

PLAN DE TRABAJO

ORGANIZACIÓN JOYEROS

PUPIALES - NARIÑO

① MOTIVACION

Conocimiento y observación de otros grupos de artesanos del País, proceso, logros, dificultades, etc; utilizando material audiovisual editado por Artesanías de Colombia S.A..

② CAPACITACION Y LEGALIZACIÓN DE LA ORGANIZACION

EMPRESAS ASOCIATIVAS

¿Qué son Empresas Asociativas?

Las Empresas Asociativas son Organizaciones Socioeconómicas productoras de bienes y/o servicios, compuestas por personas que unidas de manera libre y voluntaria, deciden ejercer actividades en forma autónoma y participativa para satisfacer necesidades individuales y colectivas.

SON EMPRESAS, cuando la visión es ejercer actividades productivas, con el criterio de la eficiencia económica.

SON ASOCIATIVAS, cuando sus miembros aportan recursos de producción (dinero, tierra, trabajo, instrumentos, etc.) y ejercen actividades que satisfagan eficazmente sus propias necesidades y las de la comunidad en general.

IMPORTANCIA DE ASOCIARSE

A través de las Empresas Asociativas, logramos alcanzar objetivos generales. como son:

- ▶ Mejoramiento de las condiciones de vida de sus asociados

- ▶ Crecimiento de su nivel educativo y cultural.

- ▶ Procesos competitivos en el mercado.

- ▶ Mejoramiento de la calidad de los productos.

- ▶ Incremento en los volúmenes de venta.

FORMA JURÍDICA

De acuerdo con el tipo de Organización se tiene una forma jurídica, la cual le imprime un carácter y forma legal.

Los estatutos deben ser coherentes con la legislación existente, pues ellos son la norma básica que determina la vida de la Organización en su accionar interno y externo.

Al igual define sus fines, características, objetivos, cobertura, estructura organizativa y los derechos y deberes de los asociados.

MISIÓN DE LA EMPRESA ASOCIATIVA:

Toda empresa tiene una misión, la cual le define para qué está creada y esa debe ser la razón de ser y de existir de la Empresa Asociativa, las necesidades que motivaron la agrupación.

La empresa recibe su misión por encargo de sus asociados dueños.

OBJETIVOS EMPRESARIALES:

Los objetivos son los que orientan la actividad de una empresa, son los que definen el tipo de negocio y buscan satisfacer las necesidades básicas de los asociados en correspondencia con la misión.

Esta articulación entre acción y satisfacción es organizada y concretada por los objetivos.

AREAS FUNCIONALES DE LAS EMPRESAS ASOCIATIVAS:

Para garantizar su funcionamiento toda empresa organizada determina estructuras de división del trabajo, encargando a cada una de funciones específicas, que se interrelacionan e interactúan con miras a un objetivo común.

Las mas comunes son:

- ▶ ADMINISTRACIÓN
- ▶ FINANZAS
- ▶ PRODUCCIÓN
- ▶ MERCADEO
- ▶ EDUCACIÓN

CLASES DE EMPRESAS ASOCIATIVAS

Existen varias clases de Empresas Asociativas, de acuerdo con su reconocimiento legal, con diferencias que afectan sus características esenciales:

LA ECONOMIA SOLIDARIA: es el sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas, en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.

LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES: según la definición de las Naciones Unidas las ONGS "es cualquiera organización cívica voluntaria sin ánimo de lucro", que tiene como objetivo la creación de un estado social de derecho, la conformación y fortalecimiento de la sociedad civil y la consolidación de una cultura ciudadana moderna, los cuales constituyen un instrumento esencial en los procesos de descentralización de los sectores sociales.

CLASES DE ECONOMIA SOLIDARIA

FORMAS ASOCIATIVAS MAS COMUNES:

- ▶ **COOPERATIVAS**
- ▶ **PRECOOPERATIVA**
- ▶ **COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO**
- ▶ **EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO**

CLASES DE ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES:

- ▶ **ASOCIACIONES**
- ▶ **FUNDACIONES**
- ▶ **CORPORACIONES**

COMPARATIVO CLASES DE ECONOMIA SOLIDARIA

COOPERATIVAS

DEFINICIÓN: es una Empresa Asociativa en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa.

OBJETIVOS: es creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.

CARACTERÍSTICAS:

- ▶ Una de las principales características es que debe ser SIN ANIMO DE LUCRO.

- ▶ La cooperativa debe funcionar de conformidad con el principio de la PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA.

- ▶ La estructura administrativa de la cooperativa parte de la reunión de los asociados en Asamblea General, como organismo de máxima autoridad, que delega las funciones administrativas en el Consejo de Administración, el cual, a su vez, delega en la gerencia la función ejecutiva.

- ▶ Para controlar la buena marcha de la cooperativa y el cumplimiento de las disposiciones de la asamblea, ésta elige una Junta de Vigilancia, como órgano de control técnico económico.

- ▶ Los excedentes de la cooperativa tienen las siguientes destinaciones: un 20% a la reserva para la protección de los aportes de los asociados; un 20% al fondo para educación, un 10% fondo de solidaridad y el resto puede ser destinados por la Asamblea General para reconocer una corrección monetaria a los aportes, a fin de contrarrestar el efecto inflacionario, o para financiar servicios sociales, o para retornar a los asociados en proporción a la utilización de los servicios ofrecido, o para amortizar los aportes sociales o en fin, para otros efectos.

- ▶ Las cooperativas tienen una duración indefinida, número ilimitado de asociados y completa autonomía y autodeterminación en la administración y el control.

► Es conocida la situación actual de las cooperativas en cuanto a la escasa participación de los asociados en la toma de decisiones para la marcha de los aspectos económicos y sociales. Las principales decisiones quedan concentradas en pocas personas, a veces sólo en el Gerente, la cual expresa el bajo grado de cumplimiento de la participación democrática en la administración.

PRECOOPERATIVA

DEFINICIÓN: es el grupo que, bajo la orientación y el concurso de una entidad promotora, se organiza para realizar actividades a las cooperativas, y por carecer de capacidad económica, educativa, administrativa o técnica, no está en posibilidad inmediata de organizarse como cooperativa.

OBJETIVOS: La precoperativa recibe de la entidad promotora asistencia técnica, administrativa, financiera y de capacitación, para impulsar su desarrollo y asegurar su evolución hacia cooperativa.

CARACTERÍSTICAS:

► Su estructura administrativa la compone la Junta de Asociados (equivalente a la Asamblea General de la Cooperativa), el Comité de Administración y el Director Ejecutivo.

► El control lo ejerce el Comité de Vigilancia y un Revisor Fiscal.

