

**PROYECTO
“FORTALECIMIENTO DE REDES DE DISTRIBUCIÓN Y MERCADEO DE
EMPRESARIOS ARTÍSTICOS Y CULTURALES”**

Financiado por:

**Programa Conjunto Creatividad e Identidad Cultural
para el Desarrollo Local,
UNESCO.**

MANUAL DEL ENCUESTADOR

**TENDENCIAS DEL MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN DE
PRODUCTOS ARTESANALES DE FIBRA NATURAL**

Manuel Flores Fonseca



CONTENIDO

Pág.

Introducción

1. Aspectos Generales

2. El Encuestador

3. Secciones de la boleta

I. Identificación del negocio, empresa o puesto de venta.

II. Productos Artísticos que vende.

III. Promoción de los Productos Artesanales.

IV. Consumidores de Productos Artesanales.

V. Competencia.

VI. Información General.

Introducción

Este manual es elaborado con el propósito de servir de material didáctico en la capacitación del personal de campo que participará en la “Encuesta de Identificación de las Tendencias del Mercado y para la Comercialización de los Productos Artesanales de Fibras Naturales” del Proyecto “Fortalecimiento de Redes de Distribución y Mercado de Emprendimientos Artísticos y Culturales” que está llevando a cabo la Red de Desarrollo Sostenible de Honduras, RDS-HN con el patrocinio de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, UNESCO”.

El manual del encuestador proporciona los principios, instrucciones y métodos utilizados para efectuar el levantamiento eficiente de la encuesta. Es deber del encuestador estudiarlo y utilizarlo como material de consulta en el trabajo de campo.

Es uno de los elementos vitales en el curso de capacitación de las operaciones de campo de la encuesta de las tendencias de mercado y comercialización de productos artesanales de fibras naturales, aunque no puede abarcar completamente todos los casos que se presenten, si es la guía principal a utilizar más el criterio de los supervisores e investigadores.

1. Aspectos Generales

La Red de Desarrollo Sostenible de Honduras (RDS-HN) unidad ejecutora de las actividades del proyecto ha trabajado desde hace muchos años en el área del desarrollo sostenible, a través de proyectos que permitan mejorar las condiciones de vida de comunidades y de la sociedad en general, algunas áreas que se ha trabajado incluyen las tecnologías de la información, migración y remesas, recursos naturales, seguridad alimentaria, desarrollo local, dinámicas territoriales y otros. Las actividades han comprendido labores de que van desde de diseño, implementación, ejecución y evaluación de proyectos, algunos de los cuales han incluido módulos de investigación o son proyectos de investigación con el enfoque de investigación acción, donde las comunidades participan activamente como sujetos para descubrir su realidad y transformarla.

El Proyecto “Fortalecimiento de Redes de Distribución y Mercado de Emprendimientos Artísticos y Culturales” incluye actividades que van desde la investigación, promoción, acompañamiento, apoyo a grupos específicos artesanales en los departamentos de Santa Bárbara. Dentro de las actividades del proyecto el componente de investigación desarrollará una encuesta de identificación de las tendencias de mercado y comercialización de productos artesanales de fibras naturales.

Para realizar la investigación se utilizará la realización de una encuesta que tendrá por objetivo recoger información de las tendencias de mercado y comercialización de las artesanías de fibras naturales a través de los negocios, empresas o puestos de venta de estos productos.

2. El Encuestador.

El encuestador es en la investigación la persona encargada de recoger información en los negocios, empresas o puestos de venta donde se comercialicen artesanías de fibra natural (específicamente de junco, tule y tusa).

Los deberes de los encuestadores serán:

- a. Asistir y participar en la capacitación.
- b. Entender completamente el contenido de la boleta de la encuesta.
- c. Desempeñar su trabajo con honradez, rectitud, eficacia y eficiencia.
- d. Mantener la confidencialidad de los datos suministrados.
- e. Llenar completamente las boletas y regresar cuantas veces sea necesario para corregir los errores.
- f. Acatar las asignaciones que le asigne el supervisor o investigador.

Comportamiento del encuestador en el trabajo de campo.

