

**PROYECTO PILOTO DE VIVIENDA Y GENERACION DE INGRESOS Y  
EMPLEO PARA COMUNIDADES DE BASE AFECTADAS POR DESASTRES  
NATURALES**

**INFORME FASE 4**

**CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS, GESTIÓN DE PROYECTOS  
PRODUCTIVOS Y DOCUMENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA**



*Fundación Carvajal*

**UNIDAD ESTRATEGICA DE VIVIENDA Y MEDIO AMBIENTE URBANO  
Santiago de Cali, 31 de octubre del 2001**

**PROYECTO PILOTO DE VIVIENDA Y GENERACION DE INGRESOS Y EMPLEO PARA COMUNIDADES DE BASE AFECTADAS POR DESASTRES NATURALES**

**INFORME FASE 4**

**TABLA DE CONTENIDO**

1. Introducción	Pag. 3
2. Objetivo de la Fase 4 o de Construcción de Viviendas, Gestión de Proyectos Productivos y Documentación de la Experiencia	Pag. 5
3. Desarrollo de la Fase 4	Pag. 6
3.1 Construcción de Viviendas	Pag. 6
3.1.1 Capacitación en autoconstrucción	Pag. 6
3.1.2 Autoconstrucción de las viviendas	Pag. 7
Plano de Cañasgordas	Pag. 10
3.1.3 Monitoreo al proceso constructivo	Pag. 11
3.1.4 Refuerzo en obra como resultado del monitoreo	Pag. 12
3.1.5 Preparación de las familias para el nuevo hábitat	Pag. 14
3.1.6 Fortalecimiento social	Pag. 16
3.1.6.1 Capacitación en habilidades parentales	Pag. 16
3.1.6.2 Capacitación en manejo ambiental	Pag. 19
3.2 Gestión de proyectos productivos	Pag. 25
3.2.1 Evaluación de los cursos de capacitación en generación de ingresos y empleo	Pag. 25
3.2.2 Criterios de selección de las empresas a apoyar	Pag. 26
3.3 Documentación de la experiencia	Pag. 27
3.3.1 Video documental	Pag. 27
Anexos	Pag. 28
Anexo No. 1 - Agenda del Seminario especializado vivienda y cooperativismo	Pag. 28
Anexo No. 2 - Formatos de monitoreo área social	Pag. 29
Anexo No. 3 - Formatos de monitoreo área técnica	Pag. 30
Anexo No. 4 - Talleres de Educación Ambiental	Pag. 31
Anexo No. 5 - Evaluación de los cursos de Generación de Ingresos y Empleo	Pag. 32
Anexo No. 6 - Fotografías	Pag. 33
Anexo No. 7 - Cartillas Cursos de Generación de Ingresos y Empleo	Pag. 34

# PROYECTO PILOTO DE VIVIENDA Y GENERACION DE INGRESOS Y EMPLEO PARA COMUNIDADES DE BASE AFECTADAS POR DESASTRES NATURALES

## INFORME FASE 4

### 1. INTRODUCCIÓN

En el desarrollo del Proyecto Cañasgordas, se ha continuado con la realización de diferentes actividades tendientes, de un lado, a completar la totalidad de familias del proyecto y de otro, a terminar las obras de urbanismo y la construcción de las viviendas. Estas actividades han sido:

- **Inscripción de familias al proyecto:** Debido a que los proyectos de vivienda en el Eje Cafetero, tuvieron tantas dificultades para completar sus cupos y que el proceso de Reconstrucción está llegando a su final, se suspendió la promoción del proyecto como se venía realizando y la inscripción de beneficiarios se ha trabajado directamente con la Universidad Nacional, ONG designada por el FOREC para definir completamente los beneficiarios que cumplen con los requisitos para recibir viviendas en los proyectos existentes para arrendatarios.
- **Complemento de la base de datos:** A medida que las familias son remitidas por la Universidad Nacional y son inscritas en el proyecto, se continúa con el registro de la ficha socio - económica, la que alimenta la base de datos de los participantes del proyecto.
- **Modificaciones al plan de trabajo:** Dado que, por un lado, algunas familias que se recibieron en Cañasgordas cumpliendo con los requisitos, fueron declaradas posteriormente con inconsistencias y sus obras debieron ser temporalmente suspendidas y por otra parte, los recursos del subsidio del Estado (Ley Quimbaya), no se desembolsan en la misma medida que se declara a las familias beneficiarias del mismo, nuestro plan de trabajo se ha modificado en varias oportunidades.

- **Gestión de desembolsos de la Ley Quimbaya:** El dinero de la Ley Quimbaya se utiliza para parte de la construcción de la vivienda. Con el fin de agilizar dichos desembolsos, se ha trabajado permanentemente con las distintas instituciones que intervienen en la definición de las familias que tienen derecho a subsidio y/o el desembolso de los mismos. Estas instituciones son: FOREC, PADCO Inc, Universidad Nacional, Unidad de Gestión de la Cámara de Comercio de Armenia, Fundación Restrepo Barco y Banco Cafetero.
- **Ejecución de los planes de desarrollo:** Con base en las necesidades identificadas en el diagnóstico participativo, se continúa con la ejecución parcial de algunos planes de desarrollo tales como la capacitación en generación de ingresos, manejo ambiental, habilidades parentales y el acompañamiento de la comunidad en su proceso de organización.
- **Organización comunitaria:** En cuanto a la organización comunitaria, se conformaron comités de vigilancia para los grupos que están construyendo y los que iniciarán próximamente la construcción. Estos grupos se han unido y han conformado un comité central con el objetivo de tratar no solo lo relativo a la vigilancia, sino que sus expectativas están encaminadas a evaluar en términos generales el proceso constructivo, plantear soluciones a posibles dificultades que surgen en obra y elaborar un proyecto para conseguir recursos para la construcción de un Jardín Infantil para la Urbanización. Además, se puso en marcha un programa de salud ocupacional para los beneficiarios participantes en el proyecto y los oficiales de obra. Dentro de este programa se han realizado algunas actividades como una Jornada de Vacunación contra el Tétano, con el apoyo de la Secretaria de Salud Municipal y se gestionó ante la Cruz Roja del Quindío, el préstamo de 100 cascos de construcción para los ayudantes de las familias.
- **Procesos de capacitación:** Se continuó con el desarrollo de los módulos de la capacitación en Autoconstrucción y en Generación de Ingresos y Empleo y Fortalecimiento Social, tanto con las familias que ingresaron recientemente al proyecto, como con las inscritas con anterioridad, que están construyendo actualmente.
- **Cooperativas abiertas de vivienda:** El evento con las cooperativas abiertas de vivienda, organizado por Ascoop, está programado para realizarse el 26,

27 y 28 de noviembre en la ciudad de Cartagena de Indias. El proyecto financiará una parte de los costos de este evento teniendo en cuenta líderes cooperativos del Eje Cafetero. (Ver anexo No. 1)

- **Construcción de las obras de urbanismo:** Las obras de urbanismo en general están avanzadas en un 90% y se espera terminarlas en diciembre.
  - **Sistema de Alcantarillado:** El alcantarillado está localizado en el eje de las vías peatonales, la tubería utilizada fue tecnología NOVAFORT, que es estructural y tiene muy buenas garantías en cuanto al tiempo de duración que es de 50 años; las fugas son del 3% y se requieren menores diámetros por su textura interior. Actualmente tiene un avance del 99%.
  - **Sistema de acueducto:** Se están utilizando tubería de PVC de PAVCO. Actualmente se terminaron las redes y están en la fase de prueba. Se iniciaron las acometidas domiciliarías. El avance a la fecha es 95%.
  - **Sistema pluvial:** Debido a las condiciones topográficas del terreno y las climatológicas de la región, se construyó un sistema pluvial que recoge las aguas superficiales por los andenes y las entrega a una canal en el borde de la pendiente de la ladera, para entregar gradualmente a la Quebrada Pinares, en dos puntos. El avance actual es de 80%.
  - **Redes eléctricas:** Se utilizó un novedoso sistema anti - fraude, para la construcción de las redes de media y baja tensión, que permiten un medio ambiente visual muy limpio en Cañasgordas. El 100% de las redes eléctricas fueron terminadas y entregadas a la Empresa de Energía del Quindío, EDEQ.
  - **Construcción de andenes:** Actualmente se está iniciando la construcción de los andenes de la urbanización.

## **2. OBJETIVO DE LA FASE 4 O DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS, GESTIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DOCUMENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA**

Recuperar la experiencia del proyecto piloto de vivienda y generación de ingresos y empleo, a partir de las lecciones aprendidas, la reflexión de los procesos e identificación de fortalezas y debilidades, para su futura divulgación y/o réplica con otras comunidades que hayan vivido un desastre natural.