► En caso de obtener excedentes económicos, la precoperativa debe destinar un 10%, como mínimo, para crear y mantener una reserva de protección de los

aportes sociales y mínimo un 20% para el fondo de educación. El 70% restante puede aplicarlo a revalorizar los aportes, a cubrir servicios de seguridad social, a retornarlo a los asociados en proporción con el uso de los servicios o la participación en el trabajo, o a crear otras reservas y fondos con fines determinados.

► Estas asociaciones deben tener un mínimo de cinco (5) asociados y su duración está limitada a cinco años, al cabo de los cuales debe evolucionar hacia cooperativa.

COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

DEFINICIÓN: son Empresas Asociativas sin ánimo de lucro, en donde los asociados son dueños, trabajadores y administradores de sus empresas, quienes vinculan su trabajo personal para la producción de bienes y servicios para lograr un desarrollo económico y social sostenible, tanto para ellos como para la comunidad en la que interactúan.

OBJETIVOS: proporcionar a sus asociados una ocupación laboral en las mejores condiciones físicas y dignas para la realización de su función social por medio de su trabajo y a la vez solucionar sus necesidades, así como las de las comunidades con las cuales se relacionan.

CARACTERÍSTICAS:

- ▶ Los asociados aportan conjuntamente con los recursos económicos; la ejecución personal de la labor, los medios de trabajo que les permitan ejecutar sus tareas, los medios físicos, sin embargo estos últimos, pueden ser aportados por la cooperativa.
- ▶ El asociado es copropietario y trabajador al mismo tiempo ya que no existe la figura de patrono.
- ▶ Existe una organización adecuada para la realización del trabajo.
- ▶ Prevalece el sentido de asociación para el trabajo.
- ▶ Las relaciones de trabajo son de mejor calidad, por la persistencia de los principios y valores en la ejecución del trabajo.
- ▶ Según la especialización de sus asociados, se puede prestar una gama de servicios complementarios y conexos del principal.
- ▶ El asociado trabajador se compromete a aportar su trabajo en condiciones de "calidad total", es decir con dedicación, diligencia, oportunidad, eficiencia, honradez y lealtad.
- ▶ El régimen laboral no se aplica a los asociados trabajadores, sino que las condiciones de remuneración, previsión y seguridad social se fijan en los estatutos y reglamento de la cooperativa.

EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO

DEFINICIÓN: son organizaciones económicas productivas, cuyos asociados aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido y algunos además entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

OBJETIVOS: Las Empresas Asociativas de Trabajo tiene como objetivo la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar o la prestación de servicios en forma individual o conjunta.

CARACTERÍSTICAS:

- ▶ La Personería Jurídica es reconocida desde su inscripción en la Cámara de Comercio. Dentro de los 15 días siguientes a la obtención del reconocimiento, el Representante Legal deberá registrar la nueva empresa ante el Ministerio de Trabajo, instancia gubernamental que tiene a su cargo la inspección y vigilancia externa de estas empresas.
- ▶ Estas empresas se integran con un número no inferior a tres miembros y no mayor de diez, para la producción de bienes.
- ▶ Cuando se trata de empresas de servicios, el número máximo debe ser de 20.
- ▶ En lo concerniente a la estructura administrativa, la Junta de Asociados (Asamblea) es la suprema autoridad, sus resoluciones son obligatorias para todos los miembros y deben reunirse como mínimo cada 60 días.

▶ La Junta de Asociados entre otras funciones, tiene la de nombrar al Tesorero y al Director Ejecutivo. Este último es el Representante Legal.

▶ En relación con el régimen económico, el patrimonio de las Empresas Asociativas de Trabajo está constituido por las reservas que se conformen, a fin de preservar la estabilidad económica de la empresa, y por los auxilios y donaciones (los cuales, en caso de liquidación, deben revertir al Estado a través del SENA).

▶ En materia tributaria, las Empresas Asociativas de Trabajo están exentas de impuesto de renta y complementarios.

▶ Los aportes de los asociados pueden ser:

Laborales: constituidos por la fuerza de trabajo personal, aptitudes y experiencias, aprobadas por la Junta de Asociados. No puede exceder más del 40% de los aportes laborales.

Laborales Adicionales: conformados por la tecnología, propiedad intelectual e industrial registrada a nombre del aportante. Su valor no podrá exceder del 25% del total de los aportes de carácter laboral.

En Activos: son bienes muebles o inmuebles que los miembros aportan a la Empresa Asociativa. Deben ser diferentes de aquellos entregado en arriendo.

En Dinero: sus condiciones se establecerán en los estatutos de cada empresa y serán utilizados preferentemente para capital de trabajo.

▶ En materia de crédito y financiación, las Empresas Asociativas de Trabajo tienen derecho a participar en la línea de crédito BID, que para el apoyo de formas asociativas de producción y/o servicios coordina el DNP.

▶ A las Empresas Asociativas de Trabajo les está prohibido ejercer funciones de empleador o de intermediario, entendiendo por esto la función de vínculo entre empleador y trabajador ejercida por un tercero para la obtención de un puesto de trabajo.

ASOCIACIONES

DEFINICIÓN: las cuales generalmente defienden derechos de trabajadores niños, animales, medio ambiente.

OBJETIVOS: personas interesadas. Ejemplo trabajadores en Asociación Sindical.

FUNDACIONES

DEFINICIÓN: prestan servicios de interés social para comunidades de escasos recursos.

CARACTERÍSTICAS:

Quien goza del servicio no siempre aporta, no son empresas en el sentido de la palabra, no tienen carácter comercial. Irrepartibilidad de los activos y de las reservas sociales.

CORPORACIONES

DEFINICIÓN: prestan servicios de interés social autofinanciados o con patrocinio de la cooperación nacional y/o internacional.

ELABORACION Y LEGALIZACIÓN

De manera concertada se elaborarán los estatutos y la legalización de la Asociación que se decida ante la Cámara de Comercio de Ipiales.

DESARROLLO DEL PLAN DE TRABAJO

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

Durante las primeras visitas a los Municipios de Ospina, Sapuyes y Pupiales, en las conversaciones informales sostenidas con varias de las asociadas, su deseo fundamental es lograr conseguir mercado a sus productos, obtener capacitación en terminado, tinturado y otras formas de tejido y sombreros. Luego de conocer estas necesidades se observa y en ocasiones expresa la dificultad en la comunicación dentro de las asociadas por malos entendidos, chismes, poca colaboración con las decisiones tomadas y que solo asisten a las citaciones hechas cuando hay ayuda, sean en especie o en dinero.

Por lo observado anteriormente, considero necesario hacer un fortalecimiento de la organización mediante capacitación en comunicación, conocimiento y análisis de la asociación (estatutos, reglamento interno) y Desarrollo Humano.