- a. Identificarse como empleado de la RDS, explicando que forma parte del personal de investigación de la encuesta de “identificación de tendencias de mercado y comercialización de artesanías de fibras naturales” y de la importancia de la información solicitada.

- b. Al llegar a un negocio, empresa o puesto de venta deberá identificarse como empleado de RDS y deberá identificar al informante que debe ser el dueño del negocio o vendedor que este en capacidad de suministrar la información.
- c. El encuestador deberá solicitar al informante su colaboración para realizar el trabajo y deberá explicarle que la información solicitada es confidencial.
- d. El encuestador deberá presentarse con una carta de identificación.
- e. La entrevista deberá ser realizada siguiendo las instrucciones fielmente del curso de capacitación, el manual del encuestador y las instrucciones del supervisor o investigador.
- f. Debe de seguir las normas de conductas correctas, deberá ser respetuoso, no faltarle al respeto a sus interlocutores.
- g. No debe fumar, mascar chicle, comer o no estar en condiciones normales al momento de la entrevista.
- h. No debe de intimidar al informante.
- i. No alterarse o confrontar a los entrevistados durante la entrevista.
- j. La terminar el llenado de la boleta deberá revisar si la llenó correctamente.

3. Secciones de la boleta.

I. IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO, EMPRESA O PUESTOS DE VENTA.

1. Nombre del negocio, empresa o puesto de venta:

Se anotará el nombre comercial del negocio, nombre de la empresa o nombre del puesto de venta. Si el negocio no tiene nombre preguntar el nombre de como se le conoce informalmente al puesto, ya sea el número si es en un mercado o un conglomerado de puestos o el nombre del dueño del negocio que algunas veces se le conoce al negocio o puesto.

2. Tipo de negocio, empresa o puesto de venta:

Solamente marcará una opción

1. Souvenir en Hotel o aeropuerto: Son los negocios formales de artesanías que se ubican en los predios de los aeropuertos o en Hoteles de las ciudades del país.

2. Souvenirs en la localidad o zona de negocios: Son los negocios formales de artesanías que se ubican en las localidades o zonas de negocios en las ciudades y no en aeropuertos o dentro de hoteles.

3. Puestos de venta en Mercado Artesanal: Son los negocios ubicados en mercados estrictamente de artesanías, es decir ubicados en un conglomerado de negocios del mismo giro.

4. Puestos de venta en Mercado Común: Son los negocios ubicados en mercados comunes donde están ubicados negocios de artesanías en conjunto con otro tipo de negocios de mercaderías en general, como ropa, víveres, etc.

5. Puesto de venta en la carretera: Son aquellos negocios ubicados a la orilla de la carretera, que incluso puede estar agrupado con otros negocios similares de artesanías, pero en ningún momento pueden ser considerados un mercado de artesanías ni común.

6. Otro: Un negocio de artesanías que puede tener otra ubicación en el territorio, por ejemplo un negocio de artesanías en un centro de rehabilitación, cárcel, etc. En este caso se deberá especificar la ubicación y tipo de negocio.

3. ¿En qué año empezó a funcionar este negocio? Año de creación.

Anote el año de creación del negocio o desde cuando empezó a funcionar.

4. ¿Cómo se llama el dueño(a) del negocio? Nombre del dueño.

Indague sobre el nombre del dueño.

5. ¿Qué edad tiene el dueño(a) del negocio.

Indague sobre los años cumplidos que tiene el dueño, si no saben exactamente indague sobre una aproximación de la edad dando algunas pistas donde se ubicaría la edad.

6. ¿El dueño (a) del negocio es hombre o mujer? Sexo del dueño.

Pregunta sobre el sexo del dueño, anote en un cuadro solo una respuesta.

7. Dirección del negocio, empresa o puesto de venta.

Pregunta acerca de la dirección completa del negocio que debe incluir el barrio o colonia, calle, avenida, bloque, kilómetro, número del puesto de venta, o nombre específico del lugar donde se localiza el negocio. Esto tiene por objeto lograr su ubicación para canalizar los vínculos entre los proveedores y los vendedores de productos artesanales.

8. Municipio.

Anote el nombre formal del municipio.

9. Departamento.

Anote el departamento de localización donde se ubica el negocio.

