrería aumentaron notablemente el valor de las exportaciones artesanales, pero, estos rubros merecen un análisis aparte, porque podrían incrementar el potencial de Bolivia en el sector de trabajos en madera y en oro, siempre y cuando las condiciones del mercado sean favorables.

Por lo anterior, dejaremos por fuera el año 1986 en el análisis de la composición de las exportaciones y sólo tomaremos en cuenta hasta el año 1985. La distorsión que causaría incluir el año 1986 por la consideración de la exportación de oro y trabajos en madera pueden apreciarse en el siguiente cuadro:

VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES POR RUBROS
PERIODO 1980-1985 1980-1986
(VALOR: \$US)

RUBRO	PERIODO 1980-1985	%	PERIODO 1980-1986	%
TEJIDOS	6.939.794	78,18	7.313.661	78,05
PELETERIA	602.027	6,78	625.108	3,25
INST.				
MUSICALES	258.951	3,22	298.433	1,55
TRABAJOS				
EN MADERA	(*) <u>64.014</u>	0,72	(*) <u>455.027</u>	2,37
ARTICULOS				
DE CUERO	226.175	2,54	236.073	1,23
ORFEBRERIA	(*) <u>19.903</u>	0,22	(*) <u>1.943.736</u>	47,45
JUGUETERIA	140.831	1,59	142.058	0,74
MISCELANEOS	550.443	6,2	555.254	2,89

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE INEOPIA

Como se observa en las cifras subrayadas, la distorsión es notable en el primer periodo, la orfebrería representó,

solamente el 0,22 % del monto total exportado atendiendo al segundo período 1980-1986 a 49,45% del valor total exportado lo que demuestra el sesgo estadístico en tal rubro, cosa similar ocurre en los trabajos de madera.

Dejando de lado esta consideración, el primer y principal rubro de artesanías potenciales exportadas son los tejidos.

Su participación llega al 78,18% en el período que tomaremos en cuenta es decir el período 1980-1986, lo sigue aunque con una diferencia notable la peletería que representa el 1,77% del total exportado. relacionado de alguna manera con el rubro peletero, están los artículos de cuero, y la participación en conjunto de estos rubros llegan a 9,33%

La preponderancia del rubro de instrumentos musicales supera a los rubros manufacturados en cuero, alcanzando un 3,22% en el período referido. El resto de los rubros: trabajos en madera, orfebrería y juguetería participan con menos del 2% cada uno de estos rubros.

En las estadísticas de INECPIA, no se encuentran las manufacturas en cuero, específicamente chamarras las cuales por las características de su producción deben ser catalogadas como artesanías.

Se encuentran datos en DICOMEX, sobre la exportación de chamarras de cuero el siguiente cuadro será ilustrativo en esta consideración.

EXPORTACION DE MANUFACTURAS DE CUERO
(VALOR \$US)

ANO	VALOR
1980	134.631
1981	34.204
1982	50.337
1983	2.343
1984	1.853
1985	-----
1986	13.482
1987	-----

FUENTE: DICOMEX (NABANDINA 4220100)

Como se puede observar, no existe mucho incentivo para la exportación de este rubro, aunque el último dato existente demuestra mejorías comparando con los anteriores.

CAPITULO IV
LEGALIDAD Y CRITERIOS DE CLASIFICACION
ARTESANAL

4.1 ASPECTOS LEGALES

Los aspectos legales vertidos en favor del sector artesanal, constituyen el marco considerado más importante, porque determina su participación, su aceptación como sector generador de bienes en el contexto económico nacional.

Pero la realidad, de los efectos de las disposiciones legales en el trabajo artesanal no son tenificantes, porque constituyen hechos teóricos más que prácticos.

En Agosto de 1979 se emitió el D.S. 16953 que por el contenido del texto, se constituye en el más importante aporte legal destinado a incentivar actividades artesanales y de la pequeña industria". Este decreto fue consecuencia del D.S. 02844 de 1969 del cual nos referiremos después.

El decreto 16953 contempla un conjunto de normas de fomento, que para su mayor comprensión lo transcribimos totalmente,:

"a) Liberación de derechos arancelarios y adicionales, inclusive el gravamen de servicios prestados, excepto el consular, en la importación de maquinaria, equipos auxiliares, herramientas y repuestos, importados

conjuntamente con los equipos, previa certificación del Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía.

Esta liberación regirá mientras los elementos importados sean totalmente empleados en la unidad productiva.

- b) Liberación total de los derechos arancelarios y adicionales inclusive el gravamen por servicios prestados excepto el consular, en la importación de materia primas, materiales y envases que no se fabriquen en el país, previa certificación del Instituto por período de 5 años contables a partir del registro correspondiente.
- c) Exención del impuesto al capital móvil, sobre todo crédito interno y/o externo, cuyo monto se invierte en la unidad productiva.
- d) Liberación del 100% del impuesto que grave las utilidades, en la proporción en que éstas sean invertidas en la actividad artesanal o en la pequeña industria.

- e) Facultad de acogerse al régimen de depreciación anual acelerada de activos fijos, que será objeto de reglamentación especial.

La artesanía y pequeña industria acogida al presente régimen de fomento por medio de las asociaciones, organizaciones departamentales y nacionales podrán realizar directamente importaciones destinadas a su producción y exportación al igual que sus productos, con el goce de los beneficios establecidos en este decreto y demás disposiciones correspondientes." (11)

Como podemos observar constituye una política económica de carácter fiscal, otorgando beneficios para la producción e incentivando a la exportación. de acuerdo a libros de INBOPIA solamente se beneficiaron 5 personas, y de acuerdo a la directora de la casa de la cultura que es también productora artesanal y comercializadora, solamente 2 personas se beneficiaron, las causas según argumentaba, a la falta de difusión, la pesadez burocrática y la poca voluntad de INBOPIA para ejecutarla.

El decreto 16953 en el capítulo VI otorgaba amplios poderes a INBOPIA en cuanto a la ASISTENCIA FINANCIERA, la que también la transcribimos para su análisis.

"Artículo 21: Autorízase al Instituto Boliviano de Pequeña Industria y Artesanía contratar créditos internos y externos con el aval del Banco Central de Bolivia, previa calificación de acuerdo a disposiciones vigentes sobre la materia e igualmente canalizar créditos a través de organismos financieros o del sistema bancario para prestar asistencia financiera de fomento a la pequeña industria y artesanía, debiendo realizar toda clase de operaciones, actos, contratos y convenios requeridos a tal fin.

Artículo 22: El Instituto estará facultado para prestar asistencia financiera en base a los recursos provenientes de los programas auspiciados por organismos nacionales y/o internacionales de financiamiento y crédito, coordinado con las diversas instituciones públicas y privadas, la creación de mecanismos adecuados a este objeto.

Artículo 23: La capacidad financiera del Instituto Boliviano de Pequeña Industria y Artesanía, para atender sus requerimientos será cubierta mediante líneas de crédito, obtención de préstamos, captación de recursos dentro y fuera del país y financiamiento, debiendo mantener una relación de endeudamiento de acuerdo a prácticas de una sana política financiera." (12).

Esta atribución de facultades y atributos a INEOPIA, no tuvieron éxito para el artesano, debido a la falta de voluntad de la institución y del gobierno.

La Nueva Política Económica NEP, puesta en ejecución por el gobierno Constitucional establecido el 6 de agosto de 1985 y el decreto No. 21660 de Reactivación Económica de 11 de julio de 1987 dejan sin efecto todas las disposiciones de fomento sectoriales, específicas como la mencionada anteriormente.

4.2 RESUMEN DE DECRETOS SOBRE EL SECTOR ARTESANAL.

<u>DECRETOS</u>	<u>AÑO</u>	<u>CONTENIDO</u>
05918	1961	Protección del acervo artístico y de la cultura.
081135	1967	Libera de todo gravamen a la exportación de artículos de artesanías, (primer incentivo de orientación a la artesanía folklórica, hacia la exportación.
08540	1968	Ferias Artesanales.
08844	1969	Comité de fomento de la artesanía y pequeña industria.
11146	1973	Regimén impositivo para todo el sector artesanal.
11734	1974	Creación del Instituto Boliviano de Pequeña Industria y Artesanía.
12637	1975	Reglamento del decreto 11146.

13562	1976	Aprobación del Estatuto Orgánico de INBOPIA.
14803	1977	Incentivos fiscales a la exportación de productos no tradicionales (DICOMEX).
16953	1979	Régimen especial de fomento destinado a mantener el desarrollo de las actividades artesanales y de la pequeña industria.
	1979	Lineas de crédito y programa de garantías.
18829, 19048	1982	Medidas transitorias que imponen un gravamen del 8% a la exportación de productos no tradicionales, creación del RIFENT, Régimen de Incentivos a las exportaciones no tradicionales.
21367	1986	Agrupa el RIFENT, contemplado en dos decretos ley Nos. 18829 y 19048.
21660	1987	<p>Artículo 135, se instituye el certificado de Reintegro Arancelario CRA, como la compensación de los gravámenes arancelarios pagados por los exportadores.</p> <p>El CRA, se extiende en los siguientes porcentajes, sobre el valor neto las exportaciones no tradicionales "diez por ciento 10%, para los demás productos no enunciados en el inciso precedente, que constituyen productos de exportación no tradicionales (13).</p> <p>El artículo 148 del D.L. 21660 crea el Instituto Nacional de Promoción de las exportaciones. (INPEX).</p>

4.3 CREACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES (INPEX).

El artículo 142 del Decreto Ley 21660 crea el Instituto Nacional de Promoción de las exportaciones.:

"Artículo 150.- El INPEX, tendrá las atribuciones y funciones que a continuación se señala.

- a) Estudiar la problemática del sector exportador boliviano, efectuar recomendaciones a los agentes económicos y proponer medidas a las autoridades pertinentes.
- b) Realizar investigaciones de mercado en función del potencial productivo nacional.
- c) Otorgar a los exportadores asistencia técnica relativa al empaque, tecnología, control de calidad y otros aspectos de la comercialización externa de productos.
- d) Organizar un banco de datos y un centro de informática con énfasis en la comercialización de productos.
- e) Organizar actividades de capacitación en área de las exportaciones.
- f) Promover la oferta exportable nacional a través de los agregados comerciales en las misiones diplomáticas bolivianas o contratar si fuera el caso, expertos en comercialización para que lleve a cabo misiones específicas de apertura de mercados "(14).

4.4 CLASIFICACION DE LA ARTESANIA DE ACUERDO AL CAPITAL INVERTIDO Y EL NUMERO DE PERSONAS

El Gobierno promulgó el decreto supremo No. 3754 del 25 de febrero de 1954 referido al sector industrial del país, este decreto aún en vigencia divide el sector industrial según el CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), creando mediante el mismo decreto el registro nacional de industrias en los que se establecen los primeros criterios de clasificación de las industrias.

La institución encargada del registro es la Dirección General de Industrias que calificó a las empresas tomando el criterio de CAPITAL INVERTIDO EN MAQUINARIA Y EQUIPO teniendo para el año 1979 la siguiente configuración:

- Primera categoría: más de \$bs. 1.5 millones (75.000 \$us)
- Segunda categoría: entre \$bs. 300.001 (15.000,00 \$us) hasta \$bs. 1.5 millones (75.000 \$us)
- Tercera categoría: de \$bs. 60.001 (\$us 3.000,00) hasta \$bs. 300.000 (\$us. 15.000)

Debido a la dinámica económica del país, esta clasificación traía dificultades para medir y evaluar las características diversas y complejas que tenía esta categoría.

Estos hechos determinaron la promulgación de otros decretos sobre la ubicación de la artesanía en el campo legal:

El D.S. 06844 de 9 de julio de 1969, que crea el comité de fomento a la artesanía y pequeña industria, también se refería sobre la artesanía señalando: "Entiéndase por pequeña industria a la actividad productiva que utiliza predominantemente maquinaria cuyo capital como unidad empresarial no sea superior a doscientos cuarenta mil pesos bolivianos (aproximadamente \$U\$ 200.000) (15).

El D.S. 11146 de 25 de Octubre de 1963 concerniente al Régimen Impositivo para todo el sector artesanal, introduce en su artículo 4to el concepto de artesanos en sentido de que pertenecen a este grupo aquellos que no tengan más que dos empleados de planta con capital menor a \$b 340.000 (\$U\$ 17.000) y que estos pagarían un solo impuesto.

El D.S. 16953 sobre el régimen especial para fomento artesanal, emitido el 10 de Agosto de 1979, referido al sector artesanal define a la pequeña industria, del siguiente modo: "Entiéndase; por pequeña industria, la actividad productiva que utilice predominantemente maquinaria y mano de obra asalariada. El valor CIF de la maquinaria y equipo no debe ser superior a un millón de pesos bolivianos (1000 50.000)

No se usa la clasificación homogénea con respecto a la artesanía dependiendo de la institución, ya sea pública o

privada toma criterios de acuerdo a sus actividades. Es así que tenemos las definiciones de organismos financieros, de capacitación y otros.

El Banco Central de Bolivia, en una publicación del año 1980: "Reglamentación de Programas de refinanciamiento" diferencia claramente tres categorías dentro del sistema industrial: Grande, mediana y pequeña industria señalando textualmente lo siguiente con respecto al sector artesanal:

- Artesanía Típica: Comprende actividades relacionadas con la utilización de materias primas tales como lana, madera, arcilla, y otros destinados a la elaboración de artículos folklóricos como por ejemplo: ropa de caracteres nativos, tallados en madera, cerámica, joyería, platería, trabajos en cuero y otros similares.
- Artesanía Utilitaria: Comprende actividades productivas tales como : talleres y carpintería, ebanistería, talabartería, orfebrería, cerámica, tornería, metal mecánica y otras actividades similares que generan un valor agregado tangible en su actividad fundamental, creando al mismo tiempo fuentes de trabajo adicional.
- Artesanía de Servicios: Comprende actividades tales como: talleres de mecánica de motores, plomería, electricidad y

otras actividades similares de asistencia y mantenimiento de maquinaria, equipo y herramienta productiva. No se considera el refinanciamiento de talleres artesanales dedicados a fotografía, salones de belleza y peluquería y talleres similares que no generan ningún tipo de valor agregado. (16).

El monto de capital manejado para la artesanía corresponde según este documento a \$b 180.000 (7.346,9\$U\$) el límite para la obtención de créditos \$b 300.000 (\$U\$ 11.239,9).

El Banco Industrial S.A. (BISA) a su vez considera Pequeña Industria a aquellas empresas que tienen capital propio de un millón de pesos bolivianos (\$U\$ 50.000) y hasta 50 personas ocupadas, por el año 1970.

El Banco Mundial para el año 1987, definía a Pequeña Industria como aquellas empresas que tienen un capital pagado mas reservas menor a los \$b 400.000 (\$U\$20.000).

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUOI) realizó una investigación sobre la Pequeña Industria en Bolivia -Diciembre de 1977- en cuyos informes se estableció los siguientes criterios: Capital de Investigaciones-sin edificaciones ni terreno-y número de ocupados-sin el propietario-; en este sentido la Pequeña

Industria fue definida como aquella empresa que posee un capital entre \$b 40.000 (\$U\$20.000) y en dos millones de pesos (\$U\$, 100.000) y tiene un número de trabajadores menor a cinco.

El Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía (INBOPIA) definido como una entidad descentralizada, de fomento, promoción y asistencia técnica y crediticia para ambos sectores, es un instrumento de mediación burocrática entre el Estado y las Pequeñas Unidades Productivas, cuyo Estatuto Orgánico en su artículo 6º se refiere a la Pequeña Industria y artesanía en los siguientes términos: "El campo de aplicación - se refiere al campo de acción del Instituto - comprende los siguientes sub-sectores:

- a) Pequeña Industria cuya inversión en activos fijos asciende de \$b. 40.001 a \$b. 1.000.000, (de 2.000,00 a 50.000 \$U\$)
- b) Talleres artesanales con activo fijo total (excepto terrenos e inmuebles) entre \$b. 6.000 y \$b.40.000 (de 300 a 2.000 \$U\$).
- c) Artesanía Típica de Ánima Popular, de acuerdo a los límites del inciso **b.**
- d) Servicio a la industria y diversos, de acuerdo a los límites fijados a los incisos **a** y **b.**

Varias instituciones no cuentan con una definición sobre Pequeña Industria, la Dirección General de Normas y Tecnología DGNT, El Servicio de Información Técnico Industrial SITI., Instituto Nacional de Investigaciones INI, y las Corporaciones Regionales de Desarrollo, hecho que muestra principalmente para el periodo 1978-1987, la ausencia de una atención adecuada hacia la Pequeña Industria y Artesanía.

Todas las definiciones propuestas y adoptadas, excepto las del Banco Central, para el sector artesanal, coinciden en destacar los criterios cuantitativos para referirse a la Pequeña Industria y Artesanía, poniendo el énfasis en la primera, restando importancia a los criterios cualitativos, pero existen diferencias importantes, en cuanto a los rangos de mediación adoptados, tanto en la fijación de montos de capital invertidos, como en el número de trabajadores, los mismos que obedecen a sus propias necesidades.

Pero, adoptar la categoría de acuerdo al monto invertido es más vulnerable creando incertidumbre, por que es costumbre no declarar mucho más ahora, por los impuestos y nueva política económica del actual gobierno, que depende de las contribuciones fiscales, por ello es mejor medir de acuerdo a las cantidades de trabajadores.

Por tanto para homogeneizar con trabajos realizados en los países del **GRUPO ANDINO**, adoptaremos tal metodología, del criterio de los rangos ocupacionales para identificar a los estratos económicos, clasificando de la siguiente manera:

1 a 4 personas ocupadas = artesanía

5 a 49 personas ocupadas= pequeña industria

50 a 99 personas ocupadas= mediana industria

100 a más personas ocupadas= gran industria (17).

CAPITULO VLA ARTESANIA Y LAS ESTRATEGIAS SOCIO ECONOMICAS5.1 PLANES DE DESARROLLO ARTESANAL

La estrategia Socio Económica y de desarrollo nacional (1971-1991) elaborado durante la presidencia del General Juan Jose Torres G. (1970-1971) y el plan Nacional de Desarrollo Económico y Social Plan Quinquenal 1976-1980 durante el gobierno del General Hugo Banzor Suarez. En el primero de los planes "no se considera a la pequeña industria como un sector, sino que se la incorpora al sector industrial y en algunos casos se la confunde con el sector artesanal, además que se pretende lograr una Gran Industria o la constitución de complejos industriales y no la formación y fomento de la pequeña industria". (10).

Lo positivo de este plan a nivel nacional, fue la instalación de una fundición de estaño para sustentar las bases de la metalurgia, debido al poco tiempo de este gobierno no se pudo concretar sus objetivos.

En el segundo plan de términos globales, la pequeña industria y artesanía tampoco cuenta con un conjunto de medios y objetivos propios, nuevamente es "incluido" en el sector industrial y confundida en muchos aspectos con ella. La artesanía y pequeña industria. La mención de la pequeña

industria está siempre ligada a la organizaciones estatales, instrumentos como el programa agroempresas y artesanía, el fondo de artesanías y fondo de asistencia técnica.

5.2 Programas específicos

Entre 1979 y 1982 se promulgó el programa de garantía para créditos productivos (P.G.C.P.) El cual se constituyó en el programa más importante, se refería a lo siguiente:

1. Antecedentes

Este programa se organiza en 1978 "En base a un intercambio preliminar de impresiones entre el Banco Central de Bolivia y la A.I.D., el 21 de Julio de 1978, se produjo la firma de un convenio de garantía entre los gobiernos de Bolivia y de los Estados Unidos de Norteamérica, representados por el B.C.B. y USAID/BOLIVIA, respectivamente, fecha a partir de la cual, se inició la implantación del programa de garantía para créditos productivos P.G.C.P." (19).

2. Objetivos

"Proporcionar crédito institucional a personas o grupos de personas que no tiene acceso a dicho crédito, por no disponer de las garantías que normalmente exigen las instituciones de crédito intermediarias, el acceso a los recursos de la

tivas del siguiente modo:

El programa delimita sus actividades organizativas.

4. Organización

regulan el programa" (22).

Las condiciones, obligaciones y normas que el convenio de garantía, en el estado contenido en el que se fundamenta el R.C.B., en sus condiciones del convenio. El instrumento cualquier préstamo en materia, sujeto a los términos de un prestamista elegible; el pago del 75% de cual el R.C.B. como administrador, garantiza el mecanismo de garantía autoseguros, por el "El programa fue diseñado para desarrollar un

3. Definición

programa..." (21).

potenciales mediante el mecanismo de garantía del las garantías adicionales de los prestadores instituciones financieras privadas y a su vez, tanto no elegible como el alto riesgo de las puesto que consideraban a estos como prestadores limitados por la exigencia de garantías.

industriales y otros" (20).

agricultores, artesanos y pequeños productores banca privada, por parte de pequeños

-Funciones de administrador "...El Departamento de desarrollo del B.C.B. a través de una unidad conformada para el efecto, tiene la responsabilidad de administrar el desenvolvimiento y evolución del programa de garantía, con la cooperación de las Agencias y Oficinas técnicas regionales que funcionan en el interior del país." (23).

-Rol de las Instituciones de crédito intermediarias (ICIS) "La ICIS son los bancos privados y otras instituciones financieras privadas...autorizados por el B.C.B. para participar en el P.G.C.F. de acuerdo con el contrato de garantías" (24).

-Fondo de asistencia técnica y asistentes técnicos. El fondo está destinado a proporcionar servicios de asistencia técnica y promocionar a las ICIS participantes, como así a los prestatarios.

Los asistentes técnicos son personas naturales o jurídicas, públicas o privadas y personas de las ICIS relacionadas y registradas en el fondo de asistencia técnica (F.A.T.). Lo trascendente está en los criterios de elegibilidad, los cuales eran:

- a) Que el posible prestatario no haya recibido anteriormente crédito de esa u otra ICI, con un propósito similar al de la solicitud de crédito.
- b) Que el prestatario potencial carezca de suficiente garantía, también se recibirían los siguientes proyectos en función de su factibilidad técnica y económica.
- Proyectos agropecuarios
 - Proyectos artesanales, agroindustria, pequeña industria, almacenamiento, procesamiento y comercialización de productos agropecuarios (25).
- c) Proyectos para vivienda rural.