MARCO TEORICO

El fortalecimiento organizacional es la base para un trabajo conjunto buscando que la organización sea el motor dinamizador para lograr mayor habilidad en la toma de decisiones y que les permita buscar mejores resultados a los objetivos trazados a mediano y largo plazo, logrando convertirse en autogestionarias

ASPECTOS A DESARROLLAR

- 1). Elementos de gestión administrativa: conocimientos y análisis de la Asociación.
 - a. Toma de decisiones: Proceso en el cual se manejan recursos humanos, técnicos y financieros, necesita acompañarse de técnicas e instrumentos que permitan tomar las decisiones más sensatas y oportunas.
 - b. Distribución de funciones: Se estudiará la estructura organizacional que debe servir para la ejecución del proyecto a cualquier nivel. Se hará una revisión analizada estatutos, funciones, deberes, derechos y reglamento interno de cada asociación (Sapuyes, Ospina, Pupiales)

COMUNICACIÓN.

Es la forma como las personas nos comunicamos a través de idiomas o lenguas, también podemos comunicarnos por medio de imágenes. Por otra parte, así como las lenguas se componen de palabras y tienen una norma sintácticas, semánticas, ortográficas, etc, que hacen posible que quien las conozca puedan expresarse en esa lengua, la comunicación esta formada por unos componentes y tiene unas reglas para que nos podamos expresar y comprender.

Un papel fundamental que la comunicación desempeña en la vida del hombre a lo largo de todas sus etapas. El hombre comienza a ser persona cuando es capaz de relacionarse con los otros, rompiendo el mundo de la identificación infantil en que se mueve durante los primeros años de su vida. Cuando se hace capaz de dar y recibir en sus relaciones con los padres, hermanos y demás personas, se va definiendo su personalidad. Los psicólogos la consideran una señal de la madurez

humana la capacidad de establecer numerosos puentes de relación interpersonal con las demás personas.

Si miramos a nuestras comunicaciones ordinarias, vemos que la mayoría de veces se mueven en las "comunicaciones secundarias" es decir, aquellos que suponen una relación entre "personajes" más que entre personas. En la secundaria, la comunicación se da a dos niveles:

- 1) **A nivel de roles:** En las sociedades representamos varios papeles sociales entre los que destacamos: profesional, comerciante, cliente, aquí hay comunicaciones imágenes sin rostro.
- 2) **A nivel de funciones:** las comunicaciones se dan a nivel de relación de trabajo y de cargos en equipos que tienen como finalidad producir, y que se producen en una escala de jerarquías. Son comunicaciones ascendentes o descendentes. O son comunicaciones horizontales, al mismo nivel de jerarquía, pero sin inmiscuir nada de lo personal; nos comunicamos para trabajar mejor

Lo característico de estas relaciones secundarias es la despersonalización, por que tanto el que comunica como el que recibe se identifican totalmente con lo que se supone sea la reacción de determinada clase o sector social. De allí las susceptibilidades, la incapacidad de asimilar y escuchar, el ser denominados por fantasmas y prejuicios de lo que suponemos sobre las intenciones de otros.

NIVELES DE LA COMUNICACIÓN:

En una descripción muy empírica, podríamos distinguir los siguientes niveles:

1) Nivel neutro: de imagen social a imagen social. Es lo que anteriormente definimos como relaciones secundarias.

2) Nivel exterior de la personalidad: nos comunicamos sobre nuestro entorno exterior, que no implica en nosotros ningún riesgo. En este nivel se colocan nuestras conversaciones sobre el tiempo, la política, lo meramente teórico o científico. Los chistes pueden tener no pocas veces ese sentido de evitar la manifestación interior, y de quedarse en un nivel meramente superficial.

3) Niveles interiores: afectan a la personalidad directamente y suponen alguna manifestación de nuestra intimidad. Estos niveles pueden ir de menos a mas profundidad:

a. La periferia de la intimidad: en este campo hay que colocar las comunicaciones sobre nuestras experiencias de trabajo, profesionales, gustos, hobbies, relaciones familiares, amistades.

b. El centro de la intimidad : el campo propiamente llamado de las vivencias. Nuestro mundo interior es mas rico y variable que el exterior, pero mucho mas difícilmente comunicable:

✓ Los sentimientos y emociones: lo que sentimos sobre los otros, los acontecimientos y nosotros mismos.

✓ Los valores: cómo valoramos el mundo y las personas, en definitiva, nuestra jerarquía de valores.

✓ Las experiencias vitales: nuestra historia íntima con sus éxitos y fracasos. Nuestros deseos y esperanzas. Qué esperamos de la vida y qué plan nos hemos forjado sobre nosotros mismos y la historia.

✓ **Nuestras actitudes de vida:** qué posiciones íntimas hemos tomado ante la vida.
Cuáles son las actitudes fundamentales de vida que definen nuestra personalidad y que

EL PROCESO DE LA COMUNICACIÓN:

La comunicación a nivel interpersonal es un efecto del proceso de desmasificación, y a su vez es una causa importante de realización y encuentro de las personas consigo mismas. La comunicación es de personas, no puede haber comunicación sin comunicación.

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN

Transmisor, el receptor y el mensaje.

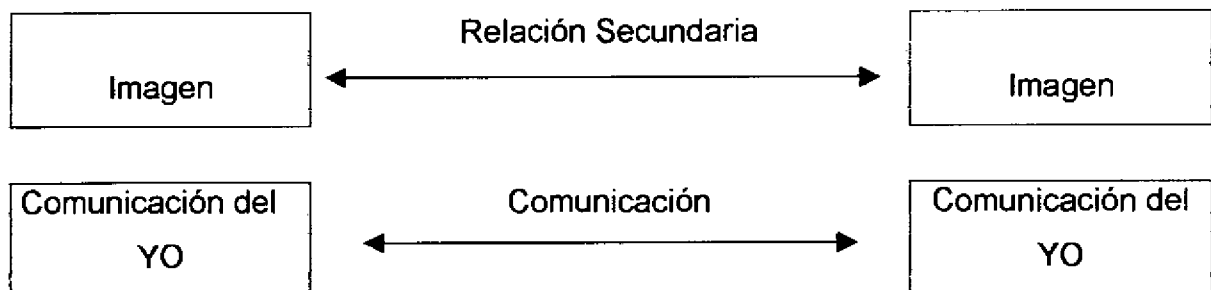
Transmisor, transmite un mensaje que capta el receptor; con este estudio pretendemos aclarar muchos aspectos del proceso humano de la comunicación

1- EL TRANSMISOR

El transmisor tiene que decir y transmitirlo a través de algunas señales: la imagen o el sonido:

El que transmite en el proceso humano tiene que querer comunicarse. Esto tratándose de un nivel personal como es el de la comunicación, supone un riesgo evidente. El que se comunica queda al descubierto. Entrega algo personal que puede ser ignorado, mal entendido o aprovechado para ser usado por el otro. Puede ser que ignoren mi don de algo personal y este caiga en el vacío con el consiguiente sentimiento de desánimo y de pérdida de confianza.