10. Teléfono.

Indague sobre el número de teléfono fijo del negocio.

11. Celular.

Indague sobre el número de teléfono celular utilizado para fines del negocio.

12. Correo electrónico.

Anote el correo electrónico utilizado para el negocio.

13. ¿Este negocio está registrado legalmente, tiene algún tipo de documentación, o cómo opera? Razón social del negocio.

Solamente marcará una opción

Significa que debe de tener una escritura pública de que existe el negocio y puede ser individual, S.de R.L., S.A, Cooperativa, No tener, en proceso de constitución. En otras se debe de especificar, que podría ser solo el permiso de operación.

14. A parte del dueño, ¿Cuántos empleados laboran en este negocio? No.

Anotará el número de empleados, sin incluir al dueño.

15. ¿Cuál es el sexo de los empleados(as) del negocio y cuál es su relación con el dueño?

En un cuadro anotará los empleados por sexo, cuántos son familia del dueño por sexo y cuantos no tienen parentesco familiar con el dueño.

II. PRODUCTOS ARTÍSTICOS QUE VENDE.

16. Qué productos artísticos o culturales venden en este negocio? Productos que vende por sub industria (por observación).

Marcará todas las opciones que se observen.

Anote en el cuadro todos los productos artísticos o culturales que se venden en el negocio, que hará por observación. Son de vital importancia todas las opciones, principalmente aquella que incluyen las artesanías, principalmente de fibras naturales.

17. En relación a la sub-industria de las artesanías, ¿Qué productos venden en este negocio? Artesanías que vende (por observación).

Se clasifican las artesanías en tres grandes sub industrias, que son barros y arcilla, madera y productos de fibras naturales.

Será de especial atención marcar todos los productos de fibras naturales.

18. De las artesanías que comercializa, ¿Cuáles son las que se venden más? Enumérelas por orden de importancia y sea específico en los detalles como en la tabla anterior.

Se anotará las artesanías que más se vendan, por orden de importancia.

19. ¿Usted vende productos de fibras naturales como el junco, la tusa o el tule?

Responderá Si o No, Si responde si pase a la pregunta 21.

En el entendido que el junco es la fibra que es usada generalmente para hacer sombreros o carteras, la tusa es el envoltorio seco de la mazorca de maíz. El tule es una fibra más dura usada para fabricar varios artículos.

20. Por qué no vende productos de fibras naturales?

Puede marcar más de una opción

Todas estas opciones al completar una o varias pasan a pregunta 27

21. ¿Describa los productos naturales que comercializa, la venta aproximada y las unidades aproximadas que vende al mes?

Marcará los productos de fibras naturales como están agrupados. Asimismo, deberá anotar la venta aproximada en lempiras al mes y la venta de productos artesanales en unidades al mes.

22. Los productos artesanales de junco, tule y tusa que vende, ¿los elabora usted mismo o lo compra a proveedores?

Solo escoja una opción

Todos los compramos en consignación significa que recibimos los productos en calidad de custodia y el producto de la venta lo vamos entregando al proveedor.

23. ¿Cómo adquiere sus productos de junco, tule y tusa, o a través de qué canales?

Puede marcar más una opción

Las opciones son; el artesano sule, un intermediario, se va a comprar donde el artesano, va a comprar a otro negocio al por mayor.

Se pregunta también desde hace cuanto tiene este canal de suministro de productos

24. ¿Tiene problemas con los proveedores de artesanías de fibras naturales?

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO salte a pregunta No. 26

25. ¿Cuáles son esos problemas?

Puede Marcar más de una opción de los propuestos

26. ¿Le gustaría ampliar el número de sus proveedores de artesanías naturales?

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que escribir el porqué de no ampliar el número de proveedores.

27. ¿Le gustaría ampliar la gama de productos naturales para ofrecer en su negocio?

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que escribir el porqué de no ampliar la gama de productos.

28. ¿Exporta artesanías al exterior su negocio, empresa o puesto de venta?

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que pasar a la pregunta No. 30.

29. ¿A qué país (es) exporta artesanías su negocio? Enumerar en orden de importancia.

Anotará el nombre de los países donde exporta.

30. ¿Le gustaría exportar artesanías al exterior?