El programa comenzó a funcionar a partir de 1979, el sector artesanal tiene un mayor número de prestatarios que el sector de la pequeña industria, que solo a partir de 1981 aparece como prestataria. Entre las causas más importantes que imposibilitaron una mayor asistencia crediticia a los sectores, figura la escasa difusión del programa y las restricciones burocráticas, la calificación a la pequeña industria y artesanía como sujetos no confiables de crédito, por la poca o ninguna capacidad de garantía, y por sus características de desarrollo económico informal.

Tanto la pequeña industria como la artesanía y no tanto la mediana industria, aparecen como subordinados a un sistema de condiciones que frenan el caudal de desarrollo que podían tener.

Es muy lamentable el hecho, del sector artesano específicamente en no poder obtener créditos, debido a no poder dar garantías porque el artesano que no logra incrementar su capital por carecer de conocimientos sobre la exportación de sus productos se ve amarrado y dependiente del intermediario.

La Institución que debería apoyar al artesano productor, simplemente se dedica al registro de ellos con fines fiscales, para que obtengan su licencia de funcionamiento, con el actual gobierno se pretende lograr la reactivación económica existiendo fondos para el sector artesanal, pero siempre que estos den garantías.

3 EL IMPACTO DE LA NUEVA POLITICA ECONOMICA EN EL SECTOR ARTESANAL

Han pasado dos años y más de la promulgación del Decreto 21060 en el que el gobierno lanzó una serie de disposiciones para bajar el índice de inflación.

cer el mercado incluso con artículos que tenían carácter
ferimos al mercado interno, la política ha logrado superar
El mercado es reducido, a causa de la competencia por las
de alrededor del 50% de los trabajadores informales." (227).
industria y artesanía que constituyen la fuente de trabajo
trial, especialmente sobre las actividades de la pequeña
tenido un impacto negativo directo sobre el sector indus-
"Finalmente, la política de libre importación de bienes ha
para el crecimiento" (227).

freer perspectivas reales para la reactivación y menor
costos y serios riesgos para la nación boliviana; sin em-
"Se observa pues, que el esquema exportador favorece a quien
mayores.

blecida mediante el decreto 21050 se ha dado lugar
momento; incluso ni con la política de reactivación esta-
importante en el éxito de esta política; pero hasta el
Se suponia que el sector empresarial jugaría un papel
particularmente a partir de febrero de 1987." (228).

ha logrado un éxito relativo en su programa anti-inflacion-
a los objetivos de corto plazo; la Nueva Política Económica
res de bajos recursos especialmente el informal. "En cuanto
El costo social es dramático especialmente para los sectores

monopolio en el mercado interno, que a causa del precio bajo compiten especialmente en el rubro de alimentos.

Los instrumentos que utiliza esta política económica, benefician hacia la exportación, pero, que al final es un sacrificio para las clases menos protegidas. Las subvenciones al sector exportador como explica el Lic. P. Ramos, debe medirse en términos de la desnutrición, la morbi-mortalidad el analfabetismo y la disminución del nivel de vida de las mayorías nacionales.

Es innegable que el sesgo exportador de una política económica favorece los intereses de los exportadores, pero es perjudicial para los intereses de la sociedad.

Actualmente existe el incentivo exportador, si bien los canales e instrumentos exportadores tienen un significado teórico que efectivo, pero da pautas para un mayor flujo de artesanías al exterior, cuando el mercado interno especialmente para la artesanía utilitaria es reducido.

CAPITULO VIMATERIAS PRIMAS DE PRINCIPALES PRODUCTOSDE EXPORTACION ARTESANAL

De acuerdo al valor exportado y su composición se puede concluir que los productos susceptibles de ser manufacturados para la exportación son los tejidos, la peloteria y los artículos de cuero.

Pero, para la selección debemos partir del análisis de la materia utilizada la que constituye especialmente nuestro patrimonio en acuéñidos, porque los tejidos, las crochets y los productos de cuero, utilizan pelos de alpaca y llama además de lana de oveja, para la confección de chamarras tenemos el cuero de cabra, que curtido industrialmente nos proporcionan la napa. De estas materias primas existen excedentes de la cual una parte es exportada.

EXPORTACION DE PELLO DE LLAMAY ALPACA

VOLUMEN : KILOGRAMOS

VALOR: DOLARES

ANO	KILOGRAMOS	VALOR
1980	9.821	53.410
1981	32.308	154.309
1982	21.001	10.174
1983	12.598	6.145
1984	29.474	54.720
1985	119.890	281.002
1986	81.200	181.400
1987	45.240 (.)	212.755

(.) Primer Semestre 1987.

FUENTE: DICOMEX, NABANDINA 5302010'

En los datos obtenidos, no se tiene una diferenciación en la cantidad exportada de llamas y alpacas, según perfiles de DICOEX, la mayor cantidad es de llamas.

Somos privilegiados en cuanto a la cantidad de acuñados, que prácticamente no es aprovechado en la industria de pieles, específicamente el arte de pelotería, el problema está en la falta de acopio, por la dispersión de estos animales en el vasto altiplano del país.

Según MACA, anualmente se sacrifican 100,000 animales, cuyo objetivo es su carne para la alimentación de los lugareños, los cueros que quedan, tienen diferentes destinos, como ser: botados, como desperdicio, o servir como forma de trueque en las ferias campesinas; con respecto a lo último la necesidad por la pobreza de los campesinos, hace que cambien por ropa usada. Por otro lado la venta de carne no es generalizada en el ámbito ciudadano si bien es un alimento común en el altiplano. En el seminario promovido por MACA el mes de julio de 1987, se vio la necesidad de la venta de carne, lo cual permitirá el acopio de los cueros en mataderos, política que servirá mucho para no desperdiciarlos. El cuero de las llamas jóvenes, es más tratable debido a su finura, la que presenta cerdas al transcurrir el tiempo, reduciendo el valor que tiene, generalmente se utiliza los cueros de animales jóvenes en la pelotería, y

los cueros de animales adultos si se les da un uso, es para la confección de embalajes en forma de redes, para el transporte de productos agrícolas o fabricar correas rústicas para amarrar yuntas.

Las exportaciones de materia prima de pelos de camélidos y cueros de auquénidos, y la utilización de un mayor número de esta materia prima, constituyen una primera aproximación para medir el potencial de un aumento inmediato de productos artesanales finales.

La medida de esta potencialidad radica en la cantidad de animales existentes, los cuales según los datos proporcionados por MACA sería la siguiente:

EXISTENCIA DE LLAMAS Y ALPACAS EN BOLIVIA

ANO	ALPACAS	LLAMAS
1981	246.250	2.185.100
1982	277.000	2.110.100
1983	249.300	1.745.000
1984	178.800	1.369.000
1985	173.900	1.479.200
1986	157.727	1.359.324
1987	143.085	1.219.273

FUENTE : MACA

ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL MACA

Estos datos son para reflexionar, por que paulatinamente estamos perdiendo nuestra riqueza auquénida, y además que ni siquiera sabemos aprovechar lo que se pierde, por lo tanto sería primordial una política de repoblación, pero

lamentablemente ni siquiera las especificaciones técnicas de la fibra de alpaca y su clasificación fueron hechas en el país, se copió del Perú textualmente como lo presentamos en el anexo I.

En el país, existen dos tipos de alpacas, la Suri y Huasay, pero en proporciones diferentes, el tipo denominado suri es pequeño y tiene un abrigo sedoso y compacto, su longitud de fibra oscila entre 20 y 25 cm. sus fibras vistas a microscopio en sección transversal tienen una línea de contorno menos lisa que la de Huasay. Esta raza no es común en el país, habitan principalmente en el Perú y Chile.

El tipo Huasay es el que predomina en el país, de mayor tamaño a la Suri.

Existen variedades híbridas llamadas Huarizo y Misti, el huarizo es una variedad de alpaca nacida de una llama padre y una alpaca madre, la Misti es una variedad de alpaca nacida de una alpaca padre y de una llama madre.

Con relación a los datos anteriores, tenemos los de INFOL, según esta institución, los números son superiores existiendo 351.000 alpacas y 2.173.000 llamas, para el año 1987.

En cuanto a las llamas, existen también dos tipos: Kara y Kjalla, el tipo kara esta destinado a la producción de carne y como medio de transporte de carga, con bajo rendimiento de pelo pues solo se esquila al animal cuando se lo sacrifica, el tipo kjalla es productor de pelo, se lo esquila varias veces en su vida. Las estadísticas existentes de la cantidad de llamas no diferencia entre uno y otro animal (29).

CAPITULO VII

EXPORTACION ARTESANAL Y MERCADO EXTERIOR

7.1 CRITERIOS DE EXPORTABILIDAD

Para exportar un producto, en nuestro caso artesanal, se toma en cuenta factores que condicionan su aceptación, para poder seleccionar el tipo de artículos con posibilidades a ser exportados. Por tal razón, se ha tomado los criterios de exportabilidad del SELA que en forma resumida son los siguientes:

- 1) Los artículos artesanales utilitarios tienen mayor mercado que los decorativos.
- 2) El diseño de acuerdo a motivos tradicionales, bien trabajados le dan cualidades competitivas, no siendo pero un criterio definitorio.
- 3) Es conveniente que la materia prima sea nacional, confiriéndole peculiaridad, además de bajos costos no dependiendo del exterior.
- 4) El producto debe ser competitivo en términos de calidad.
- 5) Nuestro país, refleja una notable artesanía inspirada en nuestra cultura ancestral, pero somos inexpertos en cuanto a la comercialización exterior, compitiendo con productos tradicionales de artesanías orientales, además de otros países latinoamericanos.

- 6) La remuneración en cuanto al valor agregado debe ser asequible de acuerdo al valor que adquiere en el exterior, la artesanía.
- 7) La producción debe ser suficiente, para la demanda anterior.
- 8) El empaque, el peso y las exigencias sanitarias deben ser tomados en cuenta.

Resumiendo lo anterior son 10 los factores requeridos.

- utilidad
- diseño
- materia prima
- precio
- promoción
- calidad
- producción
- empaque y manejo
- salubridad

7.2 MERCADOS NORTEAMERICANOS Y CANALES DE DISTRIBUCION

Estados Unidos es sin duda el mayor mercado para artesanías latinoamericanas y particularmente para las bolivianas. El alto ingreso per-capita, les permite adquirir productos suntuarios como son las artesanías. Además el hecho de que Estados Unidos e incluso Canadá y los países nórdicos, hayan perdido individualidad en cuanto a no poseer o ser muy poco su pasado ancestral, como existe en Latinoamérica, hacen que sus habitantes muestren aprecio por nuestras artesanías.

Se calcula que en Estados Unidos hay más de 600 importadores de artesanías, con una importación promedio de 250.000 dólares anuales, de cada importador lo que da un total de 150 millones anuales en su conjunto.

A esto hay que agregar las importaciones realizadas por los almacenes de departamentos (Department Stores), los centros comerciales (Shopping Centers) y tiendas de venta al detalle, este grupo se calcula que importa entre 200 a 300 millones de dólares anuales. Por tanto un cálculo aproximado de las importaciones anuales que hace los Estados Unidos oscila entre 450 a 500 millones de dólares. (30).

Los importadores Norteamericanos, adquieren productos de alta calidad ya sea de los productores o de los intermediarios. Es frecuente que los importadores vendan estos productos a establecimientos de venta al detalle o a cadenas de tiendas a través de representantes independientes. Se paga un mínimo de 15% de comisión para estas ventas y los representantes cubren de dos a cinco estados. Para facilitar las ventas los importadores tienen una sala de exhibición en edificios especiales. El mayor y más conocido es el de la Quinta Avenida 225 en Nueva York.

El típico importador vende su mercadería a través de diferentes representantes, los grandes importadores tienen

hasta 25 representantes, los representantes a su vez disponen de vendedores hasta un número de 30 cada uno. Se dijo que se calculan en miles. Por otra parte los importadores se inician en el negocio con tiendas al detalle, para venta exclusiva de artesanía y que después se convierten en distribuidores abasteciendo de los productos a sus vecinos. (31).

Nueva York constituye, como ciudad, el mayor mercado de artesanías bolivianas con el mayor número de empresas prósperas de artesanías, tiendas mayoristas, boutiques, importadores, centros de exhibición.

Es además la sede de un buen número de organizaciones sin finalidad de lucro que trabajan en el mercadeo de artesanías que se las llama también "Organizaciones Alternativas de Mercadeo" OSAM. Sin embargo San Francisco constituye el puerto de entrada para las artesanías bolivianas y latinoamericanas.

El problema del mercado norteamericano es la moda rápidamente cambiante. Los importadores observan que los márgenes de utilidad son mayores, cuando la moda es más corta en relación al tiempo. Cuando un importador descubre algo bueno, sus competidores se las arreglan para buscar ya sea el mismo producto u otro similar para no quedar relegado en el mercado.

Las artesanías siguen despertando la atención del público norteamericano pero sus gustos se van convirtiendo más exigentes, pero no solamente es en cuanto a la moda sino, la calidad de materia prima y el acabado son factores importantes.

Los problemas que se observan se refieren al cumplimiento, los importadores generalmente no tratan directamente con el artesano, sino con el intermediario que es el encargado de realizar el acopio y el etiquetado además del despacho obteniendo ganancias sumamente elevadas en cuanto al artesano, pero problemas de responsabilidad son los que de alguna manera descalifican el contacto comercial, como despacho defectuoso que causa daños en el transporte, demora o ausencia de los despachos, falta de documentación para exportación e importación, etc.

En conclusión el mercado de los Estados Unidos para artesanías se caracteriza por su gran volumen, su tendencia a cambios rápidos de moda y a la gran variedad en la selección de productos con miras a conseguir una participación significativa en este mercado, los productores de artesanías deben estar en condiciones de producir cantidades adecuadas, con control de calidad y lograr cierto grado de uniformidad en cuanto al acabado, también estar preparados para adoptar diseños y adaptar la producción a las tenden-

cias del mercado, despachar a tiempo y recibir en forma oportuna y exacta la información de mercados.

Muchos productores de artesanías especialmente los pequeños, trabajan bajo presiones que limitan severamente su capacidad para cumplir los exactos requerimientos del mercado, consideramos que el aumento de producción, no debería limitar la calidad del producto.

Es importante saber que la mayor parte de artesanías en Estados Unidos provienen de países Asiáticos, como Hong Kong, Taiwan y la República de Korea.

Los problemas externos que se tiene para las exportaciones nacionales, también están en la falta de conocimiento en cuanto a la comercialización, administración y la falta de recursos, es importante el potencial de mercado de los Estados Unidos, las firmas de USA que comercializan artesanías de calidad pueden vender más productos de los que pueden conseguir en los países en vías de desarrollo y en particular el nuestro. En el anexo 2, detallamos una lista extensa de compradores potenciales de artesanías.

7.3 MERCADOS EUROPEOS (COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA)

En los últimos años se ha notado un incremento de ventas de artesanías en los Países Latinoamericanos hacia los países de la Comunidad Económica Europea, como se observará en la siguiente gráfica, proporcionada por las Naciones Unidas.

MERCADO DE ARTESANIAS

(Vease Gráfico Siguiete)

Varios factores han influido a este incremento, el primero es el interés de los propios países compradores que fomentan las importaciones de países en vías de desarrollo ya sea por motivos políticos en forma tal que les sea posible incrementar también sus exportaciones en contrapartida, formando parte de la dependencia económica latinoamericana.

Este interés se materializa principalmente en la subvención que se concede para la participación en las principales ferias de la C.E.E. Los países europeos, sean individualmente sea a través del consejo de la C.E.E. otorgan subsidios que cubren arrendamiento del espacio de las Ferias, decoración administración y transporte de muestras y de funcionarios. En conexión con las ferias se coopera además para edición de catálogos y se ofrece servicios para preparación de estas manifestaciones y contacto con nuevos clientes.

MERCADO DE ARTESANIAS

C.E.E
COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA
250 MILLONES

550 MILLONES

NORTE AMERICA
U.S.A. Y CANADA
JAPON Y AUSTRALIA
50 MILLONES
OTROS PAISES
150 MILLONES

Otro factor podría considerarse el interés cultural que por los países latinoamericanos se despertó en los medios europeos con estos y otros factores se ha operado un aumento en las ventas con una tendencia más pronunciada que la que se registra en el mercado de los Estados Unidos.

Entre los factores negativos podemos citar los siguientes: La distancia relativa del mercado, que hace más largos todos los plazos, que encarece los fletes y los seguros que dificultan las comunicaciones.

La vía marítima es menos cara, pero nuestra mediterraneidad es una agravante para el uso de esta vía, sin embargo se requiere gastos adicionales para empaque especial, o uso de contenedores lo que significa la necesidad de despachos voluminosos para justificar la operación. Además en cada caso se tiene los gastos de seguro, que dan tranquilidad al exportador.

Otro factor negativo es el escaso conocimiento que tienen entre sí el comprador y el vendedor, que afecta mucho para el caso de artesanías, pues el comprador debe conocer las raíces culturales y tradicionales que están representadas en la artesanía para poderla valorar mejor; por otro lado los vendedores deben conocer los gustos del consumidor y sus costumbres para poder ofrecerle el tipo de artesanía que más se adapte a ellos.

7.3.1 REINO UNIDO

Existen tres canales de distribución de artesanías en el Reino Unido, : los importadores, las Organizaciones alternativas disponen de una buena red de distribución.

El papel de los importadores es particularmente importante ya que las grandes cadenas de detallistas prefieren muchas veces comprar a los importadores, porque piensan que esta práctica elimina los riesgos de la importación directa, especialmente cuando se trata de países en vías de desarrollo.

También tiene la ventaja para el detallista, que puede disponer de una amplia selección de artículos que están a disposición y así no tiene necesidad de crear stocks de mercadería. Los importadores venden también a los detallistas de tamaño mediano y a los mayoristas.

Los importadores muy rara vez organizan oficinas en el exterior. Generalmente toman los servicios de un agente de exportación que mantiene en contacto con ellos y les facilita la inspección de una gran variedad de artículos durante los viajes de negocios, además controlan la calidad, se responsabilizan del despacho y de la documentación.

También los importadores realizan viajes a los centros productores, además participan de las importantes ferias de Europa.

7.3.1.1 LAS ORGANIZACIONES ALTERNATIVAS DE MERCADERO (O.S.A.M.)

Son entidades no lucrativas, se inspiran en los principios de la justicia internacional y se proponen ayudar a los productores de los países en vías de desarrollo para que reciban un pago más equitativo por su trabajo. Si hay alguna utilidad esta se revierte en proyectos de directo interés para los proveedores de los países en vías de desarrollo.

El concepto de "socios" es el que una este tipo de organizaciones, se empeñan en ayudar a los artesanos y a quienes consideran socios en el mercaderío y con frecuencia en el desarrollo del producto. La mayor parte de las O.S.A.M. insisten en tratar directamente con el artesano, unidades cooperativas de producción y por tanto eliminar al intermediario. Las O.S.A.M. tienen sus propias tiendas a través de las cuales venden al

consumidor. De particular importancia para los productores en pequeña escala de artesanía constituye la facilidad que ofrecen los O.S.A.M. como un medio de ingresar al mercado del Reino Unido, sobre todo en el periodo de desarrollo. Ellas conceden la posibilidad de un mejor pago para el trabajo artesanal, ofrecen además un segmento de mercado con reducidas exigencias de cantidad y son más tolerantes en cuanto a la estandarización del producto y su despacho.

Pero no hay concesiones en cuanto a calidad, que debe ser aceptable. En esta forma los O.S.A.M. ofrecen posibilidades de intermediación en el mercado que permita a tales productores abrir la brecha inicial. Sus prácticas comerciales son similares a los compradores corrientes, sin embargo puede que concedan crédito a proveedores conocidos.

A continuación detallamos la lista de Organizaciones Alternativas de Mercado (O.S.A.M.) del Reino Unido.

- 1) Bridge (OXFAM)
274 Banbury Road
Oxford OX2 7D2

- 2) Scott/Stockland
19 Woodfield Drive
Charlburrt - Oxford OX7 3SE
(servicios de investigación y asistencia
y mercadeo para organizaciones de
exportación de países en desarrollo)
- 3) Global Village Crafts
17 St. James Street
South Petherton
Somerset TA13 5BS
- 4) International Co-operative
Aliance
11 Upper Grosvenor Street
London W1X 9PA
(servicios de consulta en producción y
mercadeo para cooperativas y otros grupos
de países en desarrollo)
- 5) YMCA of Great Britain
Hampden House
2 Weymouth Street
London W1N 4AX
- 6) FRIDA (Fund for Research and Investment
for the Development of Africa)
38 King Street
London WC2E 9JT
- 7) Tearcraft Ltd.
Caliol Square
Newcastle upon Tyne NE1 6UF
- 8) World University Service
Third World Imports Inc.
260 High Road
London N15 4AJ
- 9) Project Hand
3 Wigmore Place
London W1H 9DB
- 10) Earth Exchange
213 Archwat Road
London N6

7.3.1.2 GRANDES DETALLISTAS

Aunque las grandes tiendas por departamentos prefieren comprar directamente los productos a los productores a fin de reducir costos, hay sin embargo ciertos factores relacionados con artesanías que tienden a limitar la

importación directa. A más del riesgo que significa la importación directa de los países en desarrollo los detallistas prefieren mercadería disponible sin que deban atender el almacenamiento de grandes cantidades por sí mismos. Es más, muchos proveedores no están en condiciones de completar los requerimientos de cantidad para un determinado período de tiempo en que se necesite la mercadería.

Por esta razón, hasta los más grandes detallistas prefieren usar los servicios de los importadores e importar directamente solo un pequeño porcentaje de sus necesidades.