Puede ser que, por mal entendidos, me ataquen y desprecien. Pueden ser que se aprovechen de mí para su fines personales. Toda comunicación supone un riesgo. Pero también puede ser que este don mío de comunicación personal provoque en el otro una comunicación entre dos o varias personas, iniciándose una verdadera reacción en cadena. Corriendo el riesgo de uno que transmitió una comunicación de su yo, se rompió las relaciones secundarias entre imágenes y se inició el proceso de comunicación entre personas.



El transmisor tropieza también con el problema de las señales. Tenemos que comunicarnos a través de señales. Y pueden ser: la palabra, el símbolos y las actividades (de vida en las obras).

La palabra, el elemento mas extendido en la comunicación humana. Su dificultad reside en el hecho de que es difícil la adecuación entre lo que se quiere decir y lo que se dice. Hace falta querer decir algo haber esclarecido interiormente lo que se quiere decir.

El símbolo. tiene mas posibilidades de comunicación ejemplo un ramo de flores, las señales de tránsito, un abrazo, estrechar las manos.

Señales de peligro(tóxicos, medianamente tóxicos, altamente tóxicos, descarga eléctrica, conducto de agua fría, caliente, gas, etc)

Actitud: Son los gestos que acompañan a cada momento nuestros actos como son la sonrisa, las miradas, los gestos, etc.

2. EL RECEPTOR

Querer recibir el mensaje, es la primera condición para recibir la comunicación. Esta condición podría ser descrita como la capacidad de escuchar. Saber escuchar es una de las grandes cualidades del diálogo. Generalmente, cuando los otros hablan, nosotros no escuchamos sino que preparamos nuestras intervenciones como algo independiente o nos fijamos en aquello que podemos debatir. Supuesto este querer escuchar, el receptor tiene que colocarse en "sintonía de onda"; de lo contrario existirá interferencia. En lo referente al lenguaje, esto significa que realmente entendamos lo que el otro está diciendo. No se trata tanto de que el otro me hable un lenguaje extranjero, si no un lenguaje constituido, realmente extraño para mí por que le doy un significado diferente. La palabra es la misma y comúnmente empleada para los dos, pero en cada uno de nosotros posee un significado distinto.

Realmente el problema de la sintonía se debe colocar en la doble fase cognoscitiva emotiva: Desde el punto de vista cognoscitivo son los modelos internos los que determinarán el significado último que daremos a la palabra. Modelos son aquellos significados clave que aplicamos como punto de referencia y de interpretación a las palabras básicas de nuestro lenguaje. Si queremos dialogar en profundidad, nos tenemos que poner de acuerdo en cuanto al significado que

cada uno da a esos modelos, no solo desde el punto de vista ideológico sino también desde el enfoque de la categoría de valores.

EL segundo determinante es el emotivo: La tonalidad emotiva aumenta o disminuye la resonancia de las palabras. No "tragarse" a una persona hará que me fije, casi exclusivamente, en las señales negativas de su lenguaje, la demasiada sinfonía positiva también puede exagerar el significado del lenguaje.

3. EL MENSAJE

La comunicación se mueve al nivel del mensaje. Comunicar que dos más dos son cuatro es comunicar una verdad teórica que no afecta los niveles de la personalidad. El mensaje siempre será una manifestación de mi persona como dispuesta a ayudar al otro. Exige un cambio tanto en el que lo da como en el que lo recibe. En el que lo emite exige la manifestación de que se pone a disposición del otro. Al que lo recibe le pide el compromiso de creer en el mensaje. No es cierto que se evita la comunicación interpersonal, por que consciente o inconscientemente se intuye que supone cambios personales y continuos? lo verdadero es que el que se comunica se compromete y tiene que seguir necesariamente una línea de sinceridad.

Habrá que anotar que el mensaje podrá ser deformado, o aún anulado por el MEDIO AMBIENTE. Las tempestades eléctricas o las montañas pueden deformar o bloquear totalmente las ondas hertzianas. Por eso, al hablar de medio ambiente, habrá que tratar de las "interferencias" y de los "bloqueos".

1) A veces el medio ambiente interfiere las comunicaciones. No hablamos, Hablo de la interferencia normal en cuanto al medio ambiente es el canal necesario de la comunicación: La lengua, las costumbres, la tradición, la educación, la historia... condicionan toda la comunicación humana. Tratamos aquí de interferencias

anormales deformantes. Ambientes de miedo, de susceptibilidad, emocionales... interfieren las comunicaciones de los individuos que viven en ellos. Independientemente de su propia voluntad.

2) Los bloqueos significan algo más fuerte que la propia interferencia. La interferencia deforma. El bloqueo simplemente no deja pasar la comunicación. Entre estos bloqueos están principalmente los prejuicios culturales y raciales, que ya a priori matan toda posibilidad de diálogo. Entre esos prejuicios se encuentran cierto tipo de estructuras que presuponen que aquella es la única manera de vivir un modelo humano o cultural.

TALLERES PARTICIPATIVOS

1- La ventana de Johari

Un modelo gráfico del conocimiento de las relaciones interpersonales.

La ventana de Johari trata de ilustrar las relaciones entre el YO y los demás en términos de conciencia. Tal vez el esquema que nos presenta Joe Luft y Harry Ingham nos pueda servir para adquirir una idea más clara de muchos de nuestros comportamientos, y aportarnos alguna solución para afrontar nuestras dificultades en las relaciones interpersonales; y hacer de nuestra participación social en la comunidad una expansión realizadora para nosotros y para los que nos rodean.

VENTANA DE JOHARI

	Lo conocido por el YO	Lo desconocido por el YO
Lo desconocido por otros	AREA LIBRE I	AREA CIEGA II
Lo desconocido Por otros	AREA OCULTA III	AREA OSCURA IV

Explicación del esquema:

1). **AREA LIBRE:** el espacio superior izquierdo es el único definido, claro y libre. Aquí se encuentran las experiencias conocidas por uno mismo y por los que nos rodean, por ejemplo, mi modo de trabajo en cualquier actividad que desempeñe, mi modo habitual de comportarme, etc. Esta área libre facilita una comunicación libre y espontánea.

2). **AREA CIEGA:** en la parte superior derecha hay un área llamada "ciega". Está representada en ella una parte que es desconocida por nosotros mismos, pero que es manifiesta a los demás. Es lo que nuestros amigos saben de nosotros, pero no nos lo dicen. Otros tienen impresiones de nosotros, pero no se sienten libres para compartirlas. Solamente recibimos de las personas que nos rodean consejos y sugerencias que son cuidadosamente seleccionados.