### 3. DESARROLLO DE LA FASE 4

#### 3.1 CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

La Fase 4 o Fase de construcción de las viviendas, gestión de proyectos productivos y documentación de la experiencia, se ha realizado paralelamente con la construcción de las obras de urbanismo del Proyecto Cañasgordas y con la decisión del FOREC de dar prelación a los proyectos con donaciones internacionales. En este sentido, el FOREC apoyado en la Universidad Nacional, resolvió varias de las inconsistencias que presentaban algunas familias interesadas o inscritas en el proyecto y orientó hacia Cañasgordas a todas las familias que iban solucionando su problema y/o no tenían proyecto definido. De esa manera, la cantidad de familias inscritas aumentó a 226, es decir el 90% del total del proyecto. El 10% restante, se adjudicará a familias afectadas por el terremoto, con recursos de otras fuentes como el Estado o la Alcaldía de Armenia. La decisión sobre este punto se tomará de común acuerdo con USAID en el corto plazo.

<b>PROCESO DE INSCRIPCIÓN DE FAMILIAS EN EL PROYECTO CAÑASGORDAS</b>	
Familias que han formalizado su inscripción en Cañasgordas	204
Familias pendientes por formalización de su inscripción en Cañasgordas	22
<b>TOTAL FAMILIAS INSCRITAS POR LA UNIVERSIDAD NACIONAL A CAÑASGORDAS</b>	<b>226</b>

##### 3.1.1 CAPACITACIÓN EN AUTOCONSTRUCCIÓN

La capacitación para la autoconstrucción se realizó inicialmente para las familias que se habían inscrito en el proyecto, cumpliendo con todos los requisitos. Posteriormente, se han capacitado sólo las familias que tienen desembolso de Ley Quimbaya, para evitar que vuelva a ocurrir que familias que ya han participado en la construcción de su futura vivienda, deban suspender la construcción de su obra, mientras se soluciona una inconsistencia que en un primer momento, aparentemente no existía.

<b>PROCESO DE CAPACITACIÓN</b>	
Familias capacitadas y en construcción	124
Familias capacitadas y con la obra suspendida	2
Familias capacitadas pendiente por iniciar construcción	12
Familias en proceso de capacitación	42
<b>Total familias capacitadas o en proceso de capacitación</b>	<b>180</b>
Familias que iniciarán próximamente la capacitación	46
<b>TOTAL FAMILIAS CAPACITADAS O POR CAPACITAR</b>	<b>226</b>

### 3.1.2 AUTOCONSTRUCCIÓN DE LAS VIVIENDAS

<b>PROCESO CONSTRUCTIVO</b>		
<b>GRUPO</b>	<b>AVANCE</b>	<b>VIVIENDAS</b>
Grupo No. 1:	Viviendas en proceso de techado, instalación de aparatos sanitarios y carpintería metálica.	48
Grupo No. 2:	Viviendas en proceso de construcción de culatas, vigas de coronamiento y techado.	56
Grupo No. 3:	Viviendas en fundición de losa de cimentación.	22
Viviendas suspendidas	Viviendas iniciaron su construcción pero fueron suspendidas mientras se soluciona su inconsistencia.	2
<b>Total viviendas con construcción iniciada</b>		<b>126</b>
Viviendas por iniciar construcción		100
<b>TOTAL VIVIENDAS A CONSTRUIR</b>		<b>226</b>

La construcción de las viviendas por el sistema de autoconstrucción dirigida, inició el pasado 3 de septiembre con el Grupo No. 1, de 48 viviendas, correspondientes a las manzanas 1, 2 y 3; el 10 de septiembre inició el Grupo No. 2, de 56 viviendas, correspondientes a las manzanas 4, 5 y 6 y por último, el 16 de octubre, empezó el Grupo No. 3 de 22 viviendas de las manzanas 7 y 8. (Ver plano adjunto).

Como se puede observar, hubo un atraso de un mes en el inicio del Grupo No. 3, debido a la demora en los desembolsos de los recursos de Ley Quimbaya, para estas familias. Esta situación ha afectado de manera significativa el proyecto principalmente en su aspecto económico: Los materiales han variado sus precios; algunas normas tributarias recién aprobadas han cobijado el proyecto; los costos indirectos siguen causándose día a día y la institución, en un modelo tan ágil como es este, no puede permitirse el lujo de permanecer tanto tiempo en un proyecto.

A pesar de esto, ha habido resultados económicos importantes porque las viviendas se están construyendo tal como se acordó con las familias desde hace más de un año; las obras de urbanismo más allá de cumplir unas normas municipales han aportado conceptos nuevos a la ciudad y la calidad ha estado presente en cada una de estas obras.

Técnicamente se ha respondido a las exigencias de un medio que acabó de vivir por un terremoto. Las viviendas son sólidas, seguras, construidas con calidad. La construcción del cerramiento de la vivienda por encima incluso de la construcción de mayor área habitable y los muros independientes para cada casa, le ha proporcionado a las familias desde la misma construcción, un gran sentido de pertenencia por su vivienda, seguridad, privacidad e independencia; la construcción de una estructura que va a resistir dos pisos, cuando se haga el futuro desarrollo; el tamaño del lote 37% mayor al mínimo permitido en Armenia y el uso de los materiales más comunes son valores de la vivienda que hasta ahora se han venido a apreciar, porque a pesar de ellos, el precio final de la vivienda no ha variado considerablemente.

La participación de las familias ha sido fundamental en el desarrollo de Cañasgordas. A pesar de haber permanecido durante casi tres años en alojamientos temporales, en los que se les solucionaban las necesidades básicas, como alimentación, servicios de salud, educación, recreación, etc., esta

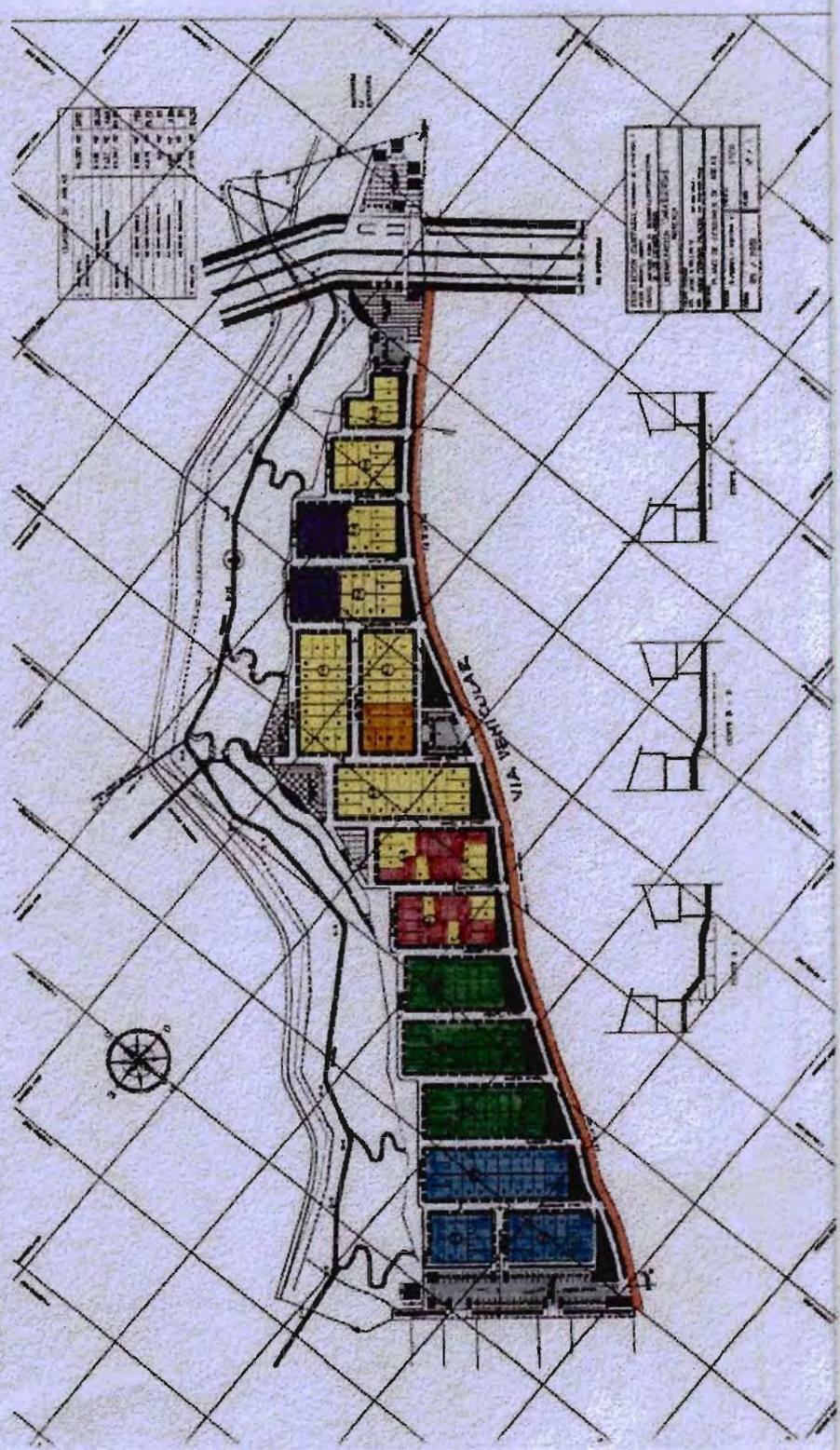
comunidad ha respondido al proceso participando activamente en la construcción de las viviendas. En este proyecto podemos decir que casi el 100% de las familias están construyendo ellas mismas sus viviendas. La motivación para la participación se ha sostenido, por encima incluso del tiempo, ya que muchas de ellas llevan más de un año inscritas en el proyecto y sólo iniciaron la construcción hace dos meses. Las manifestaciones de satisfacción y principalmente de haber alcanzado un sueño, son frecuentes en esta comunidad.