7.3.1.3 FERIAS Y EXPOSICIONES PARA LAS CUALES OTORGA

SUBSIDIO LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

DEL REINO UNIDO:

The Blackpool Gifts Fair
Trade promotion Services Ltda.
Exhibition House
6 Warren Lane
London, SE18 6BW

The International Spring Fair
Trade promotion Services Ltd.
Exhibition House
6 Warren Lane
London SE18 6BW (Feb. Birmingham)

The London International Gift Fair
 Trade Promotion Services Ltd.
 Exhibition House
 6 Warren Lane
 London SE18 6BW
 (Agosto)

DE EUROPA

Frankfurt International Fair
 Messe - an Ausstellungen - DMH
 Frankfurt
 Postfach 970126
 6 Frankfurt m97
 (Febrero y Agosto)

The Harrogate gift Fair
 P.K.D. Ltd.
 Hagg Street
 Colne
 Lancashire
 (Julio)

The West Country Gift Fair
 Trade Promotion Services Ltd.
 Exhibition House
 6 Warren Lane
 London SE 18 6BW (Enero Torquay)

The Wholesale Buyer's Gift Fair
 Trade Promotion Services Ltd.
 Exhibition House
 6 Warren Lane
 London SE18 6BW
 (noviembre - Londres)

7.3.2 MERCADO ALEMAN

Alemania se considera entre los miembros de la C.E.E. el mayor comprador de artesanías. Esto se debe en parte al nivel de ingreso de sus habitantes y en parte también a los servicios de distribución que presta a los demás países, haciendo de cabeza de importaciones.

En Alemania estan también las más nombradas ferias internacionales de Artesanías: Frankfort, Munich, Berlin.

Por su propia idiosincracia, el comprador Alemán es exigente muy ordenado y previsor.

Los canales de distribución de artesanías han sido los países orientales. En los últimos años han penetrado con algún éxito en este mercado los países africanos y latinoamericanos entre los que exportan más a nivel latinoamericano se encuentran México, Perú, Ecuador, Uruguay.

Los compradores Alemanes son partidarios de viajes de negocios visitan a sus proveedores y seleccionan periódicamente los productos. Por tanto es muy importante que al recibir la visita de los importadores alemanes, se pueda presentar una buena infraestructura de exportación que los inspire confianza en la formulación de pedidos.

Alemania dispone de un Centro de Promoción de Importaciones que puede ser de gran utilidad para los exportadores bolivianos, en sus tareas de contacto con potenciales clientes y en sus planes de participación en Ferias y Exposiciones de Alemania.

El centro es llamado Bundesstelle für Entwicklungshilfe (Oficina de Cooperación con países de ultramar), situada en Frankfurt - Main. (32)

7.3.3 MERCADO ITALIANO

Italia se ha convertido en un apreciable importador de artesanías latinoamericanas. Italia no era considerada como una potencia importadora de artesanías, sino al contrario era una potencia exportadora de artesanías.

No solo es el consumo interno de artesanías latinoamericanas, sino su calidad de centro turístico, es mercado propicio de venta de artesanías de ultramar.

Por otra parte Italia ofrece ferias internacionales importantes como la feria de Florencia, Feria de Padua, Feria de Levante (BARI) y la misma feria Internacional de Milán que dedica un pabellón exclusivo a artesanías y un pabellón al Instituto denominado Italo Latinoamericana (I.L.L.A.) donde se otorga facilidades para que los países de nuestro región puedan promover sus productos.

La feria de Florencia (Mostra Internazionale), inclusive otorga las facilidades administrativas y de venta, en forma tal que el expositor no necesita incurrir en gastos, ni viajes a la feria.

Como ningún otro país europeo, el importador Italiano realiza sus compras en forma de viajes de negocios. Prefiere adquirir artículos que dispongan de stock inmediato para exportación, antes que esperar el período de producción, pues en el lapso pueden variar las condiciones de mercado y las condiciones cambiarías.

El comprador Italiano, es un buen cliente, pocas veces regatea el precio, los artículos que más aceptación tiene, son los de invierno, chompas, colchas y objetos muy auténticos de cultura autóctona, los instrumentos musicales son los que más éxito han logrado.

7.4 MERCADO JAPONES

El sistema de distribución de artesanías en el Japón es complejo se caracteriza por una estructura de intermediarios, el siguiente esquema se refiere a este aspecto.

RED DE DISTRIBUCION DE ARTESANIAS EN EL JAPON

PRODUCTO EXTRANJERO

PRODUCTO LOCAL

AGENTE EXPORTADOR

COMPANIAS DE COMERCIO

IMPORTADORES - DISTRIBUIDORES PRIMARIOS

COMPANIAS DE COMERCIO

(DISTRIBUIDORES SECUNDARIOS)

GRANDES TIENDAS DE DEPARTAMENTOS

PEQUENOS ALMACENES ESPECIALIZADOS Y DETALLISTAS
GENERALES

COMPANIAS DE COMERCIO DISTRIBUIDORES SECUNDARIOS

COMSUMIDORES

FUENTES: NN.UU.

RED DE DISTRIBUCION DE ARTESANIAS EN EL JAPON

7.4.1 COMPANIAS DE COMERCIO JAPONESAS (TRADING COMPANIES)

Son los principales establecimientos dedicados al comercio en el Japón calculándose en unos 4.000 (33).

Una compañía de comercio puede actuar como agente de otra compañía de comercio, de mayoristas, de fabricantes o de grandes detallistas.

Por lo general, son pequeñas las compañías de comercio que se dedican a las artesanías, pueden dedicarse a importar artesanías de una región o de todo el mundo o pueden ser importadores de mercaderías en general, en cuyo caso las artesanías son solamente una de sus muchas líneas.

Un productor exportador que quiera promover sus negocios en Japón debe por tanto relacionarse no solamente con los importadores sino también con los distribuidores y detallistas que a su vez comisionarán a sus agentes importadores para que hagan las consignaciones a su nombre.

Para disminuir riesgos, los importadores japoneses prefieren tener a los potenciales compradores para sus artículos antes de efectuar la importación.

principales ferias y publicaciones artesanales, detallistas, así como organizaciones de comercio, Artesanías, como de las principales cadenas de principales compañías de Comercio en el según de En el anexo V se tiene una lista completa de las

negocio en mayor escala, cumplimiento de plazos de despacho, se inicia el compañía de comercio en términos de calidad y - Si el pedido cumple con los requisitos de la

de prueba con el proveedor, - Si los clientes de la compañía de comercio han demostrado interés suficiente se coloca un pedido

compañía de comercio para conocer su interés, - Las muestras son presentadas a los clientes de la

muestra, compañía de comercio puede pedir al proveedor una tipo de producto, producción mensual y precio, lo proveedor que considere interesante en términos de - Una vez recibida la oferta de un potencial

comercio es la siguiente: El curso normal de los negocios para una compra de

7.5 MERCADOS LATINOAMERICANOS

Nuestro país participante de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), recibe un trato especial al igual que Ecuador y Paraguay, debido a la atenuación de los desequilibrios existentes en el desarrollo económico-social de estos países.

El mecanismo del trato especial a Bolivia se expresa en la apertura de mercados a productos nacionales, que es denominada "Nómina de apertura de mercados en favor de Bolivia". La conferencia de Evaluación y convergencia (quinto período de Sesiones Extraordinarias) en abril de 1983 aprobó la Nómina de Apertura de Mercados en favor de Bolivia y, en septiembre de 1984, (séptimo período de Sesiones Extraordinarias) aprobó la primera ampliación de la misma. Posteriormente, y de conformidad con lo dispuesto en la Segunda Reunión especial de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel celebrada en la ciudad de Acapulco, México, en julio de 1986, varios países miembros le han otorgado a nuestro país concesiones adicionales en su Nómina de Apertura de Mercados recogidas en sendos protocolos adicionales.

De los 159 ítems que integran la Nómina de Apertura de Mercados en favor de Bolivia, el 27% corresponde a alimentos, bebidas y tabaco, el 5,7% a materias primas de origen agrícola; el 12,0% a minerales y metales; y el 54,5% a

manufacturas, es aquí en los productos manufactureros que se encuentran las artesanías demandadas por estos países:

No es un mercado llamativo para el sector artesanal, por el mismo hecho que son países semejantes a nuestra realidad con un sector informal que crece, aunque el mercado brasileño podría mostrar perspectivas para los trabajos en madera debido a su clima tropical no requiere de manufacturas que de abrigo.

NDMINA DE APERTURA DE MERCADOS EN FAVOR
DE BOLIVIA

1) PRODUCTO : ALFOMBRAS Y TAPICES DE PUNTO ANUDADO O ENROLLADO INCLUIDO CONFECCIONADOS DE LANA O PELOS FINOS.

PAISES DEMANDANTES SOLAMENTE DE PRODUCTOS ARTESANALES:
ARGENTINA

PAISES DEMANDANTES SOLAMENTE DE PRODUCTOS DE LANA Y DE ALPACA O DE LLAMA: COLOMBIA, ECUADOR, MEXICO PARAGUAY, PERU, VENEZUELA

2) PRODUCTO : LAS DEMAS PRENDAS EXTERIORES Y ACCESORIOS DE VESTIR, DE LANA O DE PELOS FINOS

PAISES DEMANDANTES SOLAMENTE DE : PONCHOS (RUANAS) CHOMPAS, SACOS, SWEATERS Y ABRIGOS DE LANA O DE PELOS FINOS DE ALPACA O LLAMA:
ARGENTINA, BRAZIL, COLOMBIA
ECUADOR, PARAGUAY, PERU, VENEZUELA

PAISES DEMANDANTES SOLAMENTE DE: PONCHOS (RUANAS) CHOMPAS, SACOS, SWEATERS Y ABRIGOS DE PELOS FINOS DE ALPACA O LLAMA:
MEXICO.

3) PRODUCTO: LAS DEMAS MANTAS, DE LANA O DE PELOS FINOS

PAISES DEMANDANTES UNICAMENTE Artesanias HECHAS A MANO DE LANA:
ARGENTINA

PAISES DEMANDANTES CON CUPO ANUAL EN CONJUNTO:
BRAZIL

4) PRODUCTO: TEJIDOS DE LANA O DE PELOS FINOS CARBADOS QUE CONTENGAN POR LO MENOS 95 % EN PESO DE LANA O DE PELOS FINOS DE LLAMA O DE ALPACA.

PAISES DEMANDANTES: BRAZIL, COLOMBIA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, PERU, VENEZUELA.

5) PRODUCTO: TEJIDOS DE LANA O DE PELOS FINOS PEINADOS, QUE CONTENGAN POR LO MENOS 95% EN PESO DE LANA O DE PELOS FINOS.

PAISES DEMANDANTES DE TEJIDOS D ALPACA O DE LLAMA:
BRAZIL, COLOMBIA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, PERU, VENEZUELA.

6) PRODUCTO: TEJIDOS QUE CONTENGAN MENOS DEL 95% EN PESO DE LANA O DE PELOS FINOS, MEZCLADOS PRINCIPALMENTE CON FIBRAS DE TEXTILES SINTETICAS CONTINUAS, TEJIDOS DE ALPACA O DE LLAMA.

PAISES DEMANDANTES: BRAZIL, COLOMBIA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, PERU, VENEZUELA.

7) PRODUCTO: LOS DEMAS TEJIDOS DE LANA O DE PELOS FINOS
ALPACA O DE LLAMA.

PAISES DEMANDANTES:
BRAZIL, COLOMBIA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, PERU, VENEZUELA. (34)

CAPITULO VIIIPRODUCCION NACIONAL DE ARTESANIAS8.1 PRODUCCION NACIONAL

La Producción Artesanal con destino a la exportación tuvo el siguiente flujo de fondos, en el periodo que estamos analizando, 1980-1987.

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES
DE Artesanias
(VALOR EN \$us)

RUBRO	1980	1981	1982	1983
TEJIDOS	2.477.157	2.734.185	1.205.064	371.044
PELETERIA	11.454	394.551	115.931	47.573
INS. MUSICALES	79.750	93.673	53.666	35.377
TRABAJOS EN MADERA	23.084	28.943	5.882	3.322
ARTICULOS DE CUERO	103.710	97.587	14.411	2.876
ORFEBRERIA	6.971	4.660	1.262	4.406
JUQUETERIA	28.253	40.613	54.141	13.363
MISCELANEOS	239.309	28.643	28.159	166.328
	3.064.688	3.422.655	1.478.546	634.307
	1984	1985	1986	1987
TEJIDOS	98.663	53.601	373.867	67.260
PELETERIA	23.730	8.738	23.091	5.310
INS. MUSICALES	2.927	14.588	12.504	---
TRABAJOS EN MADERA	2.609	174	391.310	---
ARTICULOS EN CUERO	2.427	153	9.898	12.033
ORFEBRERIA	168	2.436	9.323.935	---
JUQUETERIA	1.342	3.436	1.207	---
MISCELANEOS	2.353	471	4.811	5.342
TOTALES	154.401	83.677	10.341.014	89.930

FUENTE: INBOPIA, LOS DATOS DE 1987 FUERON PROPORCIONADOS POR DICOMEX PRELIMINARES DEL PRIMER SEMESTRE DE 1987.

Estas cifras, erróneamente demuestran mucha diferencia en el valor de exportaciones, el origen de estas estadísticas que no demuestran los hechos reales, se debe a la actitud de exportador de no declarar la cantidad exportada y su valor, debido a las experiencias pasadas con la política que se impuso en el país de la desdolarización, que como una medida natural del exportador de preservar su capital en dólares se rebuía a declarar su existencia, exportando mediante contrabando los datos que a continuación vemos, es el directorio de empresas exportadoras de artesanías, las suman 55 empresas.

EMPRESAS EXPORTADORAS DE Artesanías

LA PAZ	41 EMPRESAS
COCHABAMBA	10 EMPRESAS
S. CRUZ	2 EMPRESAS
ORURO	1 EMPRESA
POTOSI	1 EMPRESA

Estas empresas se encuentran registradas en DICOPEX. (1987)

La lista de empresas registradas en la Cámara Nacional de Exportadores, suman en total 97 empresas, en las cuales solo configuran 19 Exportadoras de Artesanías, considerando que esta diferencia no tiene ninguna relevancia, simplemente la mayoría de las empresas no se encuentran registradas en la Cámara Nacional de exportadores.

de pelo del Peró. La artesanía urbana está conectada con el sector industrial, razón por la cual le tomaremos en cuenta, por lo que el sector industrial no es capaz de suministrar materias prima que requiere la artesanía, es muy difícil reducir los costos, por que seguiremos dependiendo de las importaciones

alpaca.

se importa del Peró pelos de camélidos, especialmente de materias primas importadas, como en el caso de los tejidos, en la costura de las colchas, y para exportar se utilizan instrumentos más adelantados, ya sean maquinarias en tejidos. A diferencia de la artesanía urbana, esta tienda al uso de

con figuras de hombres alforados, miniaturados.

Fotos, en Sucre los tejidos son de un admirable diseño, fino acabado, especialmente en el departamento de Oruro y ciamente a las artesanías en tejidos, aunque son de un por falta de trato industrial en ellas, nos referimos especialmente a este hecho, pero no son de materias primas puesto que su materia es 100% nacional, tienen valor en áreas urbanas, las artesanías urbanas son más sofisticadas importador se abastecen de artesanías del área rural y del Estas empresas, son intermediarias, entre el productor y el

Los próximos datos, son de la producción rural nacional, de los diferentes departamentos, proporcionado por el Instituto Nacional de Antropología.

8.2 LA INDUSTRIA Y ARTESANIA

Consecuencia de la visión sociológica, es que la producción artesanal se la estudia aisladamente sin tomar muy en cuenta la relación o mejor, la dependencia del sector artesanal del sector industrial.

Al menos en el caso de los tejidos, de los artículos de cuero y de la peletería. La calidad y la competitividad de tales productos finales dependen en gran medida de la materia prima y ésta es, suministrada por la industria.

La artesanía, como ya hemos señalado, es un producto final con un alto componente de mano de obra, pero la calidad del producto final no está determinada solo por la habilidad del artesano, es también determinante la materia prima. En los tejidos y en las alfombras es el hilado, en los artículos de cuero y peletería, el cuero y las pieles, respectivamente.

Es pertinente insistir en este punto porque con frecuencia se piensa que el valor de un producto artesanal es que está

hecho a mano y esta apreciación conduce a ignorar la relación del sector artesanal con el sector industrial cuando, en realidad, esta relación es estrecha hasta el punto de que muchos problemas que impiden el posible desarrollo de las artesanías provienen de las diferencias del sector industrial. Como el abastecimiento de cuerdas químicas a la peletería, o mejor el abastecimiento de picos curtidas industrialmente.

El aumento de las exportaciones de productos artesanales de tejidos y alfombras no está limitada por la habilidad de los artesanos o por el número de ellos, sino por la disponibilidad de hilados de buena calidad. El hilado a mano, si bien es posible y tradicionalmente se lo ha hecho, no tiene la calidad requerida para obtener un excelente producto final tal cual lo requiere el mercado.

La industria nacional no ofrece, al presente un hilado que de compare con el hilado peruano. De hecho, de esta importante hilado de alpaca del Perú en volúmenes que, se estima, llegan a los 20.000 kilos anuales cantidad aproximadamente igual a la producción de la planta que posee INFOL en Pulacayo.

Paralelamente a la innegable mejora que se aprecia en nuestros productos artesanales de tejidos es el aumento de

las importaciones de hilados peruanos, hay que anotar también que las importaciones de hilados del Perú no obedecen solo a problemas de calidad del hilado nacional, hay asimismo, otros aspectos que inciden en la creciente importación. Nos referimos concretamente a los colores y no porque las industrias nacionales no puedan teñir el pelo de alpaca sino porque no existen en el país animales de pelos blancos o claros que sean susceptibles de ser teñidos en toda la gama de colores que exige el mundo cambiante de la moda.

Otra limitación para la oferta nacional de hilados de pelos de camélidos es que no poseemos la tecnología para el descordado perfecto de la llama que permita obtener una materia prima comparable e incluso de mayor calidad que la alpaca. Recordemos que Bolivia es el país que cuenta con el mayor número de animales de esta especie, e incluso otro país se encuentra exportando llamas, nos referimos a Chile, que por su proximidad a los lugares densamente poblados de éstos animales, (la provincia E. Ávaroa del departamento de Oruro) actualmente se encuentra aceptando cueros y pelos de camélidos, además de exportarlos vivos.

Las exportaciones de artículos de cuero no guardan relación con las exportaciones de cueros; éstas superan con mucho a las primeras. Aparentemente no debería haber problemas en

calidad.
bajos costos que producen una materia prima de baja
realiza a nivel artesanal y con técnicas tradicionales de
animales en caso del ganado ovino. El curtido de pieles se
disponibilidad de pieles o por la mala calidad de las
a nivel industrial. Se aduce que no es rentable por la poca
El curtido de la pelotería no se ha desarrollado en el país

los animales.
daño que se causa a la piel en los mataderos al desollar a
descuido de hornar a los animales. O esto hay que añadir el
insectos y también por las alamburadas así como por el
del Beni y Santa Cruz está afectada por las enfermedades de
mismos animales. La piel de los bovinos en las zonas
También hay problemas más radicales que se originan en los

mercado interior para tales productos no sería factible.
superior calidad a las curtientes sin asegurarse un
son costosos y deben importarse. Exigir un cuero de
más caro por cuanto los insumos básicos para producirlo
cuero de calidad superior, lo cual equivale a decir cuero
Para la producción de artículos de cuero se requieren un

los de cueros secos saldos, Metbline y para calzados.
especialmente de bovinos que son los más voluminosos, son
pero, de hecho, los hay. Las exportaciones de cueros,
le oferta de materia prima como en el caso de los bilidos.

8.3 EL SECTOR ARTESANAL

Antes de entrar a analizar las perspectivas para el aumento de las exportaciones de cada uno de los productos seleccionados, expondremos brevemente el panorama del sector artesanal en general, la visión de la situación actual del sector exportador será un elemento que deba tomarse en cuenta para adoptar las medidas necesarias requeridas en orden de promocionar las exportaciones de productos artesanales.

En el sector artesanal se distingue el producto, la artesanía de la empresa que lo produce. Esta puede ser una empresa mediana y no precisamente un taller artesanal.

En su gran mayoría, los artesanos están comprendidos en pequeñas empresas de carácter familiar, (muchas veces al margen de la Ley) en las cooperativas y en otro tipo de organizaciones que en algunos casos están integradas por más de mil miembros. Como ejemplo tenemos la empresa denominada ADAM. (Asociación de Artesanos y Mujer) en la ciudad de Cochabamba. Gran número de artesanos, especialmente mujeres, sólo dedican una parte de su tiempo a la producción.

Como ya se pudo observar en la composición de las exportaciones, el subsector más importante es el de tejidos, es el

más tradicional, juntamente con el de la cerámica, por la utilidad o necesidad de sus productos o por disponibilidad de la materia prima así como porque los requerimientos de utensilios, herramientas o capital son mínimos en la forma en que son producidos estos productos.

Característica sobresaliente y, por lo demás, lógica del sector artesanal son su atomización, su dispersión y su escasa innovación. Todos estos elementos y otros que mencionaremos son un obstáculo serio para la exportación tanto desde el punto de vista de la oferta como la demanda.

La comercialización externa se dificulta, pues, resulta costosa, sino imposible, para cada empresa. Su escasa producción no satisface pedidos de cierto volumen y así, de hecho, o no encuentran mercados externos, o no puede mantenerlos. Muchas exportaciones se realizan por contactos de familiares en el exterior quienes se encargan de la venta de los productos en una escala muy pequeña.

Hay excepciones en este panorama general, pues como señalábamos a un principio de éste capítulo, hay organizaciones artesanales que cuentan con un considerable número de artesanos. Como ADAM, FOTRAMA, y otras pocas más. La pequeñas empresas comercializadoras existentes son una vía de solución en la comercialización externa.

La posible acumulación de la producción de varias empresas artesanales se dificulta por la dispersión, y la homogeneidad requerida de los productos se ve entorpecida por el carácter propio que el productor quiere dar a su producto.

Por su incapacidad financiera el artesano no innova, ni puede saber que producir por imposibilidad de acceso a los mercados y así persiste en el mismo tipo de productos cuya demanda ya está saturada o superada por la competencia. La información de los mercados es costosa y el recurso a revistas de modas que llegan con retraso hace que, cuando ha producido, copiando modelos, deba vender sus productos a precios más bajos pues los modelos ya han pasado de moda.

El producto barato crea una mala imagen del producto boliviano en el exterior y esto, unido a una competencia que llamaríamos suicida, por vender a como de lugar, perjudica a toda la producción del país.

La demanda internacional de artesanías que se puede obtener en el país; es distribuida principalmente por las Naciones Unidas y la Organización de Estados Americanos.