3). **AREA OCULTA:** el espacio inferior izquierdo, o sea, el área escondida para los demás y no para el propio YO, es donde se encuentra mucho de lo que conocemos de nosotros mismos y que mantenemos oculto a los demás. Estas experiencias o sentimientos nos las guardamos para nosotros mismos y nos resistimos a hablar sobre ellas. Son nuestros secretos.

4). AREA OSCURA: el área de la parte inferior derecha es la que representa factores de la personalidad, de los cuales no somos conscientes y que las personas que tienen relación con nosotros tampoco conocen. Es el área de nuestras motivaciones inconscientes. Se requerirá sicoterapia profunda para descubrir estos temores y urgencias que a veces son poderosas e irracionales.

Lo que la ventana de Johari trata de explicar es cómo estas diferencias en las áreas de nuestra personalidad han de tratar de comportarse para mejorar las relaciones interpersonales, a través del propio conocimiento y del conocimiento de los demás, en la siguiente forma:

Las líneas entrecortadas demuestran la situación al empezar el proceso de relacionamiento en orden a la ampliación del área libre que, a medida que se va ampliando gracias a una mayor comunicación, hace que las demás áreas vayan disminuyendo en su propio campo. Y el ideal está en que esa área libre vaya precisamente ampliando su radio de acción de modo que quede reducido al mínimo el campo de lo ignorado, tanto de los otros como de nosotros mismos.

PRINCIPIOS SOBRE CAMBIOS

- a). Un cambio en cualquier cuadro afectará a todos los demás cuadros.
- b). Se gasta energía al esconder, negar u ocultar una conducta que se encuentra involucrada en una acción recíproca.
- c). La amenaza tiende a reducir el conocimiento y la confianza mutua tiende a aumentarlo.
- d). El forzar a un individuo a hacerse consciente de ciertas cosas no es deseable y generalmente no es efectivo.

e). Un aprendizaje interpersonal llevará a la ampliación del área libre y a la reducción de las otras.

f). La ampliación de esta área libre facilitará el trabajo con los demás. Esto significa que muchos más de los recursos y habilidades de los miembros pueden ser utilizados para el bien del grupo.

g). Mientras más pequeño es el cuadro del área libre la comunicación es más pobre.

h). Existe una curiosidad especial sobre el área oscura o desconocida, pero esta está restringida por costumbres, formación social, temores diversos, etc.

APLICACIÓN

En la vida de los grupos no faltarán ocasiones en que la comunicación favorezca el intercambio entre personas sobre elementos de las distintas áreas, con lo cual crecerá el área libre de cada uno de los miembros.

LAS GRANDES BARRERAS DEL DIALOGO

BARRERAS	ACTITUD NEGATIVA	ACTITUD CONSTRUCTIVA
DISCREPANCIAS DIFERENCIAS	Recibir secamente la contradicción. No apreciar la opinión contraria. Contrarrestarla sin indulgencia.	Usted ve "normal" que haya gente distinta de usted. Que piense de otra manera. Usted "acepta" el hecho de las diferencias.
PREJUICIOS	Divertirse, hiriendo los prejuicios de los demás.	Usted adopta una actitud imparcial, comprensiva, abierta.
EGOCENTRISMO	Querer imponerse en todo momento. Intervenir a todas horas con el YO.	Estar al servicio de los demás; usted se esfuma, si es necesario, delante del grupo.
	Rehusar entrar en el razonamiento expuesto, si eso	Entrar con buena voluntad en el pensamiento del otro, aunque

RESISTENCIA AL CAMBIO	implica un cambio en las costumbres propias.	eso implique molestia y ofenda, si se juzga que el otro tiene razón.
REFUTACION	Descubrir en seguida las fallas de la argumentación y aprovechar para arremeter contra todo, sin compasión alguna.	Usted hace, en primer lugar, un esfuerzo por comprender al otro en su totalidad, con sus defectos y cualidades. Solo después piensa en rectificarlo.
TIEMPO DE ESCUCHA	OIR, sin escuchar. Fijándose más bien en los tics, nerviosos, en las repeticiones, en detalles sin importancia.	Aprovechar al máximo el tiempo de escucha, inteligentemente, sosegadamente. Como persona adulta. Usted es receptivo. Medita lo que va oyendo.

En cuanto el mejoramiento de relaciones humanas, la primera parte se desarrollará necesariamente con énfasis a la COMUNICACIÓN, ya que sin ella todos los demás pasos serían inoperantes fallando en la base. Es necesario recordar que antes de cualquier charla o taller es necesario hacer una introducción motivadora.

Se expone a continuación otra técnica de comunicación que se desarrollará conforme a las capacidades y exigencias del grupo.

TALLERES PARTICIPATIVOS

“DENTRO Y FUERA”

PRESENTACIÓN

Finalidad

- ◆ Comenzar la integración del grupo partiendo de algo fundamental: conocerse unos a otros, iniciando la relación interpersonal.

- ◆ Romper el hielo del principio y evitar tensiones.

- ◆ Hacer ver que ninguno de los integrantes del grupo ha de pasar inadvertido.

- ◆ Dar una primera idea de los valores personales y de la finalidad que cada uno tuvo al asistir al curso.

Cómo hacer la presentación

a). Motivación

El trabajo que vamos a realizar exige que nos sintamos cómodos y a gusto para aprovechar bien el tiempo. Esto conlleva el saber quiénes somos, a fin de poder ayudar en una empresa común. No podemos llegar a un conocimiento grupal, si no es partiendo de los individuos. Esto se puede conseguir de varias maneras. Comencemos por presentarlos. (A continuación se les expone la técnica o técnicas que se van a emplear, evitando, sobre todo en un principio, usar la palabra "técnicas" en exceso, para no dar la fría impresión de un laboratorio).

b). Presentación por BINAS

- ✓ Cada persona habla durante unos cinco minutos con el compañero más cercano, para luego presentarse el uno al otro ante el grupo.

- ✓ Es aconsejable que se busquen las personas que menos se conocen, aunque al principio conviene dejar mucha libertad.

Se juntan dos Binas (las más cercanas o las que menos se conozcan) para hablar durante un cuarto de hora aproximadamente, presentándose luego como mejor les parezca al grupo general.

Nuevamente se hace la evaluación. y si el grupo muestra necesidad de seguir profundizando, se puede continuar con las siguientes técnicas de presentación, aunque para no hacer este primer trabajo demasiado largo y pesado, se puede aplicar solamente alguna, teniendo en cuenta que todo el proceso que sigue ha de llevar al grupo a un mayor conocimiento mutuo.

GRUPOS CONOCIDOS

Cuando las personas se conocen y se resisten a presentarse, se les puede simplemente insinuar que se reúnan en grupos de a cuatro, pidiéndoles luego que se presenten para ver si realmente se conocen. La evaluación ayudará a comprender si realmente vale la pena seguir ahondando en el conocimiento mutuo o no.