Proyectos de reconstrucción como este, para los que se ha adaptado la metodología de la Autoconstrucción Dirigida, permite a los damnificados salir de su situación de indefensión, incapacidad e inseguridad y empezar una etapa diferente de la vida, con otras perspectivas, con una mirada de los demás y de sí mismos más positiva, con futuro.

Para el desarrollo actual de Cañasgordas, de común acuerdo con PADCO Inc y USAID, se determinó construir solamente las 226 viviendas para las familias que tienen recursos de Ley Quimbaya. Los 24 lotes restantes serán objeto de otro proyecto de vivienda. De esa manera, las 56 familias que están capacitadas o terminando su capacitación, estarán iniciando la construcción en noviembre del 2001 y terminando en enero del 2002. Las 46 familias restantes, estarán empezando su capacitación a mediados de noviembre, para terminar las viviendas igualmente en enero. Vale anotar que la capacitación de las 226 familias (tanto en autoconstrucción como todas las demás programadas), quedará completamente terminada en el año 2001 e igualmente los recursos de USAID, para la construcción de las obras de urbanismo y las viviendas, estarán completamente invertidos en noviembre. Los recursos de Ley Quimbaya, serán los que se sigan invirtiendo en diciembre y enero.

- GRUPO NO. 1 (40 VIVIENDAS) EN CONSTRUCCIÓN
- GRUPO No. 2 (56 VIVIENDAS) EN CONSTRUCCIÓN
- GRUPO No. 3 (22 VIVIENDAS) EN CONSTRUCCIÓN
- 100 VIVIENDAS PRÓXIMAS A CONSTRUIR
- 8 LOTES PARA CONSTRUCCIÓN DE LA CASA DE LA JUSTICIA
- 16 LOTES PARA CONSTRUCCIÓN POLITECNICO
- PARRQUEADEBI

PROYECTO CAÑASGORDAS 31 OCTUBRE /2001



### 3.1.3 MONITOREO AL PROCESO CONSTRUCTIVO

Con el ánimo de dar seguimiento al proyecto, se planteó el monitoreo como un proceso integrado que apoya la dinámica del proceso de autoconstrucción. Así, se partió de identificar cual es la información básica que se requiere, para no tener exceso de datos irrelevantes.

La información que se ha registrado gira entorna a:

- La observación de la dinámica comunitaria, identificando la conformación de grupos o comités comunitarios surgidos como parte del proceso, que va acompañado de un análisis periódico que permite registrar su grado de avance.
- El registro diario de consultas o manifestaciones de los actores sociales que forman parte del proyecto, con el ánimo de identificar: Elementos de cooperación, solidaridad, o no colaboración, por parte de quienes participan en la construcción de la vivienda; quién lo manifiesta y si se han agotado instancias antes de llegar al profesional del área social que está en obra. Este registro permite conocer si se están aplicando o no los contenidos temáticos expresados y trabajados conjuntamente con los participantes del proyecto en la capacitación y también, obtener una retroalimentación sobre el manejo que se ha dado y las estrategias que se han utilizado para el abordaje de la situación.
- La observación y registro de aquellas situaciones presentes en la construcción de las viviendas, que afectan la dinámica comunitaria y cual o cuales son las recomendaciones planteadas por el grupo de profesionales, para dar respuesta a la situación.

En conjunto, estos mecanismos de seguimiento, permiten conocer en forma sistemática, las condiciones en las que se está desarrollando la obra, con base en los objetivos y actividades planeadas; además, facilita la toma de decisiones y el reforzamiento en aquellos aspectos donde se presentan falencias durante la capacitación y construcción de las viviendas, de tal manera que se cumplan los objetivos del proyecto (Ver anexo No. 2).

### 3.1.4 REFUERZO EN OBRA COMO RESULTADO DEL MONITOREO

El proceso constructivo es el momento en que se puede realmente evaluar la apropiación por parte de las familias y de los oficiales de obra, los conceptos dados en la capacitación. En este sentido, se han realizado actividades tendientes a revisar los contenidos temáticos de la capacitación; evaluar el aprendizaje real de las familias y oficiales de construcción de los conceptos manejados en la construcción; verificar si las ayudas preparadas, cumplen con su cometido de fortalecer los conceptos de construcción en obra y programar acciones de refuerzo. Dado que en la metodología la capacitación cubre a los oficiales de obra, ayudantes miembros de las familias y las instituciones que participan en el proyecto, se ha trabajado principalmente en los siguientes aspectos:

- **Actividades orientadas a mejorar la calidad de obra de los oficiales:** Algunos oficiales iniciaron actividades de construcción de la manera como habitualmente lo han hecho. Por ejemplo: no tuvieron en cuenta las especificaciones técnicas dadas en capacitación o no usaron los equipos necesarios para la ejecución de algunas actividades. Por esta razón, fue preciso reforzar en obra algunos conceptos técnicos e incrementar la supervisión de las actividades fundamentales, es decir, de las que depende la buena construcción de otras. De otro lado, ante algunos inconvenientes ocurridos en el desarrollo de la obra, se debieron tomar acciones correctivas y se reforzó ese concepto específico en la obra con todos los oficiales y en la capacitación de los grupos siguientes.
- **Actividades de refuerzo dirigidas a los ayudantes, miembros de las familias autoconstructoras:** Se han encontrado muchas falencias en los ayudantes en la actividad de revitado de muros, por lo cual, se ha hecho necesario enseñarla en obra e incluirla en la práctica de la capacitación de los próximos grupos.
- **Mejoramiento de las ayudas didácticas en obra:** A pesar de que en la capacitación se manejan los planos constructivos, al momento de la construcción, fue necesario explicar nuevamente los planos entregados a los oficiales de obra, porque la mano de obra oriunda de la zona, no tiene el hábito de manejar planos en construcción. Buscando iniciar a los oficiales en el uso de planos constructivos y un mayor entendimiento de los mismos, se

realizaron nuevos planos, mas sencillos, más didácticos y con notas aclaratorias en las diferentes especificaciones. (Ver anexo No. 3).

Las acciones dadas a partir del monitoreo y desarrolladas por el área social se orientaron hacia el reforzamiento de los compromisos por parte de los propietarios, ayudantes y oficiales de obra, las actitudes positivas y el cumplimiento de horarios. Estas acciones de refuerzo se realizan en terreno. Están orientadas a un caso específico o a nivel grupal, a través de reuniones con los grupos de construcción o con los grupos que se han generado como parte del proceso. Tales grupos son los comités de vigilancia o el comité que se ha formado, con el objetivo de presentar a una entidad nacional o internacional un proyecto para la construcción y dotación de un Jardín Infantil para la Urbanización, que ya cuenta con un lote. Igualmente, estas temáticas son la base para profundizar en algunos conceptos o incluir nuevos elementos en las capacitaciones para los futuros grupos de construcción.