Las entidades gubernamentales encargadas de distribuir la información son INEOPIA y DICOMEX, según lo que pudimos observar muchas demandas no son satisfechas, una de las

causas es como anotamos anteriormente, la producción dispersa de artesanías, así como la falta de conocimientos del exportador potencial artesano, del mecanismo para exportar.

Los intermediarios son generalmente los que exportan rescatando los productos artesanales especialmente en la zona rural, predomina el trabajo artesanal en la ciudad de el alto.

Hemos podido resumir la demanda que llegó al país de artesanías mediante DICEDEX en el año 1987, hasta el mes de septiembre, existiendo muchas otras publicaciones especializadas al respecto. (Ver Anexo)

8.4 SITUACION ACTUAL: TEJIDOS

El primer rubro artesanal de exportación es el de tejidos y es también el de mayores perspectivas. El pelo de los camélidos y la lana de oveja, y en menor proporción el algodón, son en ese orden la materia prima de este tipo de artesanías.

Otra materia prima que podría usar, es el del pelo de conejo, no se exportan manufacturas elaboradas con esta materia prima, aunque pelos finos de liebre o conejo ya se

está exportando, incluso se los exportó vivos, como detallamos a continuación.

EXPORTACION DE PELOS FINOS DE CONEJO

	VOLUMEN (KG.)	VALOR (\$US)	VIVOS
1980	88	3.268	
1981	331	13.000	
1982	-----	-----	
1983	225	6.027	213 (456\$us)
1984	-----	-----	
1985	-----	-----	
1986	-----	-----	
1987	-----	-----	

FUENTE: ELABORACION PROPIA, EN BASE A DATOS DE DICOMEX

Sólo se exportó tres años, aunque actualmente existen muchos criaderos en la ciudad de El Alto, y la ciudad de Oruro.

En cuanto a la producción de camélidos, Bolivia y Perú gozan de un privilegio casi monopólico en la producción de pelo de estos animales: alpacas, llamas, vicuñas y guanaco. Esta posición favorable ha contribuido a las exportaciones de tejidos que, en varios años superan el millón de dólares, y en 1980 y 1981 pasan de los dos millones de dólares.

La fuerte caída en las estadísticas, no se debió a la baja en la exportaciones reales, sino que el exportador busca otros medios para poder exportar sin tener que declarar su

existencia de dólares, debido a la política de desdolarización. Por tanto la diferencia no es la real, tal cual como parecen en las estadísticas oficiales.

No obstante ser el principal producto artesanal exportado, en el período 1980-1987 su participación en el total de las exportaciones supera el 78%. Hay que admitir, sin embargo, que, medido y comparado con las posibilidades de este rubro, los ingresos por las exportaciones son bajas.

Las causas de este hecho son varias, en primer lugar, ha persistido un método tradicional en la elaboración, diseño y colores de las prendas, manteniendo y fomentando por ciertas corrientes artesanales que las denominaremos conservadoras, que son un perjuicio para el flujo que se debe tener en las exportaciones, donde el factor que dinamiza es la moda y la calidad, especialmente en los tejidos y la peletería.

Se admitía que bastaba que una prenda tuviera la etiqueta de "hecho a mano" para que fuera apreciada, valorada y pagada adecuadamente, sin reparo alguno. En esta línea de pensamiento, si el hilado estaba también hecho a mano, era otro elemento positivo.

Los resultados, en términos económicos, no eran lo previsto porque las prendas eran deficientes en cuanto a tallas y acabado, además el hilado hecho a mano no era homogéneo.

De otro lado, se mantuvo y aún se insiste en un estilo que llamaríamos típico. FROTRAMA creó un estilo nuevo dentro del marco tradicional que fue ampliamente copiado, existiendo poca variedad en el diseño.

La amplia gama de los colores naturales, especialmente de los camélidos que permitía vistosas y variables combinaciones, determinaba el uso de colores naturales y hasta incluso era considerado un despropósito teñir el pelo con colores artificiales.

Resultado de todo esto fue un producto final estándar de baja o regular calidad y consecuentemente remunerado.

La producción masiva de prendas, fomentada por muchas instituciones promotoras de bienestar de los campesinos y enmarcada en el esquema esbozado, contribuyó a crear una competencia interna y externa con resultados negativos para el país. Debido a que bajaron los precios tanto en la exportación como en la venta interna, por la dependencia que sufre el país, estas "ayudas" generalmente de instituciones religiosas, denominadas sin lucro, tienen la tendencia de

pagar poco, y vender en sus países a sus conciudadanos generalmente pertenecientes a la misma religión a precios bajos a causa de la supuesta "ayuda", creando una desleal competencia en el mercado interno, porque todos desean vender a estas instituciones, a precios sumamente bajos, lo importante para los productores es que el producto sea aceptado y vendido a menor tiempo.

En cuanto al sector industrial, la fábrica de hilados de INFOL ha sido un elemento positivo al ofrecer a los artesanos hilados de calidad superior al hilado a mano.

En oferta de hilado, sin embargo, es inferior a la demanda y sólo de colores naturales, lo cual es una limitante a la producción de prendas de mejor calidad y de mayor aceptación.

Este hecho es un aspecto positivo y negativo es una prueba de la dependencia del sector artesanal con respecto al sector industrial, de que en el desarrollo del primero no puede dejarse de lado el segundo.

Otras industrias han producido o producen hilado de pelo de alpaca, pero en pequeñas cantidades.

Otro elemento que hay que añadir a los anteriores es el hecho de que la producción artesanal de tejidos no respondía a una demanda externa porque, en realidad, se la desconocía. Se producía lo que sabíamos o estábamos acostumbrados a producir actitud suicida en el campo de la moda.

Debemos reconocer, con satisfacción, que las cosas han comenzado a cambiar y los resultados no se harán esperar.

Es encomiable la labor de algunas organizaciones artesanales que se esfuerzan por capacitar al artesano y actualizar sus productos en consonancia con la demanda de los mercados externos, como el caso de la ahora denominada ADAM, de Cochabamba, varias empresas privadas también se han esmerado para poder competir con el exterior.

Se ha introducido el uso de máquinas para la confección que abaratan el producto y permiten una mejor remuneración a los artesanos. Podemos observar diseños modernos muy distintos a los tradicionales y de los atractivos colores exigidos por la moda. Se contrata expertos diseñadores o se produce de acuerdo con la especificación de los compradores que ya aprecian la calidad y el trabajo de nuestros hábiles artesanos.

En cuanto al destino actual de las exportaciones de tejidos, el primer comprador es Estados Unidos, donde existe un gran mercado y también una fuerte competencia. Alemania Federal es el segundo comprador. Otros países a los cuales se exporta en cantidades apreciables, son Suiza, Holanda, Bélgica, Italia y Japón. En pequeñas cantidades se exporta a varios otros países.

8.4.1 PERSPECTIVAS EN LAS EXPORTACIONES DE TEJIDOS

Para una mejor comprensión de las perspectivas de las exportaciones de tejidos es conveniente estudiarlos separadamente de acuerdo con la materia prima: pelos de camélidos, lana de oveja.

8.4.1.1 TEJIDOS DE PELOS DE CAMELIDOS

8.4.1.1.1 TEJIDOS DE PELO DE ALPACA

La producción nacional de pelo de alpaca se calcula en unas 241 TM. anuales (35).

El principal consumidor de pelo de alpaca es INFOL para su planta textil, aunque es la que se elaboran alrededor de 20.000 kilos de hilado en colores naturales (36).

En cuanto a las exportaciones, DICOMEX, no diferencia entre pelos de llama y alpaca, las agrega en una sola rubandina. (Ver Capítulo VI)

Según personeros de DICOMEX, las exportaciones del año 1986 solo serían de pelos de alpaca, alcanzando a 81.200 kg., se sabe que la mayor cantidad se exporta al Perú, mediante contrabando, debido al buen precio que se paga por kilo de pelo de alpaca en ese país.

El autoconsumo es otro de los destinos del pelo, especialmente de llama, debido a la dispersión de estos animales, no se puede cuantificar cuanto se consume en forma interna en el área rural, ni urbano. La producción anual del pelo de alpaca es sólo una estimación, aunque suponemos que una buena cantidad no se hila, convirtiéndose en pérdidas para el país a causa de su desperdicio.

No es fácil calcular a partir del volumen de la producción del pelo, cual sería el

hilado que podría ofertarse a los artesanos y sobre esta base calcular, a su vez, el número de prendas posibles de ser elaboradas. Si todo el pelo se procesara industrialmente sería simple el cálculo pero ya indicamos que parte del hilo se elabora a mano.

El valor del tejido no está determinado simplemente por la materia prima, lo determina también el acabado, el diseño, los colores, etc.

El propósito de mejorar nuestros productos para obtener mejores precios en los mercados internacionales ha incidido en el aumento de importaciones hilados de alpaca peruanos en cantidades que según datos proporcionados por INFOI, superan los 20.000 kilos por año a 17 Kg. FOB Arequipa.

El costo de divisas es de 340.000 \$us anualmente, constituyendo un sacrificio para el país. El artesano se encuentra obligado a esta importación de materia

prima, porque los importadores norteamericanos exigen hilados de calidad no admitiendo el hilado nacional, los europeos son más flexibles y admiten el hilado nacional.

No se conoce exactamente la cantidad demandada de pelos de alpaca y llama en el país, pero un indicio se puede tomar de la oferta de pelo de INEOL, de 20.000 Kgrs. que es vendido anualmente y por otro lado la demanda no satisfecha se desvía al producto peruano como prioridad para obtener hilados de cantidad. Es que la importación de materia prima incide en los costos teniendo en cuenta que no es aconsejable reducir nuestras exportaciones de tejidos de materia prima que actualmente se produce en el país por cuanto ello significaría ofrecer, en general, productos menos aceptables en los mercados externos y por consiguiente pagados a precios inferiores.

Para obtener todas las ventajas de una fibra como pelo de alpaca, el producto

final debe estar acompañado de todos los elementos que permitan obtener precios favorables para nuestro comercio exterior y mayores ingresos para el artesano, otros países que compiten con la misma materia prima o con similares. Perú, Japón e Italia compiten con productos de alpaca.

Como pudimos observar en el capítulo VII, Bolivia goza del tratamiento preferencial en virtud del G.O.P. en varios mercados externos, la CEE y otros, pero no Estados Unidos que, en la práctica, no lo aplica. Los gravámenes arancelarios en Estados Unidos para los tejidos oscila entre 10% y 18%. El hilado y los pelos no están gravados, por ende, protegen la industria, admitiendo solamente materia prima para poder exportar productos acabados.

A continuación presentamos una muestra de descomposición típica del precio FOB de Artesanía.

DESCOMPOSICION TIPICA DEL
PRECIO FOB DE ARTESANIAS

ETAPAS DEL
PROCESO

ET EEI FI DR GAE UI FOB

INCIDENCIAS A + B + C + D + E + F = X
EN COSTOS

- MATERIA PRIMA
- SALARIO DE OPERACIONES
- SALARIO MAESTRO ARTESANO
- GASTOS GENERALES
- GASTOS FINANCIEROS
- GASTOS ADMINISTRATIVOS
- DEPRECIACION
- UTILIDAD

- ET= EX TALLER
- EEI= EMPAQUE EMBARQUE INTERNO
- FI= FLETE INTERNO
- DR= DANOS ROTURAS
- GAE= GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL EXPORTADOR
- UI= UTILIDAD EXPORTADOR
- FOB= PRECIO PAIS ORIGEN

El precio FOB de los productos (chompas) esta en dos niveles, dependiendo de tipo de prenda; es decir, su tamaño. El precio FOB de un grupo de productos esta entre 30 y 40 dólares, y el precio de otro grupo entre 60 y 70 dólares.

El desglose de los costos aproximados de una chompa de 30 dólares se muestra en el siguiente cuadro.

'ESTRUCTURA DE COSTOS

DETALLE: CHOMPA DE ALPACA	\$U\$	%
-HILADO IMPORTADO	15,0	52,10
-MANO DE OBRA	4,0	13,91
-FONDO DE REPOSICION DE MATERIA PRIMA IMPORTADA	1,0	3,48
-GASTOS GENERALES DE LA ORGANIZACION ARTESANAL	4,0	13,91
-GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACION	2,5	8,70
-COSTO FINANCIERO	0,75	2,61
-CALCULO DE MERMA DE MATERIA PRIMA	1,5	5,2
TOTAL	28,25	100,00

Los costos de comercialización, pagado por el importador, desde Cochabamba hasta el depósito en Estados Unidos es un 30% de precio FOB. La chompa se vende al público en Estados Unidos entre 70 y 100 dólares.

Sólo como una aproximación, sujeta a un análisis pormenorizado, podríamos estimar los posibles ingresos por exportaciones de tejidos tomando como base la producción nacional de pelo de alpaca. Tomando como dato el volumen estimado de pelo en 241 TM. (MACA) suponiendo que hasta un 50% del mejor vellón destináramos al hilado industrial se obtendrían aproximadamente 66.275 kilos de hilado. Descontando un 10% máxima por mermas en la confección, se llegaría a obtener 120.000 prendas con un peso promedio de 500 gramos (0,5Kg). Asignando un precio de solo 18 dólares FOB por prenda se tendría un valor total de 2.160.000. La posibilidad de colocar en los mercados internacionales las 120.000 prendas no sería tan simple como realizar el anterior cálculo,

pero teniendo en cuenta la demanda existente y la posibilidad de ampliar y abrir mercados sin duda que tendríamos mucho éxito.

En la ampliación y apertura de mercados no hay que descuidar la competencia, y concretamente nos referimos a la competencia peruana. El precio del hilado es de 17 dólares el Kg (peruano) FOB Arequipa. El precio del hilado de INFOL es similar pero su calidad es inferior. A este precio hay que añadirle el costo de flete, un gravamen arancelario del 20 % sobre el valor CIF, más el impuesto IVA, que es un 10 %, el 1,55% como pago a la Empresa que controla el flujo exportado y otros gravámenes de menor cuantía. Como compensación, cuando se realiza la exportación se recibe un Certificado de Reintegro Arancelario, CRA del 10% sobre el valor FOB del producto exportado. (37)

El artesano peruano paga un precio superior al precio FOB pues las industrias incrementan el precio interno en un

15% equivalente al CERTEX que percibirían si lo exportaran, en cambio recibe un CERTEX del 40% sobre el precio FOB del producto final exportado.

Este es el esquema competitivo que debe encarar el artesano boliviano, al caso deba importar el hilado peruano, y deberá hacerlo si quiere exportar artículos de calidad mientras no haya producción en el país. Esta situación ha llevado a algunos pequeños empresarios extranjeros a considerar seriamente la conveniencia de producir los tejidos en Estados Unidos después de evaluar los costos de producción en Bolivia y teniendo en cuenta que el hilado no paga derechos arancelarios en Estados Unidos y las prendas tejidas sí, y sin embargo el costo de mano de obra es más cara en los EE.UU.

Y es una preocupación que nuestra materia prima, pelos finos de llama y alpaca, se está exportando al Japón, Perú, Estados Unidos, Alemania. (Ver Capítulo VI)

B.4.1.1.2 TEJIDOS DE PELO DE LLAMA

Nuestro país, es primer productor de llamas; el número de cabezas se estima en 2.193.600. La producción de pelo, sin embargo, sólo alcanza a 348 TM. cantidad exigua si se tiene en cuenta que de 391.100 alpacas se obtiene 241 TM. (30). La disparidad correlativa tiene una doble explicación

Ya mencionamos que hay dos tipos de llamas, kára y tájalla, de las cuales, el primero no es productor de pelo; la participación de cada tipo en el total de animales se desconoce. Por otra parte, el pelo de llama es considerado de inferior calidad al pelo de alpaca. Esta apreciación es parcialmente exacta; en sí mismo, el pelo de llama es de igual calidad o superior, en opinión de algunos expertos. La razón por la que se la considera de calidad inferior radica en el hecho de que a medida que el animal tiene aparecen cerdas en el pelaje cuya eliminación posterior requiere de una tecnología en desarrollo especial que no

poseemos. Si no se eliminan totalmente las cerdas, el pelo de llama no es comparable con el pelo de alpaca y es, efectivamente, de inferior calidad.

Una consecuencia del menor aprecio real por el pelo de llama lo podemos ver en el hecho de que sólo se esquile anualmente el 20% de los animales (37) y que no se destine la totalidad del pelo a la ulterior elaboración de prendas en el país. Ya constatados que se exportan cantidades apreciables de pelo de llama y alpaca en 1985 se registraron exportaciones por 119.9 TM a Europa siendo el año de mayor exportación de pelos de llama y alpaca.

Se requiere, pues, como primera medida, una campaña interna dirigida a valorar justamente el pelo de llama. Si nuestro país no lo hace, nuestros vecinos, para tomar la supremacía lo harán, amenazando lo que consideramos nuestro patrimonio. Y justamente existe una base objetiva para su justa valuación; la asociación

Internacional de la Alpaca, con sede en Arequipa, y de la que forman parte los industriales peruanos, japoneses, europeos y de otros países ha decidido que bajo el nombre de alpaca se incluya a la llama, la alpaca y el huerizo.

En el mercado interno el precio de una chompa de alpaca hilada y tejida a mano es de Bs 20 el de una chompa de llama de las mismas características es de Bs 12.

Ambos precios apenas cubren los costos de la materia prima y de mano de obra del artesano, muchos son los rescataadores, que por sólo esta actividad obtiene fabulosas ganancias, por lo que encontramos el problema en la falta de conocimiento del artesano para el mismo poder exportar generalmente proceso típico de comercialización de artesanías es lo Sgto:

PRECESO DE COMERCIALIZACION DE ARTESANIAS
(CHOMPAS DE ALPACA)

ETAPAS DE COMERCIALIZACION	PAIS DE ORIGEN: BOLIVIA			PAIS COMPRADOR				
taller								
	AGENTE			IMPOR-	ven-			CON-
taller				TADOR	dedor	detallista		SU-
	EXPORTADOR				ven-			MI-
taller					dedor			DOR
INCIDENCIA DE COSTOS	10 \$U\$	20 \$U\$	4	3	21	8	56	= 120
		FOB	CIF	CT	UD	CU	UI	PF

FOB = PRECIO PAIS ORIGEN

CIF = PRECIO FRONTERA

CT = COSTO TRANSPORTE

UD = UTILIDAD DETALLISTA

CU = COMISION VENDEDOR

UI = UTILIDAD IMPORTADOR

PF = PRECIO FINAL

Como se ha podido observar, el problema del artesano se encuentra en la eliminación del rescatador, o denominado agente exportador, para tener contacto directo con el importador.

Volviendo a las perspectivas de exportación, es muy poco el pelo de llama que se hila industrialmente, la mayor parte del pelo es hilado a mano, tanto por artesanos como por campesinos para el autoconsumo.

Se elaboró industrialmente tela de llama pero se realizó ocasionalmente en la empresa textil FORNO de La Paz, y al parecer con resultados favorables, la tela para la confección de prendas de abrigo, era comparable a la de pelo de camello.

El comienzo de una acción de promoción del pelo de llama debería ser su clasificación por calidades. Actualmente se mezcla el de animales jóvenes con el de adultos. El de los primeros tiene pocas cerdas y permitiría la confección de

prendas de calidad superior; el de los segundos se puede destinar a las confecciones de artículos de inferior calidad, de alfombras y de otros artículos similares. Previamente se requiere la capacitación de personas para la selección, tarea que requiere muchos años de experiencia y que no se debe improvisar.

Este punto deberá ser tomado en cuenta por INFOL, en las campañas para concientizar a los productores, en el acopio de pelo de llama, un precio uniforme para el pelo de llama no es buen incentivo; establecer precios diferentes partiendo de un precio superior o similar al del precio de alpaca sería un medio eficaz de dar a conocer las bondades del pelo de llama y de alentar la producción, y al productor.

El Procesamiento industrial de pelo de llama debe hacerse en el plazo más breve, el descordado es una tecnología que la tienen los alemanes y japoneses, tal vez su importación tenga un costo elevado para el país, pero estamos seguros que

sus beneficios serán una retribución a la inversión, sabiendo que nuestro país, es el primer productor de llamas del mundo, debemos cuidar esta riqueza ya que podría constituir la base de la materia prima futura.

8.4.1.1.3 TEJIDOS DE LANA DE OVINOS

La Producción de lana es muy superior al total de la producción de pelos de camélidos; el volumen proyectado para 1987 alcanza a 10.352 TM (1) MACA

En relación con las exportaciones de productos terminados, la lana está en desventaja con el pelo de camélidos y, en cuanto a su misma calidad, nuestra materia prima es inferior a la que se produce en otros países del continente, debido al tipo y a la condición del ganado. De raíz, pues, existe una limitación para poder competir en los mercados externos con prendas de vestir de cierta calidad.

Las artesanías comprenden una amplia gama de productos: telas, alfombras, adornos, accesorios, etc. De las telas, particularmente de la "bayeta de la tierra", se confeccionan otras prendas como camisas, chamarras, etc. y varios tipos de adornos. Son notables y apreciados por su estilo y confección las telas que se producen en Sucre y Potosí, a las que las adornan con formas antropomórficas, y es muy tradicional el pueblo de Toledo en Oruro, por sus tejidos en ovinos de excelente calidad.

El hilado de la mayor parte de las artesanías de lana está hecho a mano y el teñido es realizado con tintes naturales, cuya técnica se remonta a la época precolonial.

En muchos casos este doble hecho les da un valor especial a las prendas; pero en la mayoría de los casos resulta en productos finales de inferior calidad. En general, se producen artículos de bajo precio, susceptibles, sin embargo, de ser

mejorados. Dentro de determinados estilos tradicionales, se advierte una cierta innovación y hasta modelos novedosos que rápidamente son copiados por otros artesanos.

Los diferentes productos artesanales están vinculados a determinadas regiones, pero se observa el acercamiento de los artesanos a los centros urbanos con el fin de estar más cerca del mercado.

Resulta un tanto complicado tratar de calcular a priori las posibilidades y la viabilidad de expandir las exportaciones de esta amplia gama de productos. Se exportan todos ellos pero en cantidades pequeñas. Para determinar su aceptación y la demanda potencial habría que hacer un seguimiento por grupos y en los mismos mercados.

Otro medio de medir las posibilidades, en forma más inmediata, sería realizar una encuesta entre los comerciantes exportadores de artesanías, pero no es una tarea

fácil, para obtener su colaboración por temor a la competencia.