EVALUACIÓN

Ha de ser vivencial, evitando toda racionalización. Consiste en decir sencillamente al grupo cómo se sintieron al actuar y cómo sienten ahora. Conviene que los asesores se limiten a resumir reflejar lo que se va diciendo y lo que ellos advirtieron en la presentación. Deben reunirse aparte para ver si se consiguió el fin buscado y evaluar las dificultades surgidas.

Dificultades que pueden presentarse

- ✓ Resistencia por creer que ya se conocen.
- ✓ Fastidio por parecerles un juego infantil.
- ✓ Timidez y nerviosismo.
- ✓ Cansancio y aburrimiento.

Cómo evitarlas

Los asesores deben dar desde un comienzo señales de seguridad y dominio, manifestar interés por lo que hacen y dicen las personas y los grupos, y reflejar en la evaluación las actuaciones positivas y negativas del grupo.

Tiempo

Debe ser el primer acto del Curso de Relaciones Humanas. Es aconsejable que se realice, a poder ser, la tarde de llegada, al menos en una forma muy general.

Conviene que la presentación termine con la formación de diversos equipos que deberán funcionar durante el curso. Es un modo de continuar la presentación, mediante la inscripción voluntaria de las personas en el equipo que crean más conveniente, conforme a sus cualidades y deseos de colaborar. Los equipos que se formen pueden ser los siguientes: de reflexión, de servicio, de bienestar, de la alegría, de liturgia, de deportes y otros que surgirán según las exigencias del mismo grupo.

Después de un receso, se pueden organizar ejercicios suaves de comunicación con carácter recreativo (algunos pueden verse más adelante entre los "VIVENCIALES", con el fin de eliminar barreras que impiden la comunicación. Con personas adultas esto suele ser difícil y hay que procurar que lo acepten no como un simple juego, sino con la finalidad que aparecerá en la evaluación, que nunca debe faltar ni en estos juegos. De lo contrario, sería preferible no practicarlos.

APLICACIÓN DE LA NEUROLINGÜÍSTICA

La colocación de este apéndice en la capacitación para el fortalecimiento organizacional, lo realizo considerando que se posee bases científicas en su marco

teórico y que puede ser adquirida por las asociadas y beneficiadas en la programación neurolingüística.

A mediados de los años setenta, Richard Bandler (informático y estudiante de psicología) y John Grinder (lingüista), se pusieron en la tarea de estudiar el éxito de las personas, el por qué algunos según el paradigma hacen con estrella y otros hacen estrellados. El resultado de sus investigaciones es la nueva ciencia conocida hoy mundialmente como la Programación Neurolingüística o P.N.L..

La P.N.L se ha definido como la ciencia de la excelencia personal, o mejor, la ciencia de las opciones. Llegando a la conclusión que nuestro cerebro es la computadora más perfecta jamás diseñada, tanto así que no sabemos su potencial real y lo peor de todo es que nos lo dieron sin manual del usuario y su funcionamiento no es amigable.

La P.N.L busca desde sus inicios mejorar los canales de comunicación del ser humano y reprogramar nuestro propio cerebro de programas que nos han hecho desde su infancia tales como: usted no puede, eso es difícil, sólo tal o cual persona puede hacer eso. Así mismo, de niños algunos nos dijeron (programaron) que éramos buenos para las ciencias o que sería un excelente cura o profesora, artesana etc. Y como por magia todo se facilitó para ser aquello que nos programaron; piense si esto es verdad, incluso si la programación fue negativa.

La P.N.L es un modelo poderoso de comunicación que nos permite optimizar nuestros recursos, conseguir objetivos, desarrollar habilidades, descubrir opciones y generar nuevos pensamientos y actuaciones. En la actualidad es una de las herramientas de desarrollo personal y sus aplicaciones incluyen educación, salud, negociaciones, ventas, motivación, creatividad y cambio personal.

Presupuestos básicos de la programación Neurolingüística

- 1- El mapa no es el territorio.
- 2- Toda experiencia tiene una estructura.
- 3- Si una persona puede hacer algo, cualquier otra puede hacerlo.
- 4- Mente y cuerpo son parte de un mismo sistema.
- 5- Las personas están dotadas de los recursos que necesitan.
- 6- No puedes no comunicarte.
- 7- El significado de la comunicación es la respuesta que obtienes.
- 8- Bajo todo comportamiento subyace una intención positiva.
- 9- Las personas se deciden siempre por la mejor opción disponible.
- 10- Si lo que haces no funciona, haz otra cosa. Haz cualquier otra cosa.

Creencias que nos capacitan para emplear a fondo nuestros recursos:

- 1- Todo para mi bien.
- 2- Aun perdiendo se sigue ganando
- 3- Yo soy el responsable de mi mundo
- 4- La buena suerte se busca, se llama
- 5- El trabajo es una bendición, es ser una diversión una posibilidad de...
- 6- El éxito duradero se logra con una entrega personal absoluta.
- 7- Nuestros mayores recursos son los seres humanos.

En cuanto a Desarrollo Personal, se realizaron talleres conjuntos a la capacitación de visión estatutaria y reglamentos internos; conforme aparezcan temas que deban ser abajos para mejorar a las señoras como integrantes de la asociación y será una invitación a reflexionar sobre cada historia personal, a crecer conjuntamente desde

los conflictos, las contradicciones, las alegrías y satisfacciones; se trabajará con base en la temática y metodología de ARTESANIAS DE LA VIDA.

CAPACITADORA:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Colombia Chingal Garcia', with a large, sweeping flourish extending to the right.

COLOMBIA CHINGAL GARCIA

COORDINADORA: COLOMBIA CHINGAL DEPARTAMENTO: NARIÑO MUNICIPIO: PUIPALES TIPO DE CAPACITACION:		OFICIO: Taller Básico de Joyería con énfasis en cadenería. DURACIÓN: 1 mes, 1º a 30 de julio	
OBJETIVOS: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Coordinar el desarrollo del Taller. ➤ Presentación oficial del Programa Nacional de Joyería 			
FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
16 – 21 de junio/03	Visitar al señor Alcalde del Municipio. Visitar al señor Rector del Instituto José María Hernández.	Compromiso de cumplir en su totalidad con la adecuación del Taller (pisos). Se hace el compromiso con la Junta de Padres de Familia de colaborar para la colocación de los mismos por ser una inversión en bien de los estudiantes y del mismo colegio.	Se realizó la solicitud de crédito con el Almacén Distribuidor de la cerámica para los pisos. La adecuación de los pisos se efectuará después de terminado este Taller de Capacitación.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
24 – 28 de junio/03	Firma de compromisos tripartita Alcalde Municipal, Doctor Miguel Benavides, Subgerente Financiero de Artesanías de Colombia S.A., Doctor Ernesto Benavides y Rector del Instituto Agrícola José María Hernández, Licenciado Humberto Cepeda.	Firma del Convenio.	Se adjunta a este informe.
1 – 2 – 3 de julio/03	<p>Recibimiento a participantes del Taller en las dos jornadas.</p> <p>Presentación del Programa Nacional de Joyería.</p> <p>Presentación de Entidades Cofinanciadoras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivos. - Metas. - Localización del trabajo objeto del proyecto. - Areas de intervención. - Espacios de actuación. - Explicación de normas de convivencia en este mes. - Conocimiento del Taller de Joyería Básica con énfasis en cadenería. 	<p>Conocimiento del Taller y entre ellos.</p> <p>Ubicación y conocimiento del Programa.</p> <p>Recordar sucesos del Municipio de Pupiales como zona arqueológica.</p> <p>Participación en aspectos positivos que se comprometen a observar durante el tiempo de desarrollo del Taller.</p>	<p>El escepticismo es notorio por las veces que han asistido y no ha sido posible la capacitación.</p> <p>Se hace la respectiva explicación que es entendida por los asistentes.</p>

