



## **ANALISIS DE LAS ENCUESTAS DE EVALUACION DE TALLERES DE CAPACITACION EN EL MARCO DE EXPOARTESANIAS 2.001 APLICADAS A ARTESANOS COFINANCIADOS POR ARTESANIAS DE COLOMBIA**

**Número total de la muestra:**

89 artesanos

**Total departamentos representados:**

24

**Total localidades representadas:**

68

**Promedio de asistencia a diversas versiones de Expoartesánias:**

4

**Asistentes a la totalidad de los talleres dictados:**

86

**Temas de interés:**

Tendencias del mercado (38%)

Promoción y ventas en ferias (25%)

Experiencia exportadora: (21.5%)

**Temas que no entendieron o no gustaron:**

Impuestos Nacionales (10%)

Experiencia Exportadora (8%)

**Causas por las que no entendieron o no gustaron:**

Temas difíciles y complejos que crearon confusión

Quiere tener ventas directas y no intermediarios

Faltó claridad y explicaciones en algunos temas, incluido diligenciamiento de formatos

No se entregó material de apoyo o didáctico (formatos de carta de crédito y certificado de origen)

Tiempo muy corto que impidió profundizar para lograr los objetivos

Distracción causada por el sueño

No tiene conocimientos previos sobre los temas y en muchos casos es primera vez que los escuchan

Faltaron dinámicas

Se habló mucho y muy rápido y a veces no se escuchaba.

Expositor no emotivo ni versátil

Lenguaje incomprensible y palabras complejas, especialmente para indígenas.

Algunas exposiciones lentas y aburridas

Se requiere explicar con más calma y de forma más amplia



### **Como aplicarán lo aprendido:**

La respuesta predominante fue que efectuaría convocatoria a reunión general de artesanos, de la comunidad o del grupo y explicaría lo que vio y entendió.

Otra respuesta representativa fue la de que el artesano aplicará la experiencia obtenida, en su taller para mejorar y cualificar su producción adecuando los precios acorde con el mercado, utilidad y calidad del producto.

**Temas propuestos para próximas capacitaciones** (expresados en diversos términos y con base en más de una opinión de algunos de los encuestados):

1. Marketing, incluye atención al cliente y comercialización nacional (30)
2. Diseño, incluye calidad, materiales para la artesanía y empaque (27)
3. Exportaciones (24)
4. Mentalidad empresarial, incluye contabilidad, costos, internet y competitividad (10)
5. Exposiciones, incluye montaje de stand (7)
6. Impuestos (2)
7. Mejoramiento del nivel de vida (1)
8. Apoyo Institucional (1)
9. Identidad (1)

### **Observaciones y recomendaciones:**

(Coinciden con las razones por las cuales no se tuvo comprensión de las exposiciones o no gustaron)

- 1Capacitaciones más largas para explicar mejor los temas, con tiempo para preguntas, aclarar incógnitas y aportes de experiencias
- 1Talleres de uno o dos días antes de la feria; día de por medio, mejorando el horario, que no sea tan temprano
- 1Expositor más directo y ágil, usando lenguaje sencillo y no técnico, al nivel del artesano, muchos de ellos indígenas.
- 1Acudir a ejemplos de ser posible prácticos.
- 1Capacitaciones más dinámicas para evitar que la gente se duerma; manejar las conferencias como talleres.
- 1Promover la asistencia y compromiso de más artesanos.
- 1Dar certificado de asistencia a la capacitación
- 1Espacios para información general sobre premios a comunidades o artesanos, para compartir y conocer otras culturas del país y de otros países.
- 1Replicar las capacitaciones a nivel departamental para hacerlas más eficaces.
- 1Que se entregue papel y lápiz y materiales sobre las exposiciones
- 1Importante la actualización permanente en los temas tratados
- 1Que se dicte lo más básico y esencial y no sea tan extenso ni se pase de la hora acordada.

Hubo así mismo comentarios muy positivos, de agradecimiento y felicitaciones:

Todos los temas fueron didácticos, interesantes, guardan relación entre si y forman una unidad.

Extienden felicitaciones por crear conciencia sobre los oficios artesanales.