Pero, es muy importante calcular la rentabilidad de este tipo de artesanías, y lo mismo se debe decir del resto de productos artesanales.

Desgraciadamente esta Tesis, y muchos otros trabajos que se hacen en el País, quedan incompletos porque no se tiene acceso a los mercados exteriores. En otros productos es fácil calcular la rentabilidad partiendo de precios internacionales estándares y cuya información está ampliamente difundida, por ejemplo, minerales, cereales, etc.

8.5 PRODUCCION DE ALFOMBRAS ARTESANALES

Existe una tradición en el país en la elaboración de alfombras, porque hay materia prima y porque la demanda mundial de alfombras hechas a mano es considerable.

Con respecto a este último elemento, anotamos que según informaciones de UNU, las importaciones mundiales de

alfombras de lana tejidas a mano de doce países desarrollados sumaron los mil millones de dólares en los años 1981 y 1983, los países exportadores son, en general países en vías de desarrollo entre los que no se encuentra Bolivia.

Las estadísticas de INEOPÍA incluyen a las alfombras en el rubro de tejidos, por lo cual se tuvo que revisar los manifiestos para detectar las exportaciones de este tipo de producto. Esta revisión permitió constatar que las exportaciones de alfombras en el período considerado (86-87) son insignificantes.

Los factores negativos son los siguientes: la falta de expertos en diseño y de técnicos que enseñen a los artesanos a producir alfombras de calidad. En la producción actual de alfombras, como de otros productos artesanales, se siguen métodos y diseños tradicionales por incapacidad de innovar y de adecuarse a los gustos imperantes de la moda. Estos hechos inciden negativamente en las exportaciones, tanto en los volúmenes como en los ingresos que perciben los artesanos.

Teóricamente existe la posibilidad de aumentar las exportaciones de alfombras de lana de oveja, dada la producción de lana en el país, especialmente en el Departamento de Oruro, con ayuda de la Comunidad Económica Europea para producir alfombras.

La primera medida fue, iniciar un programa de capacitación artesanal en el hilado a mano de lana con ayuda de aparatos simples de procedencia inglesa. Se logró que los artesanos produzcan un hilado aceptable, uniforme, pero se pudo constatar que el hilado varía de un artesano a otro, se espera que en unos meses salgan a la venta las primeras alfombras. En la primera etapa la producción se destinará al mercado local.

Posteriormente y de acuerdo con la experiencia del mercado nacional ampliarán la producción al mercado internacional, actualmente se encuentran recolectando información sobre mercados externos y mayor asistencia en capacitación y mercadeo.

No obstante lo anterior, deseamos anotar como dato aliciente que en la década del 70, según pudimos constatar en los anuarios de Comercio Exterior en DUCOMEX, el valor de estas exportaciones sobrepasaron los 51.000 dólares los años 1971/1972, el año 1979, generaron divisas por un valor de 97.876 dólares.

8.6 PRODUCCION ARTESANAL EN PELETERIA

Constituye el segundo rubro de importancia de nuestra exportación artesanal, alcanzando su nivel máximo según

datos oficiales en 1981 con 394.551 dólares a partir de este año 1981 decrece hasta el año 1987 en la que obtenemos la cifra de 3.759 dólares al primer semestre del mencionado año.

Las causas de este descenso nominal, se encuentra en los años de crisis profunda, con la inflación galopante y la política Económica del gobierno de desdolarizar la economía, hicieron escapar a los exportadores de declaraciones en dólares, buscando otros medios para lograr sacar sus productos del rubro peletería, como ya mencionamos el contrabando, por ello no se debe ver con alarma los últimos datos expuestos, pues solo reflejan el valor de una cantidad exportada que no es la total, sino que consiste en una ínfima parte del total real exportado.

Los productos comprendidos en el rubro de la peletería son básicamente los siguientes: colchón de llama y alpaca jóvenes; tapices; alfombras y pisos de oveja y; prendas de vestir de pieles de diversos animales silvestres y domésticos.

Nuestro país, es privilegiado en cuanto a la materia prima que poseemos en abundancia especialmente las pieles de ovinos y camélidos y en menor número es la proporción de artículos elaborados con estas pieles. De menos cuantía es

la producción de artículos en piel de zorro, viscacha, tigrecillo, chinchilla y otros animales silvestres.

La producción peletera y especialmente el curtido es realizada en talleres artesanales, debidamente montados para este trabajo. Este doble hecho, especialmente el concerniente al curtidor es un factor negativo en la exportación de productos acabados. Los cueros de ovinos se curten con sal y al alumbre que es una sal blanca astringente, producto cuya propiedad química es atraer la humedad del aire deteriorándose por ende en las zonas de climas húmedos además de despedir un fuerte olor.

Razón por la cual generalmente estas exportaciones se las realiza a países de climas secos y fríos, siendo uno de los factores negativos.

Por este hecho, si se exporta a lugares húmedos los importadores al advertir estas deficiencias suspenden la demanda, no obstante se sigue usando el método de curtido al alumbre por ser un proceso barato.

Actualmente se han descubierto varios curtientes tanto de orígenes mineral, vegetal y químicos.

Los productos vegetales ofrecen un curtiente denominado "tanino" entre los artesanos.

Entre las curtientes de origen vegetal tenemos las siguientes:

Cortezas como el: castaño, quebracho.

Hojas como del : sumaque

Frutos como del: algarrobo y tara

Entre las curtiembres de origen mineral y productos químicos tenemos:

Alumbre, denominado entre los artesanos "millu"
 Bay Crom
 Cromosal
 Tanigan y
 Formel

Se consideró que el curtido al cromo sería el más adecuado, dictándose por tal motivo un curso en la localidad de Huari el año 83, empleando por los artesanos aduciendo que eleva sus costos al 100%, el curtido al cromo tiene, el problema en el color blanco, que le da un tono amarillo perdiendo el valor de la piel. Existen soluciones técnicas para este problema pero también elevaría el costo.

Los cueros de cámbidos jóvenes y pieles de animales silvestres se curten con tara como vimos arriba es un curtiente de origen vegetal, pero es de inferior calidad al curtido al cromo.

Actualmente existe el método de curtido en base a formol, experiencia lograda en el Perú con óptimos rendimientos. En el país, solamente se realizó un curso de la C.E.A. organizado por el acuerdo de Cartagena el año 1985, más teórico que práctico, sus bondades son: el costo no tan riesgoso, el fino acabado de la piel, eliminación de la humedad, y la mayor elasticidad. Por este motivo sería la solución en el problema técnico, del curtido, en realidad el artesano ignora cual sería el precio que el consumidor final estaría dispuesto a pagar por un buen producto.

Como pudimos observar en el proceso de comercialización de artesanías, el productor vende a los intermediarios, quienes ante la abundancia de la oferta local pagan precios que al artesano le resulta una ganancia ínfima. en comparación de la enorme ganancia que recibe el intermediario, más adelante podremos observar los montos de todo lo que estamos afirmando. Por este motivo no le importa al intermediario averiguar las posibilidades del mercado para un producto mejorado.

Por demás esta afirmar que el artesano es el más afectado por esta situación, no siendo motivado, en consecuencia, para seguir produciendo.

8.7 Artesanías DE CUERO

El rubro de los artículos en cuero, comprenden: cartera, billeteras, bolsos, bolsos, chalecos, cinturones, accesorios, misceláneos, etc. los siguientes datos ilustrarán la importancia de este rubro.

EXPORTACION DE ARTICULOS ARTESANIALES EN CUERO

ANO	(VALOR \$US)	TASA DE CRECIMIENTO
1980	108.170	
1981	97.578	-10.14%
1982	14.411	-85.23%
1983	2.896	-79.90%
1984	2.427	-16.19%
1985	145	-94.02%
1986	9.988	67.80%
1987	6.368	-36.24%

FUENTE: INBOPIA.

El año 85, constituye un periodo de crisis del mencionado rubro, pero observando luego, una reacción muy positiva con relación a los datos inmediatos anteriores.

El sector artesanal en cueros, se encuentra mancomunado al sector industrial en cueros. El sector Industrial tuvo el siguiente rendimiento:

EXPORTACION DE ARTICULOS EN CUERO
DEL SECTOR INDUSTRIAL

ANO	VALOR (\$US)	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO CON RELACION AL AÑO 1980
1980	134.631		
1981	84.204	-37.45%	-37.45%
1982	56.337	-40.22%	
1983	2.434	-95.17%	
1984	1.853	-23.97%	
1985	-----		
1986	13.488	169.79%	
1987	20.516 (primer semes)	131.36%	

FUENTE: DICOEMEX.

Al comparar los dos cuadros, ambos tienen el mismo año de auge, 1980 es el año de mayores exportaciones. También adquieren el mismo ritmo de descenso.

El comportamiento de las exportaciones y sus perspectivas requiere de un estudio sereno. El sector industrial comprende de las siguientes empresas: Curotex Ltda, Marroquinera Boliviana Macubol Ltda, Marroquinera D'acaro. Estas empresas buscan siempre nuevos mercados e incluso tienen agencias en países europeos como en Alemania, exportando productos a Italia, Canadá, Suiza y Venezuela, a este último en el marco del acuerdo del Pacto Andino.

Los mercados Latinoamericanos se encuentran fuertemente protegidos siendo prácticamente casi imposible el ingreso a ellos, sin embargo los productos nacionales de calidad

media, son competitivos en el mercado internacional. El problema de producir productos de excelente calidad se encuentra en la deficiencia de los cueros crudos y por lo tanto, se deberá tomar medidas para mejorar el cuidado de los animales.

CAPITULO IX

PROBLEMAS GREMIALES Y DE PROMOCION

9.1 ASPECTOS GREMIALES

Actualmente, los "Artesanos tienen su Federación, que en sus estatutos de organización deberían cumplir las siguientes funciones, ser un ente representativo del artesanado, además de ser aglutinante, debería trabajar en función de su desarrollo y potenciación defendiendo sus intereses .

Este movimiento gremial se inició en febrero de 1985, con el apoyo de la Confederación Andina de Pequeños y Medianos Industriales (CONANPIMI). Una vez organizadas las asociaciones de Cochabamba, La Paz y Santa Cruz, estas se constituirían en la base para la creación de FEDOPI (Federación Boliviana de Pequeña Industria).

Esta Federación se organiza el 7 de Octubre de 1985, siendo aprobado sus estatutos y personería jurídica en fecha 3 de Septiembre de 1986 con la Resolución Suprema de Gobierno No.201538. (VER ANEXO)

9.2 NUMERO DE AFILIADOS

El número de asociados a FEDOPI, según sus asociaciones departamentales es de 771 distribuidos así:

ADEPI	-	162	La Paz
ADEPI	-	236	Cochabamba
ADEPI	-	110	Santa Cruz
ADEPI	-	64	Oruro
ADEPI	-	30	Potosí
ADEPI	-	87	Tarija
ADEPI	-	82	Chuquisaca

FUENTE : FEBOPI LA PAZ, 1987

9.2.3 CÁMARA NACIONAL DE EXPORTADORES

La cámara Nacional de Exportadores, aglutina a 27 exportadores, de variados productos denominados no tradicionales.

La cantidad de exportadores artesanales, que se encuentran inscritos en esta institución es sólo de 9, que en términos ponderables representan el 7,2 %, si bien en el directorio de empresas exportadoras de artesanías se encuentran unas 50 empresas, no existe una organización que sea capaz de aglutinar a los verdaderos artesanos, aquellos que dan valor a la mercancía, por la aplicación de su fuerza de trabajo.

En los primeros años de vida de la Federación Boliviana de Pequeña Industria (FEBOPI), se presenta una alta tasa de afiliación, la cual sin embargo va disminuyendo por la falta de atención a la infinidad de requerimientos de los afiliados, los cuales sólo podían ser cubiertos mediante una estructura gremial más fortalecida.

En FEBOPÍ, se aglutina en una proporción del 70% a pequeñas industrias no ligadas a la artesanía, por otro lado la Institución gubernamental encargada del sector artesanal, como del sector pequeño industrial, INBOPIA, aglutina a los siguientes establecimientos:

REGISTRO ARTESANAL POR SECTORES
(1987)

SECTOR ARTESANAL	NO. ESTABLECIMIENTOS	TRABAJADORES
PRODUCTIVO O UTILITARIO	532	2.547
SERVICIOS	26	64
TÍPICO	40	61
T O T A L	648	2.672

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A LIBROS DE INSCRIPCION DE INBOPIA

No todos los inscritos en INBOPIA, son exportadores, se ven obligados a inscribirse por motivos burocráticos, de dar legalidad a su taller.

Por lo observado podemos deducir que el artesano no recibe una ayuda planificada en relación a su conjunción, las instituciones existentes como la Cámara Nacional de Exportadores, o incluso INBOPIA, trabajan con intermediarios en cuanto a la exportación artesanal.

9.2.4 PROMOCION ARTESANAL

La actividad Industrial Boliviana, tuvo un tardío proceso de arranque y un lento desarrollo, que aún en este tiempo se encuentra atrazada en comparación de otros países latinoamericanos.

La formación social Boliviana de este siglo, se caracteriza por su heterogeneidad, resultado de una híbrida y compleja relación de formas productivas, de características agrarias, feudal coloniales y capitalistas incipientes.

Por lo tanto se da una separación histórica, de la producción Boliviana. Por un lado se da un proceso que podría denominarse capitalista ligada a la minería y al comercio exterior pero con fuerte dependencia extranjera, debido a la exportación de materias primas a precios impuestos.

La otra economía, es un impulso interno, existente al no ser destruida por el capitalismo, nos referimos a las artesanías. Esta práctica productiva de forma artesanal-familiar constituye una "industria histórica interna" insertada en la estructura económica boliviana.

En las disposiciones legales, programas promocionales, se habla de una artesanía tradicional, folklorista, restándole importancia al trasfondo cultural y ancestral que lleva a esta producción artesanal.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

La situación real del sector artesanal considerado en conjunto y la relación que tiene con el subsector de artesanía típica, luego de la promulgación de la Nueva Política Económica tiene bastantes diferencias.

En el capítulo V, se observó la connotación de la NPE en el contexto nacional laboral, estructurada mediante instrumentos de política económica que básicamente se circunscribe en eliminar las barreras que perturban al mercado de trabajo.

La Teoría Neoclásica sostiene que la fijación de los salarios ocurre en el mercado, excepto que existan distorsiones y perturbaciones que obstruyan el libre accionar de la oferta y demanda de trabajo, lo cual significa ignorar los verdaderos mecanismos de fijación de salarios ejercidos en el país. En particular la ruptura de las relaciones obrero-patronales y la vigencia del conflicto laboral que se constituye casi en el único medio que tenían a su alcance los trabajadores para proteger su poder de compra y eventualmente lograr conquistas sociales.

La política Económica ha cancelado muchas conquistas sociales pero a través de ello no resolverá el problema de desempleo.

y además está generando un conflicto latente que precisamente no puede expresarse ahora con la contundencia del pasado pero ello no significa que no se produzca en el futuro. De ese modo, no sólo que no está resolviendo los problemas laborales del presente, desempleo y salarios de hambre, sino que está postergando su solución agravando la ruptura de relaciones obrero-patronales y fomentando el ausentismo empresarial que hoy se escudan en la voluntad política del gobierno de contener todo tipo de reivindicaciones a través del congelamiento en el sector público y a través de la dictación de laudos en el sector privado desfavorables a los trabajadores.

Como instrumento de política fiscal, la NPE utiliza la contracción salarial, la prohibición de toda inversión del sector público, y la eliminación de subsidios, adicionada mediante la política de relocalización todo este conjunto y efectos de otras causas determinan un cuadro dramático en cuanto al empleo en el sector minero e industrial lo cual se irradia al sector artesanal en conjunto y en especial al sector artesanal utilitario y de servicios.

La libre importación bajo pretexto de eliminar a empresas deficitarias tiende a eliminar a la industria, aumentando la tasa de desempleo, porque el gobierno consideraba que tal medida beneficiaría al país eliminando el contrabando, pero sucedió lo contrario se incremento el desplazamiento de

grupos poblacionales a esta forma de sobrevivencia informal situación que adiciona perjuicios a la industria nacional.

El gobierno al eliminar las conquistas laborales mediante el decreto 21060 elimina las barreras que dificultaban al mercado de trabajo, logra parar la hiperinflación a costa del desempleo, que sube abruptamente según los siguientes datos:

BOLIVIA:

TASAS DE DESEMPLEO

<u>AÑO</u>	<u>TASA DE DESEMPLEO</u>
1980	5,8
1981	9,7
1982	10,9
1983	13,0
1984	15,5
1985	18,2
1986	20,0
1987	21,5

fuentes: CEPAL

Siendo el promedio del desempleo del 16,1% en todo este periodo (1980-1987) como se puede observar en todo este periodo de crisis profunda la tasa de desempleo se triplica del año 1980 al año 1985 constituyéndose el año 1987 el de mayor tasa de desempleo, pero también se puede observar que no tuvo una subida brusca como los anteriores años,.

Una vez superado el proceso hiperinflacionario, el gobierno decreta mediante el D.S. 21660 la reactivación como necesidad imperiosa que contaba entre sus objetivos eliminar el desempleo, subempleo y la marginalidad, en este decreto se menciona a las pequeñas empresas industriales y entre ellas

las artesanales como beneficiarias del financiamiento de reactivación en la parte ejecutiva, solo se dispuso un monto destinado en forma global a la pequeña industria de \$US 20.000.000 por el lapso de tres años, sin explicitar mecanismos de acceso al mismo de parte de las pequeñas unidades artesanales.

Dicho elemento que fue pasado por alto coloca a las pequeñas industrias en condiciones similares a las existentes antes del decreto de reactivación, inaccesibilidad total a las fuentes de financiamiento. Pero el gran olvidado en este plan de reactivación constituye el sector artesanal utilitario y de servicios, que vive prácticamente errático con respecto al gobierno, porque para este sector no existe ley, prácticamente no existe gobierno que los tome en cuenta

Todos los decretos se ventilan para el sector artesanal típico no tomando en cuenta al sector artesanal utilitario y de servicios que constituyen los carpinteros, ebanistas, tabarteros, orfebres, torneros, plomeros, electricistas, peluqueros, zapateros, etc.

Con la medida asumida por el gobierno de abrir las fronteras a productos extranjeros inunda el mercado local de productos que produce el sector artesanal, no es raro conseguir dos pares de zapatos a 15 Bs. este constituye un pequeño ejemplo representativo para los demás subsectores, esta política es-

ta sumiendo al sector artesanal en una verdadera tragedia porque muchos despedidos del sector formal como ser la mineria y la industria se están acogiendo en el sector artesanal utilitario y de servicios incrementando la oferta de bienes, presionando sobre los ingresos y la oferta de trabajo.

En resumen el impacto de la NPE. en los sectores artesanales utilitario y de servicios ha sido negativo, porque dependen del mercado interno el que se encuentra abarrotado con productos extranjeros, ademas que sus productos no son susceptibles de exportación. Al contrario los trabajos artesanales típicos dependen del mercado externo si bién existe el mercado interno pero es muy pequeño, actualmente el problema del sector artesanal típico se circunscribe en los impuestos que no permiten competir con el producto peruano que se constituye en el más cercano competi-dor.

LAS ARTESANIAS TÍPICAS

Entre las causas detectadas que frenan el desarrollo del artesano en términos económicos y sociales se encuentra el intermediario, que se encarga de recolectar los productos artesanales a precios ínfimos en desmedro del verdadero artesano exportando la mayoría de estos productos típicos obteniendo fabulosas ganancias.

Entre los factores de esta dependencia del artesano del intermediario está en la baja educación y conocimientos que tienen la mayoría de los artesanos, en cuanto a la comercialización coadyuvado este cuadro por el poco capital que tiene y el abandono por parte del gobierno en cuanto a financiamiento y promoción.

Como se pudo observar el 21% (año 1987) de la población económicamente activa se encuentra desempleada y considerando que en el trabajo artesanal se requiere instrumentos de trabajo de poco valor, porque constituyen prácticamente trabajos manuales, se podría absorber a una buena parte de la población desocupada en trabajos artesanales típicos siempre y cuando se creen verdaderas cooperativas y no las actuales que no son más que obreros a domicilio. Estas cooperativas podrían tener un vínculo directo con el gobierno en cuanto a la comercialización, creando promoción en el exterior.

mediante nuestros consulados, actualmente existen países que obtienen buenos ingresos por exportación de sus artesanías como Ecuador y México, constituyendo nuestro pasado cultural formas y expresiones artísticas llamativas, se podría proporcionar con mucho éxito al existente actualmente.

considerando que nuestro país, dependiente de mercados externos en cuanto a nuestras materias primas necesita de divisas para diversificar la producción industrial, podría ser el sector artesanal el medio para obtener dichas divisas.

Entre las actividades detectadas que se encuentra en perspectivas favorables de desarrollo se encuentran los tejidos, la peletería, las alfombras y las confecciones de cuero, además de los trabajos en cerámica y madera.

TEJIDOS

En los trabajos artesanales en tejidos, se requiere una constante innovación a la moda de los mercados externos, cuando el artesano es dependiente del intermediario, no se consigue tal propósito, porque el intermediario rejatea los precios estandarizando los modelos, si bien existen empresas de carácter familiar que innovan modelos con excelentes resultados que van en beneficio de la actividad artesanal.

Como se ha demostrado en el capítulo VIII con el 27,5% de la producción nacional de pelo de alpaca se lograrían confecio-

nar 120.000 prendas obteniendo a sólo 18 dólares 2.160.000 dólares y tomando en cuenta que los datos obtenidos por MACA e INFOL no son reales son simplemente aproximados porque existe mayor producción que la mencionada en piel de alpaca, y una chompa de estas características se cotiza en Estados Unidos entre 50 y 70 dólares a mayoristas, teniendo agentes de promoción en el exterior, las ganancias son mucho más.

PELETERIA

En el caso de la peletería, nuestro país tiene el patrimonio de llamas y comparte con el Perú la supremacía en las alpacas.

En cuanto a la confección de colchas su costo en materia de cuero es de 113 bolivianos, pero muchas veces el artesano tiene que ofrecer al intermediario a 90 bolivianos el único beneficio neto obtiene la venta de los residuos de lana usada en la elaboración de los productos.