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
1 - 2 - 3 de julio/03	<p>Historia de la joyería.</p> <p>Técnicas de la joyería.</p> <p>Herramientas de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Puesto de trabajo del joyero. - Herramientas individuales. <p>NOTA: el 3 de julio en la jornada de la tarde el maestro inicia actividades de:</p> <p>Conocimiento del Taller</p> <p>Historia de la Joyería.</p> <p>Manejo y uso de las herramientas individuales y colectivas.</p> <p>Desarrollo de la capacitación.</p>	<p>La motivación es alta y muy positiva de todos los participantes por la novedad de los temas.</p> <p>La disponibilidad el maestro en la transmisión del conocimiento ha permitido la adquisición de aprendizaje en forma excelente.</p> <p>Los 2 o 3 alumnos que abandonaron el Taller fueron inmediatamente remplazados por otros interesados y con disponibilidad de tiempo y deseo de aprender.</p>	<p>Respuesta positiva de los asistentes.</p> <p>La puntualidad del maestro hace que los estudiantes sean cumplidos.</p> <p>Muestra gran habilidad y destreza para este delicado trabajo.</p> <p>El horario de trabajo es de 8:00 a 12:00 m. en la jornada de la mañana y de 2:00 a 6:00 p.m. en la jornada de la tarde de lunes a viernes.</p> <p>Se hace indispensable la consecución de pinzas para la unión de eslabones en cada puesto de trabajo.</p>

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
3, 7 Y 25 de julio/03	<p><u>Elaboración de cadenería:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cadena de eslabones entrecruzados, estilo cordón. ✓ Cadena estilo lazo, doble engarce. ✓ Cadena de canutillos y eslabones ovalados. ✓ Cadena de canutillos en hilos de filigrana. ✓ Cadena de eslabones redondos y ovalados. ✓ Cadena con eslabones en forma de Con relleno de filigrana, hilo aplanado. 	<p>Perfeccionamiento en la elaboración de los eslabones y la soldadura.</p> <p>Mejoramiento en el manejo del soplete para soldar, recocer, resudar y fundir.</p> <p>En cada momento en el desarrollo del taller se adquieren conocimientos en manejo y cuidado de las herramientas utilizadas como: alicates para voltear, sujetar.</p> <p>Conocimiento y manejo de los machos o pertagos para elaborar el entorchado.</p> <p>Uso de la cegueta, cuidado, armado y corte de eslabones.</p>	<p>Con la presencia del maestro como instructor en mesa de trabajo, se hacen las indicaciones precisas, oportunas de la toma del alicate punta redonda para la elaboración perfecta de los eslabones redondos y ovalados.</p> <p>Los estudiantes con el paso de los días adquieren mayor destreza en el manejo del soplete.</p>

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
25, 26 y 27 de julio/03	Elaboración de broches: - Fundición. - Laminado Elaboración de broches: - Redondos - Planos	Conocimiento de la técnica de la chapa y de las herramientas como el martillo para cincelar de cabeza redonda. El embutidor de cabeza de bola. La embutidora para embutir casquillas (formas cóncavas en chapa).	Este procedimiento fue realizado por los estudiantes que hicieron la cadena de eslabones entrecruzados.
28 y 29 ½ día de julio/03	Pulido Lijado Brillo (Técnica de la bomba) Uso del pulidor Jabonado y gratado	<ul style="list-style-type: none"> - Por la premura del tiempo se utilizó el método rápido de brillo, "Bomba". Lo realizó en forma exclusiva el instructor. - Se conoció el manejo y uso del pulidor, motor, ejes, los cepillos, felpas y los abrasivos, utilizados en plata. - Por último paso en la elaboración de las piezas se realiza el jabonado con jab para quitar la suciedad y grasa de las piezas. - Gratar el proceso de acabado de brillo a las piezas sacadas del blanqueamiento, disolución de agua y ácido sulfúrico empleada para blanquear los metales. La grata como herramienta de joyería es un cepillo compuesto de hilos de latón. Sirve para limpiar las piezas. Los acabados con este cepillo suele ser más bastos que los conseguidos en el pulidor. 	El proceso de brillo no fue aprendido por los estudiantes, porque la mezcla fue elaborada en su totalidad por el maestro y se realizó en la mañana. Sería bueno saber si el uso de cianuro y --- están contraindicados para la obtención de la licencia Icontec para exportar.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	OBSERVACIONES
29 de julio/03	Montaje de la exposición.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimiento de normas mínimas a observar dentro de la sala de exposición. ✓ Recolección en calidad de préstamo de cerámica precolombina del Municipio de Pupiales. ✓ Ubicación de joyas en vasijas, ollas y piedras de la zona (infielos del Municipio de Pupiales). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las piezas cerámicas en las que se colocarán las joyas elaboradas son auténticas, aunque corresponden a piezas valiosas. ✓ Adjunto video de la exposición. ✓ Fotografías de trabajo en el taller.