Las situaciones observadas y registradas en terreno son:

- Ausencia del ayudante de obra en forma reiterativa por más de una tarde o un día sin previo aviso.
- Inconvenientes entre el ayudante y el oficial debido a problemas de comunicación y al temperamento de uno de ellos.
- Inconvenientes entre ayudante mujer y oficial, ocasionado por la presión que este último ejerce sobre la ayudante en términos de agilidad.
- Solicitud de cambio del oficial por parte del propietario de la vivienda, por el bajo rendimiento o por el comportamiento.
- Renuncia de los oficiales. (Esta situación se presentó por una demora en la entrega de materiales, ocasionada por los procesos administrativos de aprobación de pagos con recursos de Ley Quimbaya y a un paro de areneros en la región).

Para dar respuesta a estas situaciones se han elaborado unos procedimientos que consisten en:

- Identificar la situación.
- Indagar si la comunidad ha agotado instancias antes de acudir al profesional de campo.
- Escuchar a ambas partes.

- Citar a las personas involucradas ya sea por medio escrito o verbal, conforme la situación lo indique.
- Motivar al diálogo (clarificando conceptos, compromisos y responsabilidades).
- Negociar.

### **3.1.5 PREPARACION DE LAS FAMILIAS PARA EL NUEVO HABITAT**

En la preparación de las familias para que habiten sus nuevas viviendas y para que se tengan unas herramientas básicas para la vida en comunidad, se tienen previstas las siguientes acciones:

- La preparación para el proceso de escrituración.
- Taller "La Vivienda y el Entorno Urbano".
- Taller "Vida Familiar vs. Vida Pública".
- Taller "La Vida en Comunidad".

#### **Proceso de escrituración**

Se tiene previsto realizar una serie de reuniones tendientes a preparar a las familias para el proceso de escrituración. Se orientara a las familias en torno a:

- Contenido de la escritura (que se comprenda su temática).
- Información necesaria para la elaboración de la escritura (esto encaminado a identificar casos especiales).
- Documentación que se requiere para la firma de la escritura.
- Tiempos.
- Costos.

#### **Taller: "La Vivienda y el Entorno Urbano"**

Objetivo: Que las familias comprendan el término vivienda desde lo simple a lo complejo y su uso desde lo cotidiano.

#### **Taller: "Vida Familiar vs. Vida Pública"**

Para la realización de este taller se tienen 4 encuentros, de los cuales se seleccionarán dos para ser ejecutados con la población de Cañasgordas.

Objetivo: Fomentar la reflexión en torno a la importancia de la comunicación dentro de los procesos de interacción en las relaciones sociales y familiares.

Se planea llevar a cabo una serie de encuentros, de los cuales de ha retomado el modelo y los ejercicios de unos talleres propuestos por el Centro de Familia de la Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín en el cuadernillo "*Cómo adquirir una sana comunicación en familia*".

Alrededor de los encuentros se plantearán y clarificarán los conceptos de límite (espacio físico y psicológico), privacidad, intimidad, la clarificación de las funciones familiares dentro del contexto social, y como se presenta una relación bilateral entre la vida familiar y la vida en sociedad.

Se sugiere que sean en horas de la mañana.

#### Encuentro 1: "Cuestión de territorios"

Propósito: Que los participantes identifiquen los límites que definen los territorios o espacios personales y su importancia dentro de la comunicación.

Duración: 2 horas

#### Encuentro 2: "Un campo minado"

Propósito: Que los participantes identifiquen los límites o fronteras de los territorios afectivos y psicológicos que se manejan dentro de la familia y la comunidad.

Duración: 2 horas

#### Encuentro 3: "Invasiones sutiles"

Propósito. Identificar las invasiones del espacio psicológico y afectivo de las personas y grupo familiares con quienes se convive.

Duración: 2 horas

#### Encuentro 4: "Lo cortés no quita lo valiente"

Propósito: Reflexionar en torno a: cómo manifestar descontento, disgusto, desacuerdo, desaprobación en la cotidianidad sin invadir el espacio del otro y cómo hacer respetar el espacio propio.

Duración: 2 horas

#### Taller: "La vida en comunidad"

Objetivo: Propiciar la reflexión relacionada con la conformación de redes sólidas de apoyo y la importancia de llevar a cabo los proyectos propuestos para un mejor futuro como comunidad. La temática se desarrollaría así:

- Bienvenida.

- Presentación de parodia en cassette sobre alguna eventualidad familiar en la que una posibilidad sea recurrir a la colaboración de la comunidad y de entidades que prestan determinado servicio. (entrega directorio telefónico de entidades). Se plantea que esta actividad sea un puente entre los encuentros anteriores, la vida en comunidad y la organización comunitaria. Y cómo un problema que puede afectar aparentemente a una familia resulta también ser un problema social.
- Claridad de los conceptos de red social y conciencia comunitaria.
- Recolección de los proyectos propuestos por ellos en el diagnóstico y revisión de cuales se están llevando a cabo, cuales no y por qué, qué han avanzado y a partir de ahí, aclarar hasta que punto la Fundación Carvajal puede apoyarles, sino, en la medida de las posibilidades, recomendarles las herramientas para sacar adelante sus proyectos.
- Actividad de cierre. En esta actividad se tiene contemplado cerrar en forma simbólica el proceso de reconstrucción, identificando tres momentos:
  - El terremoto (el duelo que han tenido que elaborar por las pérdidas materiales y humanas que pudieron haber tenido).
  - El proceso que viven hoy (la reconstrucción).
  - Visión de futuro (esperanza de un futuro mejor y que éste depende en gran parte de cada uno de ellos).

Duración: 4 horas

### **3.1.6 FORTALECIMIENTO SOCIAL**

#### **3.1.6.1 CAPACITACION EN HABILIDADES PARENTALES**

##### **Objetivos:**

- Dar a las madres, apoyo y guía para el manejo de la maternidad y para enfrentar diferentes situaciones cotidianas relacionadas con el bebé y su entorno; enfocándose principalmente en manejo de los sentimientos, resolución de problemas, manejo del estrés y el juego con los niños.
- Disminuir el riesgo de maltrato infantil y sus consecuencias para la vida de la madre.
- Generar una dinámica en donde las participantes realicen ejercicios basados en la cotidianidad, que les permita aprender a partir de la reflexión. El papel del facilitador es el organizar, fomentar y dirigir el ejercicio a realizar.

- Contribuir a que el saber comunitario ayude a establecer y fortalecer las redes sociales de la comunidad, generando mejor calidad de vida .

#### **Promoción:**

En el mes de septiembre se inició la promoción del taller de Habilidades Parentales y se realizó una reunión de presentación el día 19, al que asistieron madres con hijos entre 0 y 2,6 años. Estas personas corresponden a los grupos de construcción 1 y 2 y fueron identificadas por medio de la ficha socio - económica que se aplica cuando la familia se inscribe en el proyecto Cañasgordas.

#### **Encuentros:**

Por las características del curso, los grupos deben ser pequeños, entre 8 y 12 personas, por lo que se conformó un grupo inicial de 9 asistentes, entre los cuales participaba un padre, cabeza de hogar. Se realizaron tres encuentros con la siguiente dinámica:

Encuentro No. 1: En general, se logró tener una actitud abierta y participativa en la realización de las actividades, con excepción de una de las participantes quien se mostró apática durante el encuentro. No obstante, aunque hubo esa actitud de apertura, también se pudo notar que los participantes en general, no hacían referencia a situaciones negativas o no gratificantes en su relación madre - hijo(a); aunque las reflexiones dieron lugar al logro de los objetivos para este primer encuentro (1. Identificar las situaciones difíciles que impiden aceptar al bebé. 2. Identificar los motivos de esperanza que intensifican el amor maternal); frente al fenómeno de la ausencia de experiencias que generen malestar se plantearon los siguientes interrogantes:

- a. ¿Existe una negación consciente y/o inconsciente acerca de su realidad?
- b. ¿Resulta difícil expresar sus vivencias negativas en este primer encuentro?

Encuentro No. 2: Quienes asistieron a este encuentro presentaron las tareas planteadas en el primer encuentro y la compartieron en grupo. En esta oportunidad la participación de los integrantes al inicio de las actividades resultó algo pobre , al igual que su aprendizaje. A pesar de esto, se logró diferenciar los sentimientos dolorosos que crean conflicto y los sentimientos apacibles que fortalecen las relaciones personales.