Anualmente el país obtiene 233.000 pieles de auque 133.000 corresponde a la mortalidad natural de los animales antes de cumplir un año y 100.000 es el sacrificio de animales adultos anualmente, suponiendo que de 5 animales se obtienen un metro cuadrado de piel curtida obtendríamos total 46.600 M2 precio FOB obtendríamos 2.796.000 dólares

si se comercializara directamente en los Estados Unidos se obtiene por m² 600 dólares, las ganancias serían mucho mayores.

Actualmente el curtido no es de calidad, curtiendo a formalol o creando algunas empresas que curtan pieles, el precio de m² de piel subiría considerablemente a su precio FOB y mucho mayor a su precio CIF, son costumbres entre los artesanos a no buscar calidad siendo razonable porque dependen del intermediario a quién le interesa pagar los precios más bajos, como referencia si éstas pieles no se las destinara a la producción de colchas, sino vestimentas, su precio se doblaría.

ALECOMBRAS

Existen varios artesanos que venden sus productos en alfombras en las que ciudades del país, existe demanda internacional por éstos trabajos, y actualmente son de buena calidad, sólo requieren de promoción de parte de los organismos gubernamentales como INCOPIA.

En cuanto a la cerámica y trabajos de madera su exportación depende del tiempo, una buena época para exportar cerámicas con motivos tradicionales de nacimientos, es navidad, donde las demandas internacionales suman miles de dólares.

Luego de la reforma agraria, el campesino se ve imposibilitado de seguir viviendo en el campo, porque se encuentra en la necesidad de alimentar a su familia, muchos de ellos emigran a las ciudades en busca de empleo asentándose en las zonas marginales de la ciudad, buscando empleos en las industrias privadas y estatales o como empleados públicos, debido a su poca calificación de mano de obra y la poca demanda del sector industrial, se ve obligado a buscar otros medios de subsistencia y uno de ellos constituye el artesanal, ingresando en el denominado sector informal, si no "contribuye" al estado. Los que quedan en el campo complementan sus trabajos agrícolas con los artesanales, para procurarse algún ingreso adicional para poder subsistir, dependiendo su actividad artesanal de las materias primas que obtiene del lugar como ser los pelos de llamas, alpaca, arcilla, totora, etc. o de su habilidad en algún trabajo artesanal.

Entre las recomendaciones del trabajo las podemos dividir en las siguientes: INDUSTRIAL, PRODUCCION ARTESANAL, COMERCIALIZACION EXTERNA Y ORGANIZACION DE GRUPOS ARTESANALES.

INDUSRIAL

El sector artesanal, si bien es un trabajo considerado manual, requiere del concurso de la industria para la obtención de materia prima en mayor calidad, como en los tejidos y peletería.

En los tejidos para frenar la importación de hilados del Perú, se debe mejorar la calidad de hilados producidos por INFOL, para ello se debe lograr una producción científica de los animales, llamas y alpacas, separándolos en colores para mantener su pureza y lograr de colores blancos, tal como practican en el Perú y Chile.

En la peletería, la calidad de las pieles se deben a la alimentación que haya recibido el animal, y en el curtido su eficacia, radica en ciertos factores químicos y físicos, como ser temperatura, presión atmosférica y calidad del agua, muchos artesanos fracasan en esta actividad debido a la falta de éstos conocimientos, la industria podría respaldar a este actividad curtiendo las pieles creando tales condiciones en la planta.

PRODUCCION ARTESANAL

La producción artesanal depende grandemente del intermediario, se debe eliminar la intermediación, que muchas veces con caracteres de ayudas exteriores de entidades gubernamentales extranjeras y religiosas esclavizan al artesano, pagándole sumas miserables. Además el gobierno tiene la obligación de promocionar éstos productos en el exterior mediante INIOPISA y que no sea un ente burocrático de carácter fiscal.

La producción artesanal requiere de buena materia prima y mejores conocimientos para aumentar la producción y calidad dependiendo ya no de la tradición de trabajos manuales. Para aumentar la calidad se puede recurrir a maquinaria, como en los tejidos es de mayor calidad los tejidos a máquina que hechos a mano.

COMERCIALIZACION EXTERNA

La comercialización externa es una actividad fácil, pero que no se encuentra al alcance del artesano, muchas veces debido al miedo por la poca preparación humanística que tienen los artesanos y problemas raciales que dificultan su movimiento en los organismos estatales, por ello la comercialización debe recibir el apoyo del gobierno hasta que el artesano obtenga destreza en tal actividad.

ORGANIZACION DE GRUPOS ARTESANALES

Se crean las denominadas cooperativas artesanales, que no son más que trabajos a domicilio manejadas por una sola persona que explota a los trabajadores artesanos, y muchas de estas empresas se encuentran en manos de extranjeros. Para solucionar este problema, los artesanos requieren de una persona neutral que no los explote o un ente jurídico imparcial como debería ser INBOPIA, de agruparlos de acuerdo a sus actividades.

En el campo de las relaciones internacionales, la exportación de materia prima no beneficia al país, porque se produce en el exterior con esta materia prima chompas que estos países los producen con mayor calidad que la producida en el país, puesto que poseen la tecnología más avanzada como en el caso de los pelos de llama que los descerdan constituyendo pelos de mayor calidad que la alpaca. Por ello se ebe concretar con el Perú acuerdos de no exportar materia prima ni a animales vivos, como últimamente se produce a los Estados Unidos, a cambio de una denominada ayuda al sector artesanal mediante USAID.

En conclusión el éxito del sector artesanal típico esta en el cuidado de la materia prima, la formación de cooperativas la intervención momentanea del gobierno en el mercado internacional para eliminar la participación del intermediario, y la productividad en función de mayores tecnologías que absorvan mano de obra desempleada.

ACCIONES A SEGUIR

Considerando que el objetivo del gobierno debe ser el logro en el incremento de la productividad del trabajo, mejorando la eficacia tecnico-economica de las unidades productivas artesanales, un desarrollo autosostenido de la producción, y la generación de nuevas oportunidades ocupacionales mejorando los ingresos y la calidad material de vida de la población, las acciones a seguir por parte del mismo serian las siguientes:

- el desarrollo de iniciativas orientadas a la provisión de un marco jurídico para las actividades artesanales típicas, como instrumento fundamental de una política de desarrollo específica para el sector.
- en el mismo sentido, es imprescindible prever mecanismos que tiendan a atenuar los efectos negativos de las medidas globales de política económica.
- facilitar el acceso de los artesanos urbanos y rurales a los recursos de capital dentro de los planes de reactivación económica.
- reorientar el trabajo de las instituciones específicas como INBOPIA y FOMD para el apoyo tanto de fomento y capacitación del sector artesanal.
- coadyuvando a lo anterior, es necesario la realización de diagnósticos sobre la potencialidad de los recursos naturales de cada región que puedan ser aprovechadas con más éxito siempre y cuando reciban la protección del estado para que puedan ser mejor aprovechadas por las capacidades artesanales y la población campesina que vive de ellas.

BIBLIOGRARIA

- Aragon, Montaño 1987, "Antropologia Cultural Boliviana"
Ed. Don Bosco.
- C.E.D.L.A. C.S.T.A.B. 1986, "Anteproyecto de ley de Regula
cion y promocion de la acti -
vidad artesanal".
- De Soto Hernando 1987, "El Otro Sendero", Bs. As. Edit.
Sudamericana.
- I.L.D.I.S. 1986, "El Sector Informal en Bolivia".
- Larrazabal Hernando 1987, "El Impacto de la Nueva Política
Económica sobre el sector artesa
nal".
- Marx, Karl 1980 "El Capital", Libro primero. El
proceso de producción de Capital
1ra. Ed. México.
- Paredes Candia 1967, "Artesania e industrias populares
en Bolivia" L.P. U.C.B. Dpto. Es
tudios cooperativos.
- Meier, Peter 1983, "Artesania y pequeña Industria en
Bolivia Situación Actual, perspec
tivas de desarrollo y posibilida
des de Fomento".
- Sanchis Pascual 1967, "Perspectivas Sectoriales Artesa
nales", JUNAC.
- S.I.I.P. 1987, Encuesta : "Sector Informal"
- Zapata, Cusicanqui 1987, "Las Cooperativas Artesanales en
Bolivia", La Paz, Edit. ISLA.
- Zaballos Miranda Luis 1975 "Artesania Boliviana", L.P. Edit.
Don Bosco.

NOTAS

- (1) Memorias del Banco Central de Bolivia, 1980. Pg.12
- (2) Memorias del Banco Central de Bolivia, 1980. Pg.12
- (3) Pablo Ramos Sanchez, "Siete años de Economía Boliviana" p.148, 1982.
- (4) Pablo Ramos Sanchez "Siete años de Economía en Bolivia" p.179, 1982.
- (5) Samuel Doria Medina "El Sector Informal en Bolivia" p.189, 1986.
- (6) Pablo Ramos Sanchez "Hacia donde va el Neoliberalismo" p. 52, 1987.
- (7) Peter Meier "Artesanía y Pequeña Industria en Bolivia" p.34, 1982.
- (8) Peter Meier "Artesanía y Pequeña Industria en Bolivia" p.34, 1982.
- (9) Peter Meier "Artesanía y Pequeña Industria en Bolivia" p.36, 1982.
- (10) Banco Central de Bolivia "Reglamentación de programas de Refinanciamiento", 1980.
- (11) D.S. 16953 de 1977.
- (12) D.S. 16953 de 1977.
- (13) Gaceta Oficial de Bolivia, D.L. 21660, 1987.
- (14) Gaceta Oficial de Bolivia, D.L. 21660, 1987.
- (15) Atlanta 1979 Ermittlung Von Ansatzen Fur Kooperation.
- (16) Banco Central de Bolivia "Reglamentación de Programas de Refinanciamiento", 1980.
- (17) Escuela Empresarial Andina. "La Pequeña Industria en los Países del acuerdo de Cartagena, Lima", 1982.
- (18) Escuela Empresarial Andina. "La Pequeña Industria en los Países del acuerdo de Cartagena, Lima", 1982. Pg.23
- (19) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (20) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (21) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (22) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (23) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (24) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 P
- (25) Banco Central de Bolivia memorias 1981 del P.G.C.P.L.P. 1982 p.
- (26) Roberto Casanovas " El sector Informal en Bolivia" 1986. p. 70
- (27) Pablo Ramos Sanchez, "Hacia donde va en Neoliberalismo". p.68 1987.
- (28) Roberto Casanovas "El sector Informal en Bolivia" p. 207 1986.
- (29) Dirección de Normas y Tecnología, Ministerio de Industria y Comercio
- (30) FUENTE: Naciones Unidas.
- (31) FUENTE: Naciones Unidas.
- (32) FUENTE: Embajada Alemana.
- (33) FUENTE: Naciones Unidas Sección informativa 1987. Pg. 13
- (34) FUENTE: ALADI, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. p.1
- (35) FUENTE: MACA.
- (36) FUENTE: INFOI
- (37) EL CRA, Última disposición gubernamental D.L. 21660, 1987.
- (38) FUENTE: MACA.
- (39) FUENTE: MACA.

ANEXOS

CAPITULO VI

ANEXO I: CLASIFICACION Y ESPECIFICACIONES DE LA FIBRA DE ALPACA

CAPITULO VII

ANEXO II: LISTA DE IMPORTADORES DE LOS EEUU

ANEXO III: PRINCIPALES FERIAS DE ARTESANIAS EN USA

ANEXO IV: PRINCIPALES DETALLISTAS GRUPOS DE COMPRADORES

ASOCIACIONES DE COMERCIO EN USA

ANEXO V: PUBLICACIONES ESPECIALES EN USA

ANEXO VI: PRINCIPALES IMPORTADORES DE ARTESANIAS EN EL REINO UNIDO

ANEXO XI: COMPANIAS DE COMERCIO EN EL JAPON

ANEXO XII: PRINCIPALES FERIAS Y EXHIBICIONES EN EL JAPON

ANEXO XIII: PRIN

CIPALES PUBLICACIONES COMERCIALES EN EL JAPON

DGNT FIBRA DE ALPACA CLASIFICACIÓN Y NEX
ESPECIFICACIONES DE FINURA 12.3-002

1 NORMAS A CONSULTAR

Esta norma es completa en sí.

2 OBJETO

Esta norma tiene por objeto establecer una clasificación de calidad de las fibras de alpaca, según grados de finura, raza, color y longitud.

3 DEFINICIONES

3.1 Fibra de alpaca. Es el pelo obtenido del animal denominado alpaca (*Lama glama pacus*).

3.2 Longitud de mechón. Es la longitud que se obtiene midiendo el mechón o las fibras agrupadas naturalmente entre sí, tal como se encuentran en un vellón, sin estirar ni alterar las fibras.

3.3 Garras (o Bragas). Son los pelos de las extremidades, que son gruesos y ásperos.

3.4 Huacayo. Es una variedad de alpaca, de mayor tamaño, que tiene fibras más rizadas.

3.5 Suri. Es una variedad de alpaca, de menor tamaño que el tipo huacayo y que tiene fibras menos rizadas.

3.6 Huarizo. Es una variedad de alpaca, híbrida, nacida de una llama padre y una alpaca madre.

3.7 Misti. Es una variedad de alpaca híbrida, nacida de una alpaca padre y una llama madre.

4 CLASIFICACIÓN

4.1 Las fibras de alpacas se clasifican en tipos de acuerdo a la variedad de raza, finura, color y longitud. Estas características se identifican mediante símbolos, según se detallan en la continuación.

4.1.1 Según la variedad o (raza).

4.1.1.1 H-Huacayo.

4.1.1.2 S-Suri.

4.1.1.3 W-Huarizo (o Warizo).

4.1.1.4 M-Misti.

4.1.2 Según su figura.

4.1.2.1 Xt-Tui (X) o clase 0, de diámetro medio 22 a 24,99 micras.

- 4.1.2.2 X-Fina, o clase 1, de diámetro medio 22 a 24,99 micras.
- 4.1.2.3 AA-Media, o clase 2 de diámetro medio 25 a 29,99 micras.
- 4.1.2.4 A-Gruesa, o clase 3 de diámetro medio 30 a 35,99 micras.
- 4.1.2.5 SK-Garras (bragas), o clase 4 de diámetro mayor de 30 micras (o variable).
- 4.1.2.6 LP-Pedazos o clase 5, de diámetro mayor de 30 micras (o variable).
- 4.1.3 Según el color.
 - 4.1.3.1 B-Blanco.
 - 4.1.3.2 CC-Castaño claro (light fawn).
 - 4.1.3.3 C-Castaño (café)
 - 4.1.3.4 N-Negro.
 - 4.1.3.5 G-Gris.
 - 4.1.3.6 Me-Combinados (mezclados).
- 4.1.4 Según la longitud.
 - 4.1.4.1 P-de 75 mm o más de peinado.
 - 4.1.4.2 Ca-menos de 75 mm para cardar.

5 INDICACIONES COMPLEMENTARIAS

5.1 El vellón de raza huacayo, tiene fibras más rizadas (onduladas), de una longitud entre 10 y 20 cm.

El vellón de raza suri, tiene fibras rectas, compactas, de una longitud entre 20 y 25 cm, sus fibras vistas a microscopio en sección transversal tienen una línea de contorno menos lisa que de las de Huacayo.

Las fibras de variedades son menos finas.

5.2 Variedad del diámetro medio (Finura) de ciertos tipos de alpaca. En la tabla siguiente se dan desviaciones normales típicas de los diámetros medios de varios tipos de alpaca.

T A B L A 1

CLASE DE FINURA	DESVIACIÓN NORMAL DE LOS DIÁMETROS MEDIOS (micras)
1	6,6
2	7,7
3	10,2
4 Y 5	Variable

5.3 Medición de longitud de fibra. Se utiliza un tablero de 50 mm de ancho y 300 mm de longitud; recubierto de terciopelo negro y provisto en un borde con una escala graduada en milímetros.

6 CORRESPONDENCIA CON OTRAS NORMAS

Esta norma tiene correspondencia con las siguientes normas:
COMISION PANAMERICANA DE NORMAS TECNICAS

LISTA DE LOS IMPORTADORES DE LOS EE. UU.
(SELECCIÓN TOMADA DEL ESTUDIO DE LAS NACIONES UNIDAS)

ABRAMS ASSOCIATES INC. JERRY
18 Conner Lane Dear Park
New York, N.Y. 11568

ADAMS & SON INC
750 Cannery Row
Monterrey, CA 93940

ADLER INC KURT S
1107 Broadway New York, NY
10010

ADRIANE'S INC
366 Wacouta St. Park Square
St. Paul, MN 55101

ALDIK ARTIFICIAL FLOWER CO INC.
7651 Sepulveda Blvd.
Van Nuys, ca 91405

ALYN TRADYNG CO.
1141 Broadway New York, NY
10001

AMERICAN BUCO CORP.
142 Peconic Ave.
Medford, NY 11763

AMERICAN CUT CRISTAL CORP
1150 Broadway
Hewlett, LI NY 11557

AMSCAN INC
South and Macy Rds
Harrison, Ny 10528

ARDALT IMPORTS INC
1500 S W 66th Ave
Hollywood, FL 33023

ARNART IMPORTS INC
212 Fifth Ave
New York, NY 10010

ART ASSOCIATES
NE Cor 8th & Springgarden
Sts.
Philadelphia, Pa. 19123

ASAHI TRADING CO. INC.
16 W 22 nd St
New York, NY 10010
ASTORN IMPORTS INC
35-27 30 th Ave.
Astoria, NY 11103

BAEKGAARD LTD.
1855 Janke Dr.
Northbrook, IL 60062

BARNETT HFG CO INC
5992 W Pico Blvd
P.O. Box 35305
Los Angeles, CA 90035

BAUMGARTEN'S
1190-A N Highland Ave., NE
Atlanta, GA 30306

BEACHCOMBERS INC
P.O Box 250
Fort Myers, FL 33902

BEAMAN - MILLET & CO.
P.O. Box 3110
Brownsville, TX 78570

BELLEEK PARTIAN CHINA
225 Fifth Ave.
New York, NY 10010

BEJANE ARTS
320 Hempstead Ave.
West Hempstead, NY 11552

BERGQUIST IMPORTS INC
1412 So. Highway 33
P.O. Box 306
Cloquet, MN 55720

BIFDERMANN & SONS INC
17 North field Road
P.O. Box 387
Northfield, IL 60093

BRUNELL CO INC HENRY
1140 Broadway
New York, NY 10001

CAL-ACCESORIES CO INC
1103 Front St.
Uniondale, NY 11553

CALIFORNIA ARTIFICIAL FLOWERS
CO
400 Reservoir Ave.
Providence, RI 02907

CANASTAS CREATIONS
118 E 25th St
New York, NY 10010

CARMOOR PRODUCTS INC
225 Fifth Ave.
New York, NY 10010

CARLEN CO INC LEONARD
43 Sullivan St
P.O. Box 592
Westwood, NJ 07675

CASA DE ONYX INC
245 BriarGate Road
Cary, IL 60013

CASPARDJ INC H. GEORGE
225 Fifth Ave.
New York, NY 10010

CEPELIA CORP
53 W 23rd St
New York, NY 10001

CHARMWICK INC
333 Encinal
Santa Cruz, CA 95060

CLARK IMPORTS INC
2907 Bay-to Bay Blvd
Tampa, FL 33609

COE & DRU TRADE CO.
615-19 S Clarence
Los Angeles, CA 90023

CORHAM ARTIFICIAL FLOWER CO.
300 Central Ave
White Plains, NY 10606

CORONA DECOR CO
260 39 th Ave
East Seattle, Wa 98112

COUNTRY STORE PRODUCTS INC
200 Park Ave
Warminster PA 18974

CRISTAL CLEAR IMPORTING CO INC
250 5th Ave.
New York, NY 10001

CRISTAL GLASS TUBE & CYLINDER
2417 No West Ave
Chicago, IL 60647

CRYSTAL IMPORT CORP
730 ve of the Americas
New York, NY 10010

CUSTOM DECOR INC
P.O. Box 856
Dover, DE 19901
COTHBERTSON HOUSE IMPORTS INC
234 Westport Ave
Norwalk, CT 06902

DAKIN & CO R
P.O. Box 7746 Rincon Annex
San Francisco, CA 94120

DARVAS INC., ANDREW D
2161 Dwight Way
Berkeley, CA 94704

DECORA IMPORTS INC
3 E 28th St.
New York, NY 10016

DECORATIVE CRAFTS INC
41 Madison Ave
New York, NY 10010

DESNA CORP
P.O. Box 5345
Carson, Ca 90749

DESSAU BRASS INC
40-05 21st St
Long Island City, Ny 11101

DODGE & SON HERNAN
P.O. Box 3185
North Hollywood, CA 91609

DONN LOUIS IMPORTS
P.O. Box 3266
Darien, CT 06820

DOROTHY BIDDLE SEVICE
1 Broadway
Hawthorne, NY 10532

DREYFUSS KURT E & CO INC
27 W 24th St
New York, NY 10010

DUNSTON LEATHERS INC
19 W 18th St
New York, NY 10011

ELPA MARKETING INDUSTRIES INC
Thorens Blvd
Thorence & Atlantic Aves.
New Hyde Park, NY 11040