ASESOR:	COLOMBIA CHINGAL	OFICIO:	Joyería
DEPARTAMENTO:	Nariño	DURACIÓN:	
MUNICIPIO/LOCALIDAD:	Pupiales	FECHAS DE REALIZACIÓN:	6, 9, 13, 16, 20, 23, 27, 30 de agosto. 6, 10, 13 de septiembre de 2003.
GRUPOS:	Conformación y Fortalecimiento Organizacional		

OBJETIVO: formar integralmente a los artesanos joyeros, buscando desarrollar la capacitación empresarial y contribuir a la creación de procesos sostenibles de crecimiento social, cultural y de rentabilidad económica que hagan posible la solvencia y el bienestar del artesano joyero.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	RESULTADOS
6 de agosto/2003	➤ Reunión con los participantes.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Motivación de los participantes diálogo sobre resultados en el taller del mes de julio y expectativas futuras. ➤ Compromiso de invitar a otro amigo capacitado en joyería a integrarse en la capacitación. 	<p>Los asistentes están deseosos de: Tener su diploma.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Que se continúe con las capacitaciones en joyería. ➤ Que puedan elaborar joyas propias. ➤ Adquirir en calidad de compra la primera cadena elaborada por ellos. ➤ Que se les permita trabajar en el taller haciendo cadenas.
9 de agosto/2003	➤ Conocimiento de experiencias en procesos organizativos exitosos.	➤ Reconocimiento de la importancia de asociarse, de incrementar los valores humanos, de amar el trabajo como medio de mejoramiento en la calidad de vida de las personas.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los vídeos editados por Artesanías de Colombia, permiten visualizar, compartir y valorar las experiencias exitosas de otros artesanos de nuestro Departamento que muchas habían escuchado, pero no lo conocen. ➤ Se trabaja en cada sesión 1 o 2 temas desarrollados en el video de la Excelencia de Miguel Angel Cornejo, con la certeza que servirá para procurar ser cada día un mejor ser humano.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	RESULTADOS
13 de agosto/2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacitación y legalización de la organización. - Empresas Asociativas. - Qué son? - Importancia de asociarse. - Forma jurídica. - Misión de la Empresa Asociativa. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento de qué es una Empresa y concientización de pensar en adoptar para la creación de la nueva organización la forma legal que más convenga. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se observa que empiezan a pensar en algo que será responsabilidad de cada uno de los participantes. ➤ Son muy puntuales en el cumplimiento de la hora fijada para la capacitación a pesar del frío. ➤ Se observa que empiezan a fortalecerse los lazos de amistad, generalmente llegan 2 o 3 compañeros juntos, deduciendo que compartieron el trayecto.
16 de agosto/2003 20 de agosto/2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Objetivos empresariales ➤ Areas funcionales de la Empresa Asociativa: <ul style="list-style-type: none"> - Administración. - Finanzas - Producción - Mercadeo - Educación ➤ Clases de Empresas Asociativas: <ul style="list-style-type: none"> - De Economía Solidaria - Las organizaciones no gubernamentales 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mediante talleres compartidos, se inicia estudio del material preparado y se logra mayor conocimiento, apropiación y dominio del tema. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Esta metodología ha permitido que estén más activos y que sean ellos mismos quienes expliquen y aprendan los temas y sobre todo que sean capaces de opinar sobre lo que piensan.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	RESULTADOS
23 de agosto/2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Clases de Empresas Asociativas de Economía Solidaria: <ul style="list-style-type: none"> -Cooperativas. -Precooperativas. -Cooperativas de Trabajo Asociado. - Empresas Asociativas de Trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diferencias en forma clara las diferentes Empresas Asociativas de Economía Solidaria, mediante la metodología de estudio en grupo y puesta en común. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se nota que cada vez más existe mayor integración del grupo, manifiesto en los diálogos, chistes y sobre todo el hablar durante el taller (la mayoría de los asistentes son estudiantes).
27 y 30 de agosto/2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Clases de Organizaciones No Gubernamentales: <ul style="list-style-type: none"> -Asociaciones. -Fundaciones. -Corporaciones. ➤ Comparativo entre las clases de Empresas de Economía Solidaria: <ul style="list-style-type: none"> -Cooperativa. -Cooperativas de Trabajo Asociado. -Empresa Asociativa de Trabajo. -Asociación. -Fundación. -Corporaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Luego de conocer las clases de Organizaciones No Gubernamentales y hacer un comparativo de sus pro y contras se decide en forma argumentada crear en un primer momento para beneficio personal, familiar, social y regional "Una Asociación". 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Expresan con claridad sus diferentes puntos de vista para la creación de la naciente agrupación, pero aún hace falta mayor confianza en ellos mismos, son muy tímidos.

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	RESULTADOS
6 y 10 de septiembre/2003	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaboración y legalización de la Asociación. ➤ Concurso de nombre. ➤ Elaboración de estatutos que regirán la Asociación. 	<p>➤ Se ha iniciado con una lluvia de ideas para la escogencia del nombre con la respectiva justificación o el por qué, entre ellos tenemos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -GUAJOYAP Grupo de Joyas Pupialeñas. -ASOJOYAS Asociación de Joyeros Pupialeños -Asociación Artesanos de Joyas -Joyeros Arte y Belleza. -Joyeros Creatividad y Diseño. -Asociación "El Camino del Inca" por ser Pupiales un punto especial en el camino del Inca. -Joyeros en Acción. -Asociación Perlas del Arte. -Asociación Imaginación sin Límite -Asociación Sueños Eternos. -Asociación Manualidades Divinas. -Asociación Arte Infinito. -Asociación Artejoyas Precolombinas. -Asociación ASPUARTES -Asociación Joyas y Joyeros 	<p>➤ Como se puede observar la escogencia del nombre es y sigue siendo un tema ameno; pero al que los asistentes le han dado gran importancia considerando que es la imagen corporativa que mañana puede abrir espacios de comercialización y posicionamiento de productos.</p> <p>Aún no está definido el nombre de la Asociación, se ha iniciado una tarea investigativa para conocer palabras bonitas y significantes en la lengua que poseían nuestros antepasados indígenas Papialpas.</p>

FECHA	ACTIVIDADES	LOGROS ESPERADOS	RESULTADOS
6 y 10 de septiembre/2003		<p>-“Asociación AIMARA”, AIMARA, significa en lengua quechua mente de luz.</p> <p>-“Asociación YAJUMA” YAJUMA en lengua quechua significa indios orfebres.</p> <p>-“Asociación YAJUMA AIMARA”</p> <p>➤ La elaboración de cada uno de los capítulos (hasta el momento hay elaborados cuatro capítulos), de los estatutos que regirán la Asociación, ha permitido la reflexión, el análisis, las preguntas y mucho aporte de los integrantes.</p>	<p>➤ Crear sentido de pertenencia en la Asociación.</p> <p>➤ Se observa mayor entrega y preocupación para lograr metas que hagan crecer a la Asociación.</p>

NOTA: El proceso continuará hasta:

- 1). Legalizar a la Asociación ante la Cámara de Comercio de Ipiales.
- 2). Firmar un Convenio de la Asociación con Artesanías de Colombia, el Colegio y el Municipio para la puesta en producción del Taller.

BIBLIOGRAFÍA

VELA, Jesús Andres. Técnicas y Práctica de las Relaciones Humanas. 5ª edición. Instituto Latinoamericano de Juventud. Bogotá.

El Cuerpo Habitado Zona Dos. Programa Desarrollo de Familias con Jefatura Femenina.

ROSERO BURBANO, William Luis. Conferencia. Seminario - Taller "Reencuentro con la Vida" un espacio para crecer.