Pregunta dirigida a los negocios que no exportan actualmente

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que escribir el porqué de no le gustaría exportar artesanías.

III. PROMOCION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES

31. ¿Qué actividades realiza para dar a conocer sus productos artesanales?

Puede escoger más de una opción

En el caso de Pauta en medios de comunicación y otros explique en que consiste.

32. ¿Participa su negocio, empresa o puesto de venta en alguna feria artesanal?

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que escribir el porqué no participa en ferias artesanales y salte a la pregunta No. 34.

33. ¿Indique en detalle en que ferias participa su negocio, empresa o puesto de venta?.

Nombre de la feria si tiene.

Municipio donde se lleva a cabo.

Punto exacto o sea lugar, dirección.

Mes que se lleva a cabo.

IV. CONSUMIDORES DE PRODUCTOS ARTESANALES

Perfil de los clientes

34. ¿Principalmente, ¿Cuál es el sexo de los clientes que compran artesanías en su negocio?
Sexo del consumidor.

Esta pregunta es de percepción del informante o dueño del negocio.

Solo puede marcar una opción

35. Principalmente, ¿Cuál o cuáles son los grupos de edad de los clientes que compran artesanías en su negocio?

Puede escoger más de una opción

36. Generalmente, ¿Cuál es el origen de los clientes que compran en su negocio?

Solo puede escoger una opción

37. ¿Porqué razones considera usted que compran los consumidores las artesanías?

Puede marcar más de una opción

38. ¿Tiene clientes recurrentes (Que vuelven al negocio, empresa o puesto de venta).

Solo puede marcar una opción

Si la respuesta es NO tiene que pasar a la pregunta No. 41.

39. ¿Cuál es la frecuencia de sus visitas de estos clientes recurrentes?

Solo puede escoger una opción

40. ¿Qué otros productos artesanales le ha demandado los consumidores que no tenga en su negocio?

Anotará productos artesanales que le han pedido o buscan los consumidores para que se vendan en el negocio, pida que se los describan y si es posible de que material...

III. COMPETENCIA

41. ¿Quién considera usted es su competencia directa en la venta de artesanías?

Anotará los negocios o tipos de negocios que considera son la competencia.

42. ¿Cuál es la calidad del producto ofrecidos por sus competidores actuales?

Solo puede escoger una opción

Es acerca de la percepción de la calidad de los productos de la competencia.

43. ¿Qué tan extensa es su línea de productos con relación a sus competidores?

Solo puede escoger una opción

Es la comparación de la gama de productos del negocio en relación a la competencia.

44. ¿Cómo compiten sus competidores?

Puede escoger más de una opción

IV. INFORMACION GENERAL

Identificación del entrevistado

45. Nombre del entrevistado

Anotará el nombre de la persona entrevistada que no necesariamente es el dueño del negocio.

46. Cargo o puesto del entrevistado

Anotará el cargo, como ser vendedor, dueño, cooperativista, familiar del dueño, etc.

47. Es usted del dueño del negocio, empresa o puesto

Solo puede escoger una opción

48. Sexo del entrevistado

Solo puede escoger una opción

49. Nivel educativo del entrevistado

Es acerca del nivel de educación del entrevistado.

Ninguno: significa que esta persona no aprobó ningún año escolar.

Primaria incompleta: Es la escuela que generalmente incluye 6 grados, pero que el estudiante no terminó y obtuvo un diploma de finalización de estudios.

Primaria completa: Es la escuela que generalmente incluye 6 grados, pero que el estudiante terminó y obtuvo un diploma de finalización de estudios de primaria.

Secundaria incompleta: Es la continuación de la escuela primaria que generalmente incluye 6 grados, pero que el estudiante no terminó y no obtuvo un diploma de finalización de estudios de secundaria.

Secundaria completa: Es la continuación de la escuela primaria que generalmente incluye 6 grados, pero que el estudiante terminó y obtuvo un diploma de finalización de estudios de secundaria, ya sea de técnico, bachiller, perito mercantil, maestro, etc.

Universidad incompleta: Incluye a las personas que han estudiado en los centros de educación superior (universidades y otras escuelas superiores), pero que no han terminado los estudios.