ENESCO IMPORTS CORP
2201 Arthur Ave
Grove Village, IL 60007

ESPAÑA IMPORTERS INC
751 S W 8th St.
Miami, FL 33130

FANCIFULS INC
6519 S Sepulveda Blvd
Los Angeles, CA 90045

FEIN SALES CORP ALFRED
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

FISHER BRUCE & CO
221 Market St
Philadelphia, Pa 19106

FLEISHER CO INC WALTER
1020 E 14th St
Los Angeles CA 90021

FLORENTINE IMPORTS
832 S San Pedro St
Los Angeles CA 90014

FOLEY & ROBINSON INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

FOREIGN ADVISORY SERVICE CORP
Route 1
Princess Anne, MD 21853

FRASER GALLERY LTD THE GORCH
South Main St
Newtown, CT 06470

FREUND - MAYER & CO INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

GAYLORD SPECIALTIES
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

GENCO IMPORT INC
252 Livingston St
Northvale, NJ 07647

GODINGER SILVER ART LTD
37 W 26th St
New York, NY 10010

GOLUB LTD ROSA
41 Madison Ave
New York, NY 10010

RIT INDUSTRIES LTD
22-C Cragwood Road A
Avenel, NJ 07001

H & IMPORTS INC
56 W 22 nd St
New York, NY 10010

HANSEN LTD MARTIUS
119 Broadway
Chesteron, IN 46304

HARPER - LEE INTERNATIONAL
P.O. Box 16130
St. Paul, MN 55116

HENRIKSEN IMPORTS
P.O. Box 643
Racine, WI 53401

HEYGILL IMPORTS
909 Commerce Circle
P.O. Box 10545
Charleston, SC 20411

HOLIDAY IMPORTS INC
982 Folsom St
San Francisco, CA 94107

HOUSE OF PORTUGAL INC
1177 Mission St
San Francisco, CA 94103

IMNPORT ASSOCIATES
212 Fifth Ave
New York, NY 10010

HUMMELWERK DIV OF GOEBEL ART
AMBH INC
250 Clearbook Rd
Elmsford, NY 10523

IMPORTS BY PENCO INC
P.O. Box M 36
New Bedford, MA 02744

INDIAGRAFTS
P.O. Box 852
San Francisco, CA 94101

INVENTO PRODUCTS CORP
145 E 57th St
New York, NY 10022

ISRAEL CREATIONS INC
11 W 25th St
New York, NY 10010

JACAMAN GIFT CO INC
P.O. Box 1342
Laredo, TX 78040

JAD INC
25 W 36th St
New York, NY 10018

JESPARSEN SCANDINAVIAN
IMPORTS EJNER
527 West 7 St
Los Angeles, CA 90014

KELLER CHARLES OF PHILADELPHIA
2413-27 Federal St
Philadelphia, PA 19146

KESSLER & CO ALBERT
1355 Market St
San Francisco, CA 94103

KIM ORIGINALS
2500 East Highway
Sedalia, MO 65301

KIRK & MATZ LTD
P.O. Box 68
Danbury, CT 06810

KOSCHERAK BROS INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

KWAN YUEN CO
837 N Spring St
Los Angeles, CA 90012

BARSON INC ARNOLD
P.O. Box 470
Ossining, NY 10562

LEFTON CO GEORGE ZOLTAN
3622 So Morgan
Chicago, IL 60609

LEVCO INTERNATIONAL IMPORT
EXPORT
41 Madison Ave
New York, NY 10010

MANN INC SEYMOUR
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

MARTIN'S HEREND IMPORTS INC
735 Lamont St NW
Washington, DC 20010

MELE MFG CO INC
1712 Erie St
Utica, NY 13503

ME INTERNATIONAL DEV MERRIE
ENGAND INC
175 Clearbrook Rd
Elmsford, NY 10523

MILLER IMPORT CORP
370 19th St
Brooklyn, NY 11215

MOROCCO LEATHER GOODS
1141 Broadway
New York, NY 10001

MOTTAHEDEH INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

NASHCO PRODUCTS INC
1015 N Main Ave
Scranton, PA 18504

NEUWIRTH CO INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

NEW TRENDS INC
3404 Belt Line Road
Dallas, TX 75234

NOYMER MFG CO
430 Summer St
Boston, Ma 02010

OLD DUTCH INTERNATIONAL LTD
376 Railroad Ave
Hackensack, NJ 07601

ORIENTAL E & I CO INC
P.O. Box 3
Paramus, NJ 07652

ORLEANS SILVER CO DIV OF
UNITED CHINA & GLASS CO
P.O. Box 51510
New Orleans, LA 70151

PACIFIC COAST COMMERCIAL INC
744 San Julian E
Los Angeles, CA 90014

PAGODA ARTS
51 Aster Dr.
New Hyde Park, LI 11040

PAPEL INTERNATIONAL
P.O. Box 73718
8623 S Mettler St
Los Angeles, CA 90003

PARTY D'LITE
P.O. Box 24
Revere, MA 02151

PAUL & CO INC EDWARD F
525 South Ave
Plainfield, NJ 07060

RDE IMPORTS
50 Elm St
Huntington, NY 11743

RESMUSSEN IMPORT CO
2210 Hennepin Ave S
Minneapolis, MN 55405

138 Heaven Ave
Port Washington, NY 11056

ROGER INC PRICE
9 Cricket Terrace
Ardmore, PA 19003

ROMAN INC
4850 N Harlem
Harwood Heights, IL 60656

ROWOOD INC
700 Waverly Ave
Mamaroneck, NY 10543

RUBEL & CO
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

SALEM CHINA CO THE
P.O. Box 110
1000 S Broadway
Salem, H 44460

SCAN AM IMPORT INC
P.O. Box 1223
1306 First St
South Great Falls, MT 59105

SCAN INC
13850 Saticoy Ct
Vans Nuys, CA 91402

SCANDICRAFTS INC
4550 Calle Alto
P.O. Box 665
Carmillo, CA 93010

SCHIFTAN INC ALFRED
460 Park Ave South
New York, NY 10016

SCHILLER ASMUS INC
1525 Merchandise Mart
Chicago, IL 60654

SCHMID BROTHERS INC
55 Pacella Park Drive
Randolph, Ma 02368

SCHOTT-ZWIESEL GLASS INC
11 E 26th St
New York, NY 10010

SCOTT CO INC
1933 S Broadway
Los Angeles, CA 90007

SHAFFORD CO THE
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

SHULER INTERNATIONAL
5241 Greenhurst Extension
Cleveland, OH 44137

SIGMA MARKETING SYSTEMS INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

SKALNY BASKET CO INC
655 Pullman Ave
Rochester, NY 14615

SKINNER CO INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

SPIRITUAL SKY SCENTED PRODUCTS
INC
3959 Landmark St
Culver City, CA 90230

SUNBURSTS ENTERPRISES INC
9-17 43 rd Ave
Long Island City, NY 11101

TAJ IMPORTS CO
1355 Market St
San Francisco, CA 94103

TOSCANY IMPORTS LTD
245 Fifth Ave
New York, NY 10016

UNIQUE HANDICRAFTS CORP
801 Broadway
New York, NY 10003

UNITED CHINA & GLASS CO
P.O. Box 51510
New Orleans, LA 70150

VIKING IMPORT HOUSE INC
412 S 6th St
Fort Lauderdale, FL 33301

WEIL CERAMICS & GLASS INC
225 Fifth Ave
New York, NY 10010

WEST COAST INTERNATIONAL
161 33rd
Los Angeles, CA 92683

WESTPHAL IMPORT CORP G A
34 W 27 th St
New York, NY 10001

WILLIAMS IMPORTING CO ROBERT
407 N Elizabeth St
Chicago, IL 60622

PRIMITIVE ARTISAN
Box 128
Plainville, Conn, 06062

TUMI IMPORTS
220 Virginia Street
Hillside, NJ 07205

SERMONETA IMPORTS
740 Madison Ave
New York, NY

LA TIENDA
251 E. 52 Street
New York, NY

THE MEXICAN FOLD ART: ANNEX
23 W 56 Street
New York, NY

AZTEC IMPORTS (Artesanías de
los Indios Mayas)

LATIN AMERICAN IMPORTS
1110 West Pico Blvd
Los Angeles, California 90015

WORLD HANDICRAFTS DEV OF
SHOPPING INTERNATIONAL INC
Route 5
Norwich, VT 05055

WORLD IMPORTS INC
420 S Date Ave
Alhambra, CA 91803

ZAHN CHARLES IMPORT MERCHANT
P.O. Box 149
Milford, NH 03055

ZIABICKI IMPORT CO
1215 State St
Merchant Delivery Bldg
Racine, WI 53405

ZUCKER PRODUCTS CORP
568 Broadway
New York, NY 10012

TRIBAL ARTS GALLERY
84 E 10 Street
New York, NY

FOLKLORICA IMPORTS INC
24 E 21 Street
New York, NY

INDIA NEPAL
3 East 28 Street
New York, NY 10016

SARNA INC, S.S.
225 Fifth Avenue
New York, NY 10010

IRANIAN NATIONAL HANDICRAFT
CORPORATION
10 E 53 Street
New York, NY

CHU-MAR IMPORTS (fábrica manual
de Guatemala, novedades)

PRINCIPALES FERTAS DE ARTESANIAS EN U.S.A
(Selección tomada del Estudio de Artesanías de las
Naciones Unidas)

Atlantic City China and Glass Show (Enero y junio), Atlantic City
Organizadores: Little Brothers
National Gift and Art Association, Inc.
220 Fifth Avenue
New York, NY 10001

National Housewares Exhibition (Enero y julio), Chicago
Organizadores: National Housewares Manufacturers Association
Merchandise Mart Plaza
Chicago, Ill.

Transworld Houseware and Variety Exhibition (Enero), Chicago
Organizadores: Transworld Exhibits Inc.

Chicago Gift Show (Enero y julio), Chicago
Organizadores: The Eastern Manufacturers & Importers
Exhibit Inc.
(Véase Little Brothers)

New York gift Show (Febrero y Agosto), New York
Organizadores: Little Brothers (Véase arriba)

Boston Gift Show (Marzo y septiembre), Boston
Organizadores: Little Brothers (Véase arriba)

a) Principales Detallistas, grupos de Compradores
New York, NY

Abraham and Strauss
Queens Blvd
New York, NY

Alexander's Department Stores
Inc
500 7th Avenue
New York, NY

Allied Stores Corp.
407 Fifth Avenue
New York, NY 10016

B. Altman & Co.
Fifth Avenue at 34th Street
New York, NY 10016
(Atención: Sr. F. Megarity)

Associated Merchandising Corp
1440 Broadway
New York, NY 10018

Bloomindale's
59th Street and Lexington Ave
New York, NY 10022
(Atención: Sr. J. Tischler)

Federated Department Stores
104 W 40th Street
New York, NY

Gimbels Corp Buying Office
116 W 32 nd Street
New York, NY 10001

W.T. Grant Co.
1515 Broadway
New York, NY 10036

Great Atlantic & Pacific Tea
Co. Inc (A&P)
420 Lexington Avenue
New York, NY 10017
Kovettes
450 W. 33rd Street

R.H. Macy Co.
Herald Square
New York, NY 10001

Marshall Field and Co
111 North State
Chicago, ILL.

The May Department Stores Co
50 West 44th Street
New York, NY 10036
(Atención: Sr. Michael Bove)

Montgomery Ward & Co.
619 West Chicago Avenue
Chicago, ILL.
(Atención: SR. Nelson)

Mutual Buying Syndicate Inc
11 West 42nd Street
New York, NY
(Atención: Ms. E. Spedick)

Neiman Marcus Co.
Main & Ervey
Dallas, Texas

J.C. Penney Co.
1301 Avenue of the Americas
New York, NY 10019

Pier One Imports
799 Beach Street
San Francisco, California

Retailers Representational Inc.
1372 Broadway
New York, NY 10018

Safeway Stores Inc.
4th & Jackson Street
Oakland, California 94660

S. S. Kresge
550 West 59th Street
New York, NY

b) Asociaciones de comercio y otros

World Crafts Council
29 West 53rd Street
New York, NY 10019
Commerce and Industry
Association
of New York Inc.
World Trade Department
99 Church Street
New York, NY

Magr. Charles B. Fortier
P.O. Box 30366
New Orleans, LA 70130

MSgr. Ray Veltri
386 Duradoway
San Francisco, CA 94150

Mrs. Browne
Regina Novelty Co. Inc.
7135 W Manchester, Suite 3
Los Angeles, CA 90045

Aid to Artisans Inc
64 Fairgreen Place
Chestnut Hill, MASS. 02167

American Importers Association
420 Lexington Avenue
New York, NY 10017

Gift & Decorative accessories
Association of America Inc.
372 Park Avenue South
New York, NY 10010
(Atención: Ms. Edith MacMillan)

Mrs. Helen Mather
1727 W. Balboa Place
New Port Beach, CA 92660

Mr. Leslie Tillet
170 East 80th Street
New York, NY 10021

National Gift and Art
Association Inc. and Little
Brother Shows Inc
220 Fifth Avenue
New York, NY 10001
(Atención: Ms. Maxine Carson)

Gifts and Decorative accessories
(mensual: también tiene guía
anual)

51 Madison Avenue
New York, NY 10010

World Crafts Council Bulletin
(mensual)

World Craft Council
29 W 53 Street
New York, NY 10019

Membership Directory
(anual)

American Importers Association
420 Lexington Avenue
New York, Ny 10017

Asian Sources
(mensual)

Trade Media Ltd.
P.O. Box -1786
Kowloon Central
Hong Kong

Gift and Tableware Reporter
(bimestral)

McDermott Billboard
Publications
1 Astor Plaza

New York, NY 10010

Craft Horizons
(mensual)

The American Craft Council
44 WEST 53rd Street
New York, NY 10019

The Importer
(mensual)

East Asian Publishing Co. Ltd.
2-11, Ginguzae, 1-chome
Shibuya-ku
Tokyo, Japan

85 Otras fuentes

Alternate Celebrations, Catalogue, 3rd Edition, 1975 Available from Alternatives, 701 Eugene Street, Greensboro, N.C. 27401

Expanding the external Market for World Crafts, Septiembre 1976. Prepared for SOS Marketing, Septiembre 1976. The Nelson Fund.

Report, Seminar on 3rd World Craftswomen & Development, III Tribune ciudad de México, 19 de junio - 2 de julio de 1975

SERRV Program, The (Un estudio del caso), por William Rice Director de SERRV, Box 188, New Windsor, Maryland 21776. (Viana Workshop).

Ten Steps to Developing Successful New Channels of Trade, Evert Dichter y René Wadlow, Geneva, 1976.

Study to Review the Status of Handicraft Projects in Ethiopia, Kenya, Zambia y Botswana. Por John Nelson, World Council of Churches (CCPD/1975)

A.T. Unit Report - Survey and Discussion of Handicraft Production in Ethiopia, Por Dr. Marina Ottaway, Christian Relief and Development Association, Ethiopia.

International Trade Forum, Enero-Marzo 1972, "Promoting Handicraft Exports"

African Craft Survey, World Craft Council, New York, NY 10019

Marketing Craft from the Third World, Arthur D. Little, Inc. Febrero 1974.

Extracts from Indian Government Report on Handicraft Production, Trade Development Authority of India, New York, NY

PRINCIPALES IMPORTADORES DE ARTESANIAS EN EL REINO UNIDO

(Selección tomada del Estudio de las Naciones Unidas)

a) Tallados Africanos
Agmon Ltd.
68 Shaftesbury Avenue
London W1V 7DF

Clapton
London E5

B. Bainbridge
(Artesanías, -Importador)
Alfriston Road
P.O. Box 2
Seaford BN 25 3PU

Raymond Jacobs Ltd.
East Topping Street
Blackpool FY1 3AT

L.H. Campbell
478 Hale Road
Altrincham
Cheshire WA15 8XT

Memon Bros.
12 Drayton Park
London N5

Eastern Arts and Crafts
23-24 Shoreditch High Street
London E1

Oriental Handicrafts Ltd.
129 High Road
London N2

Indo-European Commerce and
Industries Ltd.
39 Coronet Street
London N1

Sharif Ltd.
118 Olwyn Road
Northampton NN1 3PX

Jacksimo Ltd.
18 Masell Street
London E1 8 AA

World Gifts Company
24-28 Beaconsfield Road
Willesdean
London NW10 2 JG

Karpers Overseas Ltd.
69 Holloway Road
London N7 8JZ

Worldwide Crafts
6 Park Avenue
25 Cheekahm Hill Road
Manchester M4 4EY

b) Bambú

Goods and Chattels
Wholesale Ltd.
29 Neal Street
London WC2H 9PR

Nawad Arts and Crafts
108 Clarence Road

E. Ross & Co.
61-63 Lamb Street
London SE1

c) Cesteria

Albans Tressal Co.
50 Fullers Road
S. Woodford
London E18 2 OH

Bartlett & Partners Ltd.
83-117 Euston Road
London NW1 2RN

Bethell Bros.
87-9 Paul Street
London EC2 4NH

Charterhouse Paper Lanterns
Import-Export Ltd.
38 Glentorne Road Hammersmith
London W6 0LS

Chinese Products
(houseware) Ltd
17 Devonshire Street
London W1N 1 FS

Desser & Co. Ltd.
Desco House
5 Bradstone Road
Cheetham
Manchester M8 8PS

Giandecom
125/127 Kirkdale
London SE26 40J

Goods & Chattels
Wholesale Ltd.
29 Neal Street
London WC2H 9PR

Henry Gross Ltd.
Maidstone Buildings
74 Borough High Street
London SE1

Habasco International Ltd
Reins Mill
Honley
Huddersfield HD7 2LW

Leonard Hamilton Ltd.
Elfin Works
5 Durward Street
London E1 5BD

Import Development Ltd.
27 Greville Street
London EC1N 8SX

Indiacraft Ltd.
Duck Lees Lane
Infield
Middlesex EN 3 7TY

Ronald Kaufmann Ltd.
85-87 Westbourne Park Road
Paddington
London W2 5 QJ

Norbeck Basketware Ltd.
Pell Bridge Mill
Kenyon Street
Lancs

Pacific Sales Organization
Ltd.
Arnak House
Mary Street
Manchester M3 1FA

Par Lane Associates/Sipfrel Ltd
11-21a Queen Caroline Street
London W6 8AW

Qualicane Ltd.
Horton Road
Poyle
Clonbrook
Bucks

Ramat & Co. Ltd.
30 City Road
London EC1Y 2BA

F. Ross. & Co.
61-63 Lant Street

London SE1

G. Ruchbrook (Smithfield) Ltd
67-77 Chalerhouse Street
London EC1M 6 RL

Senta Gift International Ltd
Abbey Road
Barking
Essex IG11 7BY

I.N. Tody (Hardware) Ltd.
Thames Road
Barking
Essex

d) Hojalateria

B.E.L. Products (B'ham) Ltd.
27 Tandy Street
Birmingham B1 3FE

Chamundi Oriental Crafts
13 Fouberts Place
Carbany Street
London W1

Eastern Arts and Crafts
23-24 Shoreditch High Street
London E1

Hansco Ltd.
246 Vauxhall Bridge Road
London SW1

F.W. & P.J. Hannison
17 Sharpthorne Crescent
Portslade
East Sussex BN4 2DP

Highlands Import & Export
(Leeds) Ltd.
Lydia House
Whitecote Hill
Leeds LS13 2AG

Indiacraft Ltd.
Duck Lees Lane
Enfield
Middlesex EN3 7T5

Indian Handicrafts House
100 Hampton Road
London E7 0NU

Indo-European Commerce and
Industries Ltd.
39 Coronet Street
London N1

Raymond Jacobs Ltd.
East Topping Road
Blackpool FY1 3AT

Karpens Overseas Ltd.
69 Holloway Road
London N7 8JZ

J.P. McLaughlin
76 Boreham Hol
Elstree
Herts

Martine Gifts Ltd.
T/A Richard Martin and Co
23-25 Stanford Street
Lichfield
Staffs WS13 6QA

Charles Marschwitz Jr. Ltd
200 Newhall Street
Birmingham

Nawab Arts & Crafts
108 Clarence Road
Clapton
London E5

K. Newark & Co.
30 Adelaide Terrace
Blackburn BB2 6HT
Lancs

Persian Handicrafts
Cater Building

Bradford
Yorks

Prasad Arts & Crafts
311 Old Street
London EC1

Hugo Russel & Co. Ltd.
Market House
Market Road
Richmond
Surrey TW9 4LZ

C.E. Schiyberg Ltd
Horne Bay
Kent CT6 6DU

L. Stern
249 Stke Newington
Church Street
London N16 9HP

e) Tejidos Decorativos

Chamun di Oriental Crafts
13 Fouberts Place
Carnaby Street
London W1

Coverplas Ltd.,
Maple Road Industrial Estate
eastbourne
East Sussex BN23 6NY

Josam Bros.
Josam House
148 Upper Richmond Road
London SW15 2SW

f) Articulos de cuero

Abbey Horn & Co. Ltd.
Kent Works
Kendal
Cumbria LA9 4RL

Dunkelman Son Ltd.
15 Jermyrn Street

g) Artesanias Indigenas

African Arts
184 Woodlands Road
Glasgow G3 6LL

Amideep
202 Drakefell Road
Brockley
London SE4

World Gifts Company
24-28 Beaconsfield Road
Willesden
London NW10 2JG

Worldwide Crafts
6 Park Place
25 Cheetahm Mill Road
Manchester M4 4EY

Lara Products Ltd.
21a Rousden Street
London NW1

Palchit
126 Brick Lane
London E1

Prasad Arts & Crafts
311 Old Street
London EC1

Halesowen Horn Company Ltd
136 Stourbridge Road
P.O. Box 5
Halesowen
West Midlands B63 3UN

~~4100~~ h) Articles de bois Import & Export
Lydia House
Whitecote Hill
Leeds LS13 2AG

Chamundi Oriental Crafts
13 Fouberts Place
Carnaby Street
London W1

East & Beod Road
191 Petts Wood Road
Petts Wood
Kent

Eastern Arts & Crafts
23-25 Shoreditch High Street
London W1

Eastern Crafts
251-253 Canongate
Royal Mill
Edinburgh EH8 8BQ

Highlands Import & export
(Leeds)Ltd.
Lidia House
Whitecote Hill
Leeds LS13 2AG

Indiacraft Ltd.
Duck Lees Lane
Enfield
Middlesex EN3 7TY

Indian Handicrafts House
100 Hampton Road
London E7 0NU

Jacksimico Ltd.
18 Masell Street
London E1 8AA

Memon Bros.
12 Drayton Park
London N5

h) Articulos de madera

Anglez Ltd
24 St. John Street
London EC1M

Argy Trading Co. Ltd.
108 Wapping High Street
London E1 9NE

Argyle Domesticwares Ltd.
29/31 Euston Road
London NW1 2SG

James Battle Ltd.
Sahws Farm
Horsell Common
Woking
Surrey

Multicrafts International
101 Oak Road
Sittingbourne
Kent ME10 3PR

Nawad Arts & Crafts
108 Clarence Road
London E5

Nottingham Home & Continental
Enterprise Ltd.
Carey Road
Bullwell
Nottingham

Oriental Handicrafts Ltd
129 High Road
East Finchley
London N2

Tantra Desings Ltd.
3 Beverly House
Oxgrove Avenue
Beckenham
Kent BR3 2AZ

World Gifts Company
24-28 Beaconsfield Road
Willesden

Bennet and Heron Ltd.
65 Broad Lane
Sheffield S1

Byways Enterprises Ltd.
69 Calvin Road
Winton
Bournemouth

Carter (Barpart) Ltd.
Clifton House
83/117 Euston Road
London NW1 2RN

Daysun Ltd.
Daysun House
Hawley Crescent
London NW1 8NR
Ellis Bros. Ltd.
Standart house
16/22 Epworth Street
London EC2A 4DP