Terminado el encuentro se indagó sobre las razones por las cuales los demás asistentes no se habían presentado, a lo que contestaron:

- Alguien manifestó a otra participante " si las talleristas no son madres, cómo nos van a enseñar a nosotros?"
- Otra persona manifestó: "hay algunas personas que si no obtienen algo material y tangible en el momento no asisten; que no valoran las oportunidades de una ganancia personal que les va a ayudar a manejar su vida y su relación con los hijos de una mejor manera; ellos no valoran las ganancias de crecimiento personal"
- Una de las integrantes ausentes envió disculpas por no poder asistir ya que estaba enferma Posteriormente, en la obra se indagó sobre la ausencia de estas personas y nos encontramos con:
  - Una integrante se disculpó ya que tenía al hijo enfermo debido a que le aplicaron una vacuna contra la Meningitis y no había reaccionado muy bien.
  - Otra tenía reunión de padres de familia en el colegio donde estudia uno de los hijos.
  - Otra integrante manifestó que se encontraba enferma.

Encuentro No. 3: Debido a la reincidencia del fenómeno del ausentismo y con base en la sugerencia de los participantes de realizar el taller en otro momento en el que ya no estuvieran construyendo; se decidió suspender temporalmente el taller.

Posteriormente en obra y en diálogo sostenido de manera informal se pudo observar que:

Dos de las asistentes no habían vuelto a los talleres debido a que sus esposos no las dejaban ir; igualmente, estas mujeres son maltratadas físicamente por sus esposos, y al parecer el taller resulta amenazante para ellos y por eso la actitud de defensa y la decisión de no dejar que ellas asistan.

#### Análisis de la dinámica:

Considerando la dinámica que se ha generado en la realización de los encuentros y teniendo en cuenta que el aprendizaje que se obtiene de ellos es significativo y sobre todo que su aplicación y los resultados son medibles en una forma inmediata, esto hace que en las personas se perciba un cambio en el relacionamiento con quienes le rodean; hecho que al parecer representó una amenaza para algunos esposos.

Frente a la percepción de una de las participantes que planteaba que si las talleristas no eran madres cómo les iban a enseñar a ser madres a ellas, se hizo claridad que el taller se desarrolla bajo una metodología participativa y de continua reflexión y que cada una o cada uno aprendería de las expresiones e intervenciones de sus compañeras (os) y que en ningún momento se había planteado que se les iba a enseñar a ser madres.

Con base en estas consideraciones y en lo planteado con el grupo en el último encuentro se tomaron las siguientes determinaciones:

- Convocar al resto de madres de los grupos que se encuentran en capacitación, es decir de los grupos 3,4 y5 y de esta forma iniciar el taller.
- Realizar los encuentros en otro momento cuando no estén en obra.
- Considerar otro horario para desarrollar el taller.
- Evaluar la metodología, la temática y la intensidad (mirar la posibilidad de disminuir el número de encuentros).
- El nuevo curso se plantea para realizarse en el mes de noviembre.

### **3.1.6.2 CAPACITACION EN MANEJO AMBIENTAL**

Como resultado de las actividades de asesoría y acompañamiento desarrolladas en el proceso de construcción de la urbanización Cañasgordas de la ciudad de Armenia, durante los cuarenta y cinco días de intervención, la consultoría, presenta el segundo informe parcial de avance.

Este informe consta de los siguientes puntos:

- Objetivos alcanzados
- Actividades ejecutadas
- Resultados

**Objetivos alcanzados:**

- ① Un proceso de sensibilización sobre el componente ambiental en la vida de la nueva Urbanización Cañasgordas de la ciudad de Armenia, dirigido hacia sus futuros propietarios.
- ② Reconocimiento del espacio y de los problemas y potencialidades ambientales del entorno.

- ① Análisis lógico de los beneficios y posibilidades de acción de los habitantes de la urbanización Cañasgordas.
- ② Consolidación de un proceso de mejoramiento de las condiciones ambientales de la urbanización en las áreas de ornamentación, protección de taludes y enriquecimiento del acceso al sendero ecológico.

#### **Actividades ejecutadas:**

A cuarenta y cinco días de iniciado el proyecto educativo para el manejo ambiental del Urbanización Cañasgordas, se han ejecutado las siguientes actividades:

#### Taller de sensibilización y reconocimiento ambiental (Ver anexo No.4)

El propósito fundamental del primer taller fue propiciar el acercamiento de los futuros habitantes de la urbanización al tema ambiental, las consecuencias de manejos inadecuados de los recursos naturales y los beneficios que se obtiene de implementar propuestas concertadas de hábitat sostenible.

Los temas desarrollados en el taller fueron: elementos constitutivos del medio ambiente, sus interrelaciones, problemas ambientales urbanos (residuos sólidos, ruido, erosión, microclimas, ocupación del espacio público y vertimientos) y crecimiento poblacional.

La metodología desarrollada parte de la identificación de los seres vivos, los elementos naturales y artificiales y los servicios que ofrece la ciudad a la urbanización Cañasgordas. Esta información se consigna en tres tablas en donde se especifica el elemento y la importancia para el ser humano. A partir de los resultados obtenidos se presenta una charla sobre la relación de los tres componentes y como ellos son fundamentales para el bienestar de la comunidad.

Se realizan los descansos propuestos en la pedagogía para la educación informal de adultos. Al final de la sesión, como una preparación para el trabajo práctico del día siguiente, se hace una introducción a los problemas ambientales existentes y potenciales en el área.



Foto 1: Aspecto general del taller de sensibilización ambiental. Escuela Pinares, Armenia 2001.

Taller de formación para la acción ambiental (Ver anexo No. 4)

Se realizó un taller de formación para la acción ambiental con una intensidad de 4 horas, en el cual participaron 31 personas adultas propietarios de la Urbanización Cañasgordas y 14 niños con edades entre 7 y 13 años.

El tema central de los talleres fue la definición de conceptos, la identificación de potencialidades y posibles problemáticas ambientales de la urbanización y la presentación de técnicas de protección y recuperación de recursos naturales presentes en el área de intervención. De igual forma, se trabajó sobre la elaboración de planes de manejo y acción ambiental, precisando estrategias, gobernabilidad y responsables.

La metodología utilizada ha sido una introducción magistral a los diferentes temas con ayudas didácticas y la entrega de matrices para la recopilación de información primaria. A partir de cinco grupos de trabajo se realizó la puesta en común de los conceptos y técnicas presentadas. Posteriormente, se expusieron en plenaria, los resultados de los grupos de trabajo y se generaron inquietudes sobre la creación y participación en propuestas para el mejoramiento del entorno.

### Jornadas prácticas de Mejoramiento Ambiental: Sendero ecológico y arborización y ornamentación urbana

Uno de los objetivos propuestos con la ejecución del proyecto es la aplicación práctica de los conceptos y técnicas desarrollados en los talleres teóricos (Acción - Participación).

A partir de este enfoque, se han desarrollado dos jornadas prácticas de mejoramiento ambiental de la urbanización Cañasgordas los días domingos entre las 9:00 a.m. y 12:00 m.



Foto 2: Jornada práctica de mejoramiento ambiental sobre arborización y ornamentación urbana. Urbanización Cañasgordas. Armenia 2001.

En todo momento la práctica responde a los conceptos, problemas o potencialidades estudiados y relacionados en los talleres teóricos de los días sábado.

En la primera jornada se realizó un recorrido general por el lote de la urbanización, para identificar los elementos naturales allí presentes y las posibles acciones de intervención para su protección, conservación y mejoramiento.

Posteriormente, se estudiaron en campo diferentes alternativas para el establecimiento de vegetación (jardines) en los frentes de las propiedades y en los espacios públicos de la urbanización, dado que los perfiles del terreno requieren de diversos tratamientos. De igual forma, se definió el sitio de construcción del vivero, en un lugar que garantiza el normal desarrollo de la obra civil y la seguridad y bienestar del material vegetal.

Para culminar la jornada se realizó un recorrido por los barrios Pinares y Ciudadela Simón Bolívar para conocer y evaluar el manejo de la vegetación en los diferentes espacios públicos y privados (jardines, plazas, calles, parques, etc.) y reflexionar sobre los beneficios y perjuicios que las diferentes técnicas y métodos observados traen para el hábitat de esos lugares.

La segunda jornada tuvo como objetivo principal la construcción del vivero y la definición de responsabilidades de operación (reproducción de especies, mantenimiento y distribución). Adicionalmente se realizó una siembra de especies ornamentales en la vía de acceso principal al sendero ecológico como punto de partida para la tercera jornada de mejoramiento.

#### La participación es la clave de la apropiación

Como resultado de estas acciones se construyó con la participación de los propietarios de la urbanización, un vivero para la reproducción masiva de especies vegetales de diversos tipos: rastreras, arbustos y árboles.

A partir de un trabajo colectivo se realizaron las obras de adecuación del vivero y el suministro de material vegetal para reproducción de las especies. De esta forma consultores y habitantes de la urbanización Cañasgordas aportamos al mejoramiento de las condiciones de habitabilidad del entorno y a la apropiación de los espacios públicos y servicios que nos ofrece la ciudad.

El vivero está ubicado en la parte nor-oriental del lote y tiene un área aproximada de 20 m<sup>2</sup> y se espera que la producción mensual llegue a 800 plántulas para cobertura de suelo y 100 arbustos ornamentales.

Otro de los resultados importantes por destacar es la vinculación de todos los miembros de la familia al trabajo de mejoramiento ambiental. Es motivante observar la participación de los niños y niñas en la construcción del vivero y en la generación de ideas para adecuar los espacios. Con este tipo de acciones

estamos asegurando la sostenibilidad de los procesos y la redefinición de nuevas formas de interrelación con el medio natural.

### Convocatoria

La convocatoria para las actividades realizadas hasta la fecha se realizó a través el grupo de apoyo social de la Fundación Carvajal sede Armenia. Fueron diseñadas invitaciones las cuales se distribuyeron a cada una de las familias participantes del programa. Adicionalmente, se ubicaron tres carteles en sitios estratégicos de la obra para llegar a todos los públicos beneficiarios del programa.

A continuación se presenta el modelo de invitación utilizado para la convocatoria



**Urbanización Cañasgordas  
Proyecto de Educación Ambiental**

**Te invitamos a participar del Taller  
de Mejoramiento ambiental**

Sábado 3 de Noviembre de 2001  
Escuela Pinares  
Barrio Pinares  
3:00 - 6:00 P.M.



*Fundación Carvajal*

### **Resultados:**

Como resultados parciales de la intervención mencionamos:

- Sensibilización sobre la importancia y beneficios de la protección, conservación y mejoramiento del medio ambiente en la vida de la nueva Urbanización Cañasgordas de la ciudad de Armenia.
- Reconocimiento de los elementos naturales y artificiales y sus interrelaciones con el hábitat de la urbanización Cañasgordas.
- La protección y conservación de espacios públicos estructurantes del sistema ambiental de la urbanización Cañasgordas (Quebrada Pinares, zona de protección forestal, parque y zonas verdes).

- Visualización de potencialidades y problemas ambientales de probable ocurrencia en la urbanización.
- Definición de los puntos centrales del plan de acción y gestión ambiental (Acciones, gobernabilidad, responsables).
- Construcción de un vivero para la reproducción de especies que proveerá de material vegetal a las campañas y jornadas de ornamentación y arborización urbana.
- La participación de las familias en la construcción de espacios ambientales colectivos con un mayor sentido de apropiación y pertenencia



Foto 3: Participación de todos los miembros de la familia en la definición y construcción de lugares con mejores condiciones de habitabilidad. Armenia, 2001.

## **3.2 GESTIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS**

### **3.2.1 EVALUACION DE LOS CURSOS DE CAPACITACION EN GENERACIÓN DE INGRESOS Y EMPLEO**

Las personas que iniciaron el proceso de capacitación no tenían ningún tipo de conocimiento sobre los temas que se desarrollaron, sus expectativas eran muy amplias. Esto ayudó para un desarrollo armónico y sistematizado de cada uno de los temas con lo cual se logró satisfacer las expectativas de los

participantes, concordantes con los objetivos, se logró el cambio de actitud con relación a su idea de negocio con un manejo mas de empresa que de subsistencia. (Ver anexo No. 5)

Los participantes que finalizaron la capacitación, adquirieron los conocimientos básicos y mediante la realización de las prácticas se les proporcionaron las herramientas necesarias para desarrollar las formulaciones de pan y la preparación de comidas rápidas, brindándoles además, elementos para crear y poner en marcha su propio negocio o acceder a la vida laboral con un conocimiento y una práctica técnica.

De las personas que participaron en el programa de Formación en panadería y galletería y Preparación de comidas rápidas recibieron capacitación de Espíritu empresarial y Creación de negocios y en Gerencia para pequeñas empresas, lográndose en ellos despertar y motivar el deseo de iniciar su propio negocio y hacerlo siguiendo con las pautas recibidas en esta fase de la capacitación.

### **3.2.2 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS A APOYAR**

Para el apoyo a las personas que desean tener su propio negocio como soporte para la consecución de ingresos económicos, se han contemplado una serie de criterios que permitan establecer a quien se puede o no apoyar.

Los criterios trabajados son:

- Quien esté desempleado.
- La asistencia a cursos técnicos y administrativos.
- Compromiso con la capacitación.
- Vocación empresarial: cómo captan, si son metódicos, el interés manifiesto por el mercado, análisis de su futuro proyecto, que sea organizado en las cuentas.
- Destrezas adquiridas en la capacitación.
- Que tenga bajos ingresos.
- Buena capacidad de relacionamiento.
- Responsabilidad.

### 3.3 DOCUMENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA

#### 3.3.1 VIDEO DOCUMENTAL

Que recoja la experiencia, sirve como documento para recoger y difundir la experiencia. El tiempo de duración es de 8 minutos. El guión escrito no debe tener más de 4 páginas y en la lectura no debe superar los 5 minutos.

Estructura del guión:

- **Presentación: 2 minutos.** Identificar los puntos importantes a tratar:
  - Breve reseña sobre el Eje Cafetero antes del terremoto: Ubicación geográfica, paisaje, aspectos demográficos y socio - culturales. La ciudad de Armenia: Definición del POT.
  - La catástrofe: Cómo afectó a Armenia en términos físicos, sociales, ambientales, económicos. El drama humano, las pérdidas humanas.
- **Solución: 6 minutos.** Identificar los puntos importantes a tratar (mostrar proceso).
  - La respuesta del Estado, la sociedad civil y la comunidad internacional.
  - El proceso de Reconstrucción. El resurgimiento de una cultura o una sociedad. Los arrendatarios.
  - Cañasgordas: El terreno, la autoconstrucción dirigida en el proceso de Reconstrucción, la vivienda como respuesta a las necesidades de las familias, el abordaje integral del proyecto, resultados: esperanza, futuro.

Definición de cronograma.

Material fílmico y fotográfico para utilizar en el video.

## **ANEXOS**

**ANEXO No. 1 - AGENDA DEL SEMINARIO ESPECIALIZADO VIVIENDA  
Y COOPERATIVISMO**



Asociación Colombiana de Cooperativas **ascoop**

NIT. 860.010.755-5

Personería Jurídica Resolución No. 1603 27 10 60  
Afilada a: La "ACI", "IRU", "ALCECOOP" y "CONFECOOP"

## SEMINARIO ESPECIALIZADO VIVIENDA Y COOPERATIVISMO

### OBJETIVO

Incentivar y comprometer a los dirigentes cooperativos en acciones de apoyo directo e indirecto de la vivienda e igualmente comprometer a los organismos estatales relacionadas con la promoción y regulación de la vivienda en acciones que faciliten la acción de las cooperativas.

### ORGANIZADORES

ASCOOP, con el apoyo de UNIAFRAY.

### PARTICIPANTES

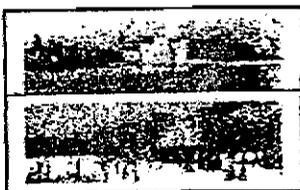
50 dirigentes cooperativos, funcionarios de gobierno y de la Asociación de Cajas de Compensación Familiar.

### LUGAR

Hotel Caribe, Cartagena de Indias,  
Colombia.

### FECHA

26, 27 y 28 de noviembre de 2001



**CARTAGENA**

Es ciudad turística - Declarada Patrimonio de la Humanidad - con una temperatura promedio 34 grados centígrados.

Integrar es nuestro objetivo, servir nuestra labor  
Transv. 29 No. 35A-29 - PBX: 368 35 00 - Telefax: 268 42 30 - EMAIL: [ascoop@cof1.telecom.com.co](mailto:ascoop@cof1.telecom.com.co)  
A.A. 11575 - Santafé de Bogotá, D. C. Colombia

BEST AVAILABLE COPY



Asociación Colombiana de Cooperativas ascoop

NIT. 860.010.755-5

Persona jurídica Resolución No. 1634-20-10-60

Afiliada a: La "ACI", "IHU", "ALCECOOP" y "CONFINCOOP"

El Hotel Caribe e/la Alameda (Cra. 1ª. No. 2-87  
Bocagrande, Teléfono No. 6650155. Fax No.  
6650973 -

## HOTEL

Las reservaciones se pueden hacer a través de  
ASCOOP, para acceder a la tarifa corporativa y  
facilitar la organización del evento.

Se busca que asista a este académico, una  
persona por entidad. Participante adicional  
debe cubrir una inscripción de \$ 100.000.

### TARIFA CORPORATIVA (\*)

Habitación Sencilla	\$ 125.000 por persona
Habitación Doble	\$ 62.500 por persona
Personas Adicionales	\$ 49.000 por persona

Cambio aproximado: \$ 2.312

(\*) Precios en pesos colombianos.

### MAYOR INFORMACIÓN:

ASCOOP. Transversal 29 No. 35-A-29; Teléfono 3683500 Ext. 16; Fax No.  
3684250; Email: [ascoop@orbitacoop.com](mailto:ascoop@orbitacoop.com)

Integrar es nuestro objetivo, servir nuestra labor

Transv. 29 No. 35A-29 - PBX: 368 35 00 - Teletax: 268 42 30 - EMAIL: [sascoop@col1.telecom.com.co](mailto:sascoop@col1.telecom.com.co)  
A.A. 11575 - Santafé de Bogotá, D. C. Colombia

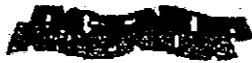
BEST AVAILABLE COPY



Asociación Colombiana de Cooperativas *ascoop*

NIT. 860.010.755-5

Personería Jurídica Resolución No. 1651 20-10-50  
Añadida a: La "ACI", "IRU", "ALCOCOOP" y "CONFLECOOP"



## SEMINARIO ESPECIALIZADO DE VIVIENDA Y COOPERATIVISMO

Cartagena de Indias, 26, 27 y 28 de Noviembre de 2001

### LUNES 26

- 8:00 a.m. a 12:00 M. Llegada, acomodación y recepción de credenciales.
- 2:00 p.m. a 3:00 p.m. Sesión de instalación y ambientación temática.
- 3:00 p.m. a 4:30 p.m. Presentación de la ponencia. Diagnóstico sobre la situación de la Vivienda en Colombia y Posibilidades de Acción del Cooperativismo.
- 4:30 p.m. a 5:00 p.m. Coffee Break
- 5:00 p.m. a 7:00 p.m. Políticas de Gobierno y Normas Existentes.  
Delegados de:
- Ministerio de Desarrollo Económico
  - Inurba
  - Asociación de Cajas de Compensación Familiar
- 7:00 p.m. a 7:30 p.m. Recapitulación, aclaraciones y conclusiones de lo visto en la tarde.

### MARTES 27

- 8:30 a.m. a 10:00 p.m. Experiencias Exitosas Internacionales:
- Las cooperativas de vivienda abierta de Chile.
- 10:00 a.m. a 10:30 p.m. Coffee Break
- 10:30 a.m. a 12:00 M. Experiencia Uruguaya de las cooperativas de vivienda.
- 12:00 m. a 12:30 p.m. Recapitulación de las enseñanzas y experiencias internacionales.
- 12:30 p.m. a 2:30 p.m. Almuerzo

Integrar es nuestro objetivo, servir nuestra labor  
Transv. 29 No. 35A-29 - PBX: 368 35 00 - Telefax: 268 42 30 - EMAIL: [ascoop@coltel.com.co](mailto:ascoop@coltel.com.co)  
A.A. 11575 - Santafé de Bogotá, D. C. Colombia



**ascoop**

**Asociación Colombiana de Cooperativas *ascoop***

NIT. 860.010.755-5

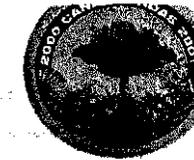
Personería Jurídica Resolución No. 1654-20-10-80

Afiliada a: La "ACI", "IRU", ALCECOOP y "CONFECOOP"

12:30 p.m. a 2:30 p.m.	Almuerzo
2:30 m. a 4:00 p.m.	Experiencias nacionales I parte.
4:00 p.m. a 4:30 p.m.	Coffee Break
4:30 p.m. a 6:00 p.m.	Experiencias nacionales II parte.
6:00 p.m. a 7:00 p.m.	Recapitulación de enseñanzas y conclusiones de las experiencias presentadas.
<b>MIÉRCOLES 28</b>	
8:30 a.m. a 10:00 a.m.	Mesas de trabajo entorno a los diferentes tópicos para un programa de apoyo cooperativo a la vivienda:
	Aspectos legales: Posibilidades, trámites y propuestas, etc.
	Aspectos financieros: atracción del ahorro para la vivienda, la gestión del crédito, plazos, garantías, tasas de interés, etc.
	El desarrollo de la vivienda: Incentivos tributarios, promoción, apoyo técnico, papel de los organismos de integración, etc.
10:00 a.m. a 10:30 a.m.	Coffee Break
10:30 a.m. a 12:00 a.m.	Mesa Redonda para conclusiones
	Recomendaciones y elementos para un plan básico de acción del Cooperativismo y la vivienda.
12:30 p.m.	Almuerzo y Clausura del evento.

**ANEXO No. 2 - FORMATOS DE MONITOREO ÁREA SOCIAL**





**REGISTRO DIARIO DE IMPRESIONES POR PARTE DE LA COMUNIDAD**

FECHA	MZ - LOTE	ACTIVIDAD CONSTRUCTIVA	NOMBRE COMPLETO	ROL	SITUACION OBJETO DE CONSULTA	MANEJO DADO	QUIEN RECEPCIONA
D- M- A-	Identificar No. De Manzana y Lote	Indicar en que momento de la construcción se encuentra la vivienda	Identificar el nombre de la persona que presenta a consulta	Que función ocupa en la obra: Propietario, Ayudante, Oficial	Registrar el motivo de consulta, indagar que acciones ha realizado la persona antes de venir a manifestar su inquietud (esto con el fin de obtener información sobre iniciativa de la persona en la búsqueda de soluciones a sus necesidades o si por el contrario hay mucha dependencia por parte de la persona hacia el profesional) Pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cooperación</li> <li>• Abandono o ausentismo en la obra de obra</li> <li>• Sentimiento de no colaboración por parte de alguno de los actores</li> <li>• Cómo manifiestan su inquietud o inconformidad</li> <li>• Uso de herramientas</li> </ul>	Qué solución se da a la situación; indicar que estrategias se han tenido en cuenta para la solución de la inquietud y cual es su resultado Registrar el análisis de la situación con base en los siguientes componentes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones interpersonales</li> <li>• Comunicación</li> <li>• Manejo de conflicto</li> <li>• Compromisos</li> <li>• Valoración del trabajo propio y del trabajo del otro</li> <li>• procedimientos</li> </ul>	Registrar el nombre del profesional quien recepcionó la consulta.

OBSERVACIONES:

*Fundación Carrvajal*

**PROYECTO URBANIZACION CAÑASGORDAS**



**REGISTRO DIARIO DE IMPRESIONES POR PARTE DE LA COMUNIDAD**

FECHA	MZ - LOTE	ACTIVIDAD CONSTRUCTIVA	NOMBRE COMPLETO	ROL	SITUACION OBJETO DE CONSULTA	MANEJO DADO	QUIEN RECEPCIONA

OBSERVACIONES:



**PROYECTO URBANIZACION CAÑASGORDAS**

FICHA DE OBSERVACIÓN DINAMICA COMUNITARIA

GESTION Y PARTICIPACION COMUNITARIA	DESARROLLO GRUPAL			
GRUPOS CONFORMADOS COMO PARTE DEL PROCESO	APUNTE No. 1	APUNTE No. 2	APUNTE No. 3	APUNTE No. 4
<p>REGISTRAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre del grupo</li> <li>Como se formó y para que se formó</li> <li>Objetivos</li> </ul>	<p>CONSIDERAR ELEMENTOS PROPIOS DE UN GRUPO RECIEN CONFORMADO EN TORNO A:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Liderazgo</li> <li>Asignación y cumplimiento de tareas</li> <li>Iniciativa y creatividad en la toma de decisiones y realización de tareas</li> <li>Participación y asistencia en las reuniones</li> <li>Actitud del grupo frente al lider</li> <li>Actitud de las familias frente al grupo</li> <li>Dependencia del grupo frente a los facilitadores</li> <li>Actitud frente a nuevas ideas</li> </ul>	<p>CONSIDERAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organización y planeación</li> <li>Permanencia del líder</li> <li>Aprovechamiento de recursos</li> <li>Permanencia de los asistentes</li> <li>Avance del trabajo con base en los objetivos</li> <li>Que tipos de liderazgo se dan en los demás miembros del grupo</li> <li>Si han surgido problemas y dificultades como se han solucionado</li> <li>Cumplimiento y calidad de tareas realizadas.</li> </ul>	<p>CONSIDERAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Manifestaciones de trabajo en equipo</li> <li>Permanencia del grupo</li> <li>Sentido de pertenencia</li> <li>Sentimiento de utilidad frente al desarrollo de la comunidad</li> </ul>	<p>CONSIDERAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Logros alcanzados</li> <li>Proyección hacia la etapa post-traslado (Satisfacción los logros alcanzados)</li> <li>Características de desapego permanencia del vinculo pc Comunidad – Facilitador – Institución..</li> </ul>

**INSTRUCCIONES:**

- Para el registro en cada apunte del proceso de grupo se deben retomar los anteriores.
- Diligenciar en formato de avance del grupo cada 15 días
- Diligenciar a partir de la observación y registro (Reuniones, manifestaciones de las personas y entrevistas informales)



FECHA DE OBSERVACIÓN DINÁMICA COMUNITARIA

<b>GESTION Y PARTICIPACION COMUNITARIA</b>	<b>DESARROLLO GRUPAL</b>			
<b>GRUPOS CONFORMADOS COMO PARTE DEL PROCESO</b>	<b>APUNTE No. 1</b>	<b>APUNTE No. 2</b>	<b>APUNTE No. 3</b>	<b>APUNTE No. 4</b>

**INSTRUCCIONES:**

- Para el registro en cada apunte del proceso de grupo se deben retomar los anteriores.
- Diligenciar en formato de avance del grupo cada 15 días
- Diligenciar a partir de la observación y registro (Reuniones, manifestaciones de las personas y entrevistas informales)



Se trata de observar y registrar aquellos elementos que están presentes durante el proceso de construcción y que de una u otra forma afectan la dinámica comunitaria

ELEMENTO OBSERVADO	ANÁLISIS DE CÓMO AFECTA LA DINÁMICA COMUNITARIA	RECOMENDACIONES

Observaciones: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

# CONTROL DE ASISTENCIA

AUXILIAR DE OBRA

Sector	Lote	PROPIETARIO	Asistente	MES																																	
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31			
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		
			Representante																																		
			Oficial																																		
			Ayudante																																		

**ANEXO No. 3 - FORMATOS DE MONITOREO ÁREA TÉCNICA**

*Fundación Carvajal*

PROGRAMA DE VIVIENDA

**CONTROL DE ACTIVIDADES**

AUXILIAR DE OBRA: \_\_\_\_\_ MANZANAS ASIGNADAS \_\_\_\_\_

Semana No. \_\_\_\_\_ Del \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_

DIA	ACTIVIDADES REALIZADAS
LUNES	
MARTES	
MIERCOLES	
JUEVES	
VIERNES	
SABADO	

CONTROL DE ACTIVIDADES

AUXILIAR DE OBRA Carlos Alberto Rondán et. MANZANAS ASIGNADAS 4-5-6-7-

Semana No 08 Del 22 oct al 27 oct del 2001

DIA	ACTIVIDADES REALIZADAS
<p>22 Oct. Lunes</p>	<p>En el día de hoy en la mz. 7 se está figurando vigas de cimentación quedando en la acabada. 1. Zorpa en concreto, el resto del Acero queda y cada dentro de línea de paramento, unos de las columnas quedan más anchas para que el Acero quede dentro de las vigas. En las mzs. 4-5-6. se está pasando muchos problemas por la incapacidad de los oficiales, pues hay cosas que ya se tenían que haber hecho.</p>
<p>23 Oct. Martes</p>	<p>En el día de hoy en la manzana 4-5-6. se están subiendo columnas otras que están listas, pero no hay madera "vigas elonul" en el momento se está colocando Hidráulica y Rozones, Alpujias, etc. En la mz. 7. están en un 40% en cimentación. En la casa n° 16. ya se organizó la sujeción que había quedado al lado contrario. el resto de obra se va haciendo.</p>
<p>24 Oct. Miércoles</p>	<p>En el día de hoy en es vitacosta. de lo por escrito las siglas. anomalías que se presentan en obra. se un cometido errores. Técnicos por que estamos hablando en varios idiomas. hay muy poca comunicación; en las reuniones que tenemos. "no le colocamos interés en relación a nuestro Trabajo" no se está</p>
<p>25 Oct. Jueves</p>	<p>Complicado con lo que se dice por parte del equipo Técnico. se le da mucha prioridad a oficiales que ya se tenían antecedentes. Técnicos y laborales. ya creo que a los oficiales. en las charlas se les debe de dar unos cambios técnicos creativos, y eso lo podemos hacer Eruelio y Carlos, ya que nosotros estamos de tiempo completo con ellos, y así mismo nosotros enviaremos al oficial</p>
<p>26 Oct. Viernes</p>	<p>En lo Técnico. En la parte de interventoría me siento muy respetado por el trato que se nos da a todo el equipo Técnico, y a la fundación Carvajal. hay cosas que tienen alguna explicación técnica en el Área de Construcción, pero no se que es lo que pasa sino se da</p>
<p>27 Oct. Sábado</p>	<p>la información al tiempo. Igualmente. Interventoría. hacer su inspección en obra y se supone que ellos deben corregir a tiempo cualquier error que se cometa pero ellos dejan todo para la última hora. En la parte de materiales no están en tiempo. Igualmente nos perjudican a todos por eso hay tanto cambio de oficiales. Los oficiales que trabajan mal y no cumplen con las normas técnicas no deben de estar con la fundación, pues esto nos perjudica a todos.</p>

BEST AVAILABLE COPY

all- 

M. 6.

AUXILIAR DE OBRA

Carlos Alberto Rondon s.l.

MANZANA	LOTE	PROPIETARIO	ASISTENTE	MES:																									
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
06	01	Jose William Sanchez Claudia	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE	<i>Representante</i> <i>Oficial</i> <i>Ayudante</i>																									
06	02	Juan Gutierrez. Omar Martinez	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE	<i>SE FUE</i>																									
06	03	Corrado Gouvaro Velez Jorge Hernan Arias	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	04	José Galviz. Humberto Londoño	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE	<i>Ayudante no viene</i>																									
06	05	Luis Alberto Londoño Leonardo Mansalve.	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	06	Angel Maria Gil Jose Estrein Carquera G	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	07	Gonzalo Rodriguez. Cesar Augusto Rodriguez	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	08	Segundo Amad. Francisco Leonardo.	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE	<i>Ayudante no viene</i>																									
06	09	Nestor Ospina. Bairon de Jesus Ospina	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	10	Luis Enrique Ladino Maria de los A. Bonilla.	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										
06	11	Eliguel Antonio Ortiz Yessenia Galindo, OSCA	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE	<i>Cambio de oficial.</i>																									
06	12	Jesus Antonio Vaca Valencia Luz Adriana Quintero.	REPRESENT. OFICIAL AYUDANTE																										

06 13 Juan Jose Velasco Carlos Alberto Hernandez  
 Otoniel Casas  
 06 Nolberto Carmona.  
 Maria Cristina murillo  
 6 Luis Noel Ortiz → os. incoordinado  
 Jaime de Jesus Perez  
 6 Jorge Dominguez  
 Eliece Quintero florez.

Se fue 2 p.m.  
 2 p.m.

X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
0	X	X	X	X	X	0	X	X	X
0	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X
X	X	X	X	X	X	0	X	X	X





URBANIZACION CAÑASGORDAS  
BITACORA DIARIA DE OBRA

Di. Carvajal

FECHA	ACTIVIDAD	AVANCE DE OBRA Y RECOMENDACIONES
Sep 26 / 2001	Maestros lunas x a columnetas	que ha imposibilitado la llegada del material a la obra y por consiguiente el retraso de las casas en la etapa de pega, salvo los beneficios que se aprovecharon de arena y han podido seguir desarrollando la actividad. Se inicia trabajo con lunas x a columnetas, para evitar pérdidas de tiempo (por maestros) y para adelantar esta actividad.
Sep 27 / 2001	Maestros lunas x a columnetas	Se presentó falta de agua durante todo el día anterior, lo que retardó un más la etapa de maestros. Se continuó trabajo con lunas (lunado castillos columnetas). Se culminó la casa de inspección en su gran mayoría (cupelo interno y tapa en concreto). Se reanuda abastecimiento de agua y de arena.
Sep. 28 / 2001	"	Continuación de maestros, se da recomendación sobre el manejo de los niveles de lunas x a lunas y de las columnetas. + viga alman.
Sep. 29 / 2001	"	Se da instrucción acerca de dejar los ladrillos deitados x corte, hacia el interior de las columnetas, de tal forma que se presente un agate real maestros - estructura. Se hacen alman de lunas x a columnetas.



URBANIZACION CAÑASGORDAS  
INFORME SEMANAL

di. pineda 15