H. Faith Ltd.
49-51 Carnaby Street
London W1

Garliam Associates Ltd.
4 Golden Square
London W1R 4DB

James Griffiths Ltd.
Clifton House
83-117 Euston Road
London NW1 4RN

Grimsy Decor Ltd.
Timberland
Garth Lane
Grimsby
Lincoln

Highlands Import & Export
(Leeds) Ltd.
Lydia House Whitecote Hill
Leeds LS13 2AG

Intercontinental Cooking
Tableware Co. Ltd.
25 Lower Square
Isleworth
Middlesex

A.S. Islade Ltd.
45 Carnarvon Street
Manchester M3 1LR

Jemah Products (Novelties) Ltd.
Newton Abbot
Devon

Kap Commercial Agencies Ltd.
53 Queensway
London W2

Kirin (Imports & Exports)
51 Lavington Road
West Ealing Road
London W13 9LS

G. Rushbrooke (Smithfield) Ltd.
66-77 Charterhouse Street
London EC1

Salter Housewares Ltd.
Cambrian Street
Llanelli
Dyfed SA15 2PL

J. Sarosh & Co. Ltd.
258 Archway Road
London N6 5AX

Stanley (Fancy Goods) Ltd.
97 Edward Street
Parade
Birmingham B1 2RU

Stevenson Bros.
Manor Farmhouse
Bladon
Oxford OX7 1RU

I. H. Toby (Hardware) Ltd.
Thames Road
Barking
Essex

Universal Accessory Products
220 Harehills Lanes
Leeds LS8 5DH

World Gifts Company
24-28 Beaconsfield Road
Willesden
London NW10 2JG

Worldwide Crafts
6 Park Place
25 Cheetham Hill Road
Manchester M4 4EY

Principales Detallistas

British Home Stores Ltd.
Marylebone House
129-137 Marylebone Road
London NW1 5QD

Debenhams Ltd.
91 Wimpole Street
London W1

Great Universal Stores Ltd.
Household Stores Division
Universal House
251-256 Tottenham Court Road
London W1P 0AE

Heal's
196 Tottenham Court Road
London W1 0AE

House of Fraser Ltd.
12 Buchanan Street
Glasgow C1

International Import and
Export Co. Ltd.
(Central buying office for
Littlewoods)
100-110 Old Hall Street
Liverpool 3

John Lewis Overseas Ltd.
Medway House
12-14 Clipstone Street
London W1A 2AY

Marks and Spencer Ltd.
Michael House
Baker Street
London W1

F.W. Woolworth & Co. Ltd.
242-246 Marylebone Road
London NW1

Asociaciones de Comercio y Otras Fuentes de Información

Association of Exhibition
Organizers
10 Manchester Square
London W1M 5AB

Import Opportunities Office
for Developing Countries
69 Cannon Street
London EC4N 5AB

British Hardware Federation
20 Harborne Road
Edgbaston
Birmingham B15 3AB

National Chamber of Trade
Enterprise House
Henley-on-Thames
Oxon RG9 1TU

Giftware Association
St. Dunstons House
Carey Lane
London EC2V 8AA

COMPANIAS DE COMERCIO EN EL JAPON

(Selección tomada del Estudio de las NN.UU.)

(a) Artículos de Madera

Afué
901-17-1-1 Akasaka, Minato-ku
Tokyo

S. Arai Co. Ltd.
8 Onoe-cho, 1-chome, Naka-Ku
Yokohama

Arai Seitaro Shyoten
6-1, Isogami-Dori, Fukiai-Ku
Kobe

Asahi Koeki Co. Ltd.
2-15-2; Shimoyamante-Dori, Ikuta-
ku
Kobe

Basco International Japan Ltd
3-8-7, Harada-Dori, Nada-Ku
Kobe

Chino Crafts Co. Ltd.
612-2 Nakadahoncho
Shizuoka

Cosmo Trading Co. Ltd.
Takoya Bldg.
6-9, 1-chome, Nihombashi- Chuo-Ku
Tokyo

Daimyo Bussan
40, Sakaemachi-Dori, 2-chome
Ikuta-Ku
Kobe

Hakko Co. Ltd.
Sugitani Bldg., No. 3-10
3-chome, Hanno-Cho, Abeno-Ku
Osaka

Hakko Shoji
25, Kanamoricho, Chigusa-Ku
Nagoya

Hanyoo Shoji
4-20-10, Sakai, Naka-Ku
Nagoya

Hokuo Sangyo Co. Ltd.
12-4 Kita-Aoyama, 2-chome
Minato-ku
Tokyo

Imported Curios
22-17 Nishi-Gotanda, 7-chome
Shinagawa-Ku
Tokyo

Ishizuki Co. Ltd.
No. 3015, Nishi-Honjyoji
Sanjyo-City, Niigata Pref.

Japan Harirera Co. Ltd.
225, Yamashita-Cho, Naka-Ku
Yokohama

Kasuga
3-18, Akatsukacho, Higasshi-Ku
Nagoya

Konishi Trading Co. Ltd.
30, 1-chome, Yanagibazhi,
Daito-Ku
Tokyo

Manseta and Co.
Senba P.O. Box 11
Osaka

Maruo Sangyo Kaisha Ltd.
Asakawa, Bldg. No. 5, 1-chome
Yaesu, Chuo-Ku
Tokyo

Maruichi Co. Ltd.
7-14-2, Hatatsuka-Dori,
Fukiai-Ku
Kobe

Matsuda Trading Co. Ltd.
22-17 Nishi-Getanda, 7-chome
Shinagawa-Ku
Tokyo

Matsushita Lacquer Ware Co.
No. 16, 3-chome Kandasakuma-Cho
Chiyoda-Ku
Tokyo

Matuzaki and Co. Ltd.
No. 4-20, 3-chome, Kuramae,
Daito-Ku
Tokyo

Mutsumi Trading Co. Ltd.
Naka- 28 th Bldg. No. 4-1
Marunouchi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Meiyo And Co. Ltd.
New Midori Bldg., 17-5, Shiba
3-chome, Minato-ku
Tokyo

Nagoya Bussan
4-9, Chikara-Machi, Higashi-Ku
Nagoya

Nakabishi Trading Co. Ltd.
No.20-6, 1-chome, Ginza, Chuo-Ku
Tokyo

Nakatazo Co.
1-9 Higashi-Azabu, Minato-Ku
Tokyo

Nan-in Trading Co. Ltd.
No. 2,5-chome, Awaji-Cho
Osaka

New Oriental Enterprise Co. Ltd.
13 Futasuya-Cho, Kanagawa-Ku
Yokohama

Nihon Gakubushi
1-54, Nibanchi, Atsuta-Ku
Nagoya

Nikko Boeki
1-92, Yoshinocho, Higashi-Ku
Nagoya

Nisshin Trading Co.
123-1, Higashi-Machi-Ikuta-Ku
Kobe

Sunmerit Co. Ltd.
No. 6-4, 4-chome, Momoi,
Suginami-Ku
Tokyo

K. Onishi and Co. Ltd.
No. 8, 3-chome, Higashi-
Takazu-Cho, Tennoji-Ku
Osaka

Orient Novelties
Sachdev Bldg. No. 102
No. 14, 1-chome, Kitakyutaro-
Machi, Higashi-Ku
Osaka

Osaka Boeki Kaisha Ltd.
Kandabashi-Kyodo Bldg. No. 5-5
2-chome, Uchikanda, Chiyoda-ku
Tokyo

Sanichi Trading Co. Ltd.
75-Ishikawa-Cho, 2-chome
Naka-Ku
Yokohama

Sanko & Co. Ltd.
Isogami-Dori, 5-chome, Fukiai-Ku
Kobe

San Yick Trading Co.
4-2-1. Sakaemachi-Dori
Ikuta-Ku
Kobe

Seia Corporation
P.O. Box 230
Merchandise Mart
TOC Bldg. 22-17 Nishi-Gotanda,
7-chome, Shinagawa-Ku
Tokyo

Shinci Trading Co.
3-162, Sannomiya-Cho, Ikuta-Ku
Kobe

Shinkon Trading Co. Ltd.
3, Kaigan-Dori, Ikuta-Ku
Kobe

Shinsei Trading Co. Ltd.
Nippon Bldg., No. 6-2, 2-chome
Ohte-Machi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Tochiku Co. Ltd.
13-8 Daikanyama, Shibuya-Ku
Tokyo

Taiyo Koosan Co. Ltd.
Rm F-2, Kuroda-Heights No. 16
6-chome, Akasaka, Minato-Ku
Tokyo

Tanaka Trading Co.
922 Ikebukuro, 2-chome
Toshima-Ku
Tokyo

Thai Seng Trading Co.
No. 2, 5-chome, Awaji-Cho
Higashi-Ku
Osaka

V. H. Toorbally and Co. Ltd.
16-Koraibasbi, 5-chome, Higashi-
ku
Osaka 541

Totsuma Co. Ltd.
No. 4-3, 4-chome, Kuramae,
Taitoka
Tokyo

Trans Global
22-17 Nishi-Gotanda, 7-chome
Shinjyawa-Ku
Tokyo

United Trading Co. Ltd.
2-10, 1-chome, Hojyo, Sumida-Ku
Tokyo

(b) Artículos de Ratán y Bambú

Mifuji Yoko Trading Co.
No. 17-12, 1-chome, Aoi, Adachi-
Ku
Tokyo

Mutsumi Trading Co. Ltd.
Naka 28th Bldg., No. 4-1, 1-chome
Marunouchi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Shin Sei Trading Co. Ltd.
Nippon Bldg., No. 3-13, 7-chome
Ginza, Chuo-Ku
Tokyo

Biko Shoji Co. Ltd.
No. 15-14, 5-chome, Takamatsu,
Nerima-Ku
Tokyo

Japan International (Osaka) Ltd.
Miyoshi-Bldg. No. 3-28, Awaji-Cho
Higashi-Ku
Osaka

(c) Bolsos

Taiyo Shoji Corporation
No. 1, 4-chome, Goko-Dori
Fukiai-Ku
Kobe

Shincho Bussan Co. Ltd.
Rm. No. 517, Asahi Bldg. No. 59,
Naniwa-Cho, Ikuta-Ku
Kobe

Kanetatsu Yanagida and Co. Ltd.
No. 41, 4-chome, Minami-Honmachi,
Higashi-Ku
Osaka

Dandi Shoji Co. Ltd.
No. 33, Wakamatsu-Cho, Kita-Ku
Osaka

Futebally Ltd.
No. 3, 1-chome, Funaba-Chuo,
Higashi-Ku
Osaka

Kyoka Trading Co. Ltd.
Daini-Minami Bldg., No. 6
Hachiman-Dori, 5-chome, Fukiai-ku
Kobe

Taiho Bussan K.K.
No. 3-17, 2-chome, Kotomo-Cho
Fukiai-Ku
Kobe

Hashimoto and Co. Ltd.
No. 140, 5-chome, Nishino-Machi
Tanabe, Higashi-Sumiyoshi-Ku
Osaka

Elliot Sangyo Co. Ltd.
No. 11, 5-chome, Takaradera-Cho, Higashi-Ku
Osaka

(d) Mármol

K.K. Shoho Bussan
4th Fl. Suzuki-Bldg. No. 66
Neribei-Cho, Kanda, Chiyoda-Ku
Tokyo

Shin-Nihon Tsucho Co. Ltd.
Asahi Seimei Bldg. No. 1-3
2-chome, Nihonbashi, Chuo-Ku
Tokyo

Showa Kusan Co. Ltd.
No. 13-18, 6-chome, Akasaka
Minato-Ku
Tokyo

Hadson Trading Co. Ltd.
No. 2-3, 2-chome, Kotobuki
Taito-Ku
Tokyo

Kawamoto and Co. Ltd.
No. 3-12, 5-chome, Saiwai-Cho
Naniwa-Ku
Osaka

(e) Cerámica y Lacas

Motsumi Trading Co. Ltd.
Naka- 28th Bldg. No. 4-1
1-chome, Marunouchi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Dianan Koosi, Ltd.
Daiichi-Uchikanda Bldg. No. 12-13
1-chome Uchikanda, Chiyoda-Ku
Tokyo

Nishikawa and Co. Ltd.
No. 3-9, 3-chome, Nihonbashi, Chuo
Ku
Tokyo

Kurita Bros and Co. Ltd.
No. 17, Kitaban-Cho
Shizuoka

Maruman Co. Ltd.
Mori-Bldg. No. 11, Shiba Nishi-
kubo
Minato-Ku
Tokyo

Nihon Shoji Co. Ltd.
No. 78, 6-chome, Sumiyoshi-Cho
Naka-Ku
Yokohama, Kanagawa-Ku

Yuasa Hardware Co. Ltd.
No. 2, 3-chome, Daidenma-Cho
Nihonbashi, Chuo-Ku
Tokyo

Marco Polo in Japan Co. Ltd.
Daikanyama Mansion, No. 4-1,
Daikanyama-Cho, Shibuya-Ku
Tokyo

Tsurumoto Spring Industry Co.
Ltd.
No. 3, Nishino-Machi, Unagiya
Minami-Ku
Osaka

Sunpac Co. Ltd.
Rm. No. 415, Sanno Grand Bldg.
No. 14-2, 2-chome, Nagata-Cho
Chiyoda-Ku
Tokyo

Sanyu Co. Ltd.
No. 120-34, Shin Fujimi-Cho
Shizuoka

Kyowa Boeki Bussan Ltd.
No. 70-6, 2-chome, Higashi,
Yoshinomachi, Higashi-Ku
Nagoya

(f), Productos de Concha

Shinsei Trading Co. Ltd.
Nippon Bldg., No. 6-2
2-chome, Ohtemachi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Kurashiki and Co. Ltd.
No. 71, 7-chome, Kamihonmachi
Tennoji-Ku
Osaka

Inana and Co. Ltd.
No. 133, 4-chome, Daido,
Tennoji-Ku
Osaka

Iwanaka and Co.
No. 26, 2-chome, Honmachi
Higashi-Ku
Osaka

(g) Regalos

Matsui and Co. Ltd.
No. 2-4, 3-chome, Higashi,
Kobashi, Toojoo-Ku
Osaka

Terauchi
OMM Bldg., No. 7, 1-chome,
Kyobashi, Higashi-Ku,
Osaka

Western Design Corporation Ltd.
No. 11, Minamimorimachi, Kita-Ku
Osaka

Cosmo Incorporated
No. 90, 3-chome, Tosabori-Dori
Nishi-Ku
Osaka

Cony Co. Ltd.
No. 31, 2-chome, Hirano-Machi
Higashi-Ku
Osaka

Daisho Sangyo Co. Ltd.
No. 117, Umegae-Cho, Kita-Ku
Osaka

Tokyo Bussan Co. Ltd.
No. 43, 3-chome, Ishii-Cho,
Hyogo-Ku
P.O. Box 1129, Kobe Central
Kobe

Kyokuto Hobaien Co. Ltd.
Nakayamate Bldg., No. 28, 2-chome
Nakayamate-Dori, Ikuta-Ku
Kobe

Maruwa and Co. Ltd.
Wako Shoken Bldg. No. 17
1-chome, Sannomiya-Cho, Ikuta-Ku
Kobe

(h) Decoración de Interiores

Shincho Trading Co. Ltd.
122-125, Kobe Bldg., No. 7, 4-chome
Isobe-Dori, Fukiai-Ku
Kobe

Tashima and Co. Ltd.
No. 7, 4-chome, Isobe-Dori
Fukiai-Ku
Kobe

The Yamamoto Trading Co. Ltd.
Yamamoto Bldg. Kumochi-Cho
6-chome, Fukiai-Ku
P.O. Box 191
Kobe

Sunray International Inc.
Koshi Bldg., No. 6, 1-chome
Goko-Dori, Fukiai-Ku
Kobe

Kyoei Shoji Co. Ltd.
No. 3, 4-chome, Bingo-Cho
Higashi-Ku
Osaka

Nishidai Co. Ltd.
No. 1, 1-chome, Tosabori Nishi-Ku
Osaka

Endless Trading Co. Ltd.
No. 11, 4-chome, Awaji-Cho
Higashi-Ku
Osaka

(1) Misceláneos y Artículos de Arte Popular

Victoria Corporation
T.O.C. 7th Fl. No. 22-17
7-chome, Nishi-Gotanda
Shinagawa-Ku
Tokyo

A.H. Commercial Co. Ltd.
No. 18, 1-chome, Honmachi
Higashi-Ku
Osaka

United Trading Co. Ltd.
No. 21-10, Honjo, 1-chome
Sumida-Ku
Tokyo

Toyo Kikai Boeki Kabushiki
Kaisha
No. 26, 4-chome, Shiomachi-Dori
Minami-Ku
Osaka

Nanbu Industrial Co. Ltd.
Shibuya Central Bldg., No. 3-14
Ugadawa-Cho, Shibuya-Ku
Tokyo

Nissan Shoji Co. Ltd.
No. 68, 3-chome, Kawaraya-Cho
Minami-Ku
Osaka

Trans-Global Merchandise Co. Ltd.
T.O.C. Bldg. Rm. 752, No. 22-17
7-chome, Nishi-Gotanda
Shinagawa-Ku
Tokyo

Heine and Co. Ltd.
Imai-Bldg., No. 16, 5-chome
Kooraihashi, Higashi-Ku
Osaka

Central Shokai Co. Ltd.
7th. Fl. Soogoo Daisan Bldg., No. 1-8
Kooji-machi, Chiyoda-Ku
Tokyo

Hasegawa Co. Ltd.
No. 112, 3-chome, Kamifukushima-
Kita, Fukushima-Ku
Osaka

Matsuda Trading Co. Ltd.
P.O. Box 365
Merchandise Mart
Tokyo

Taka Traders
Showa-Bldg., No. 3-1, 2-chome
Kaigan-Dori, Ikuta-ku
Kobe

Meiwa Co. Ltd.
Shinsei Kaikan 6th Fl., No. 33
Shinano-Machi, Shinjuku-Ku
Tokyo

2. Principales Cadenas de Detallistas

The Dai'ei Inc.
2 Nakatsuhondori, 1-chome
Oyodo-Ku
Osaka 531

Daimaru Department Store
1-118 Shinsaibashisuji
Minami-Ku
Osaka 542

Hankyu Department Store Inc.
41- Kakuda-Cho, Kita-Ku
Osaka

Isetan Co. Ltd.
8-22, 3-chome, Shinjuku-Ku
Tokyo

Matsuya Department Store
3-6-1 Ninza, Chuo-Ku
Tokyo

Mitsukoshi Ltd.
7 Nihombashi, Muro-Machi
1-chome, Chuo-Ku
Tokyo

Seibu Department Store Ltd.
28-1 Minami Ikebukuro
1-chome, Toshima-Ku
Tokyo

Seiu Store Co.
18-21 Minami Ikebukuro
1-chome, Toshima-Ku
Tokyo

Takashimaya Co. Ltd.
5 Nihombashi Dori, 2-chome
Chuo -Ku
Tokyo

Tokyo Department Store Co. Ltd.
24-1 Shibuya, 2-chome
Shibuya-Ku
Tokyo

3. Organizaciones de Comercio

Japan External Trade Organization
Trade Information Service Section
2 Akasaka, Aoi-Cho, Minato-Ku
Tokyo

Japan General Merchandise
Importers' Association
Sekai Boeki Center Bldg. 4-1
Hamamatsucho 2-chome, Minato-Ku
Tokyo

Tokyo International Trade Fair
Commission
C.P.O. Box 1201
Tokyo

ANEXO No. XII

PRINCIPALES FERIAS Y EXHIBICIONES

EN JAPON

(a) Nacionales

Tokyo International Trade Fair (bienal, Abril)

Tokyo International Trade Fair Commission
4-16-2, Harumi, Chuo-Ku
Tokyo.

Osaka International Trade Fair (bienal, abril)

Osaka International Trade Fair Commission
Minato Fairgrounds
Osaka

The Japan Gift Show (anual, mayo)

Japan General Merchandise Promotion Centre
5-3-53, Harumi, Chuo-Ku
Tokyo

All Housing Fair (anual, Septiembre)

The Mid-Japan Economist
1-24, Hijie-Cho, Nakamura-KU
Nagoya

The International Handicraft Trade Fair (anual, Marzo)

All Japan Handicrafts Cultural Association
9-7-4, Sakura-Josui, Setagaya-Ku
Tokyo

The Handicraft Art Exhibition (anual, junio)

All Japan Handicrafts Cultural Association
4-9-7, Sakura-Josui, Setagaya-Ku
Tokyo

(b) Europeas

Frankfurt International Fair (semi-anual, febrero y agosto)

Messe-und Ausstellungs - GmbH Frankfurt
Postfach 970126
6 Frankfurt/M 97

ANEXO No. XIII

PRINCIPALES PUBLICACIONES COMERCIALES DEL JAPON

Trade Guide (mensual)

The Bocki-Tsuchin-Sha
No. 21-4, Kotobuki, 3-chome, Taito-Ku
Tokyo

Japan Business News (semanal)

C.P.O. Box 1377
Tokyo

Tokyo Trade News (mensual)

Tokyo Trade Centre
8-1 Marunouchi, 3-chome, Chiyoda-Ku
Tokyo

Hiyakka Tsuushin (información general de mercaderías)

Hiyakka Tsuuchinsha
1-15, Higashi-Kanda, 3-chome, Chiyoda-Ku
Tokyo

General Merchandise and Foreign Trade (mensual)

Japan General Merchandise Promotion Centre
14-8 Ningyo-Cho, 1-chome, Chuo-Ku
Tokyo

The Importer (mensual)

East Asian Publishing Co. Ltd.
2-11, Jingumae, 1-chome, Shibuya-ku
Tokyo

Asian Sources (mensual - fuente importante de información para
compradores japoneses)

Trade Media Ltd.
P.O. Box k-1786, Kowloon Central
Hong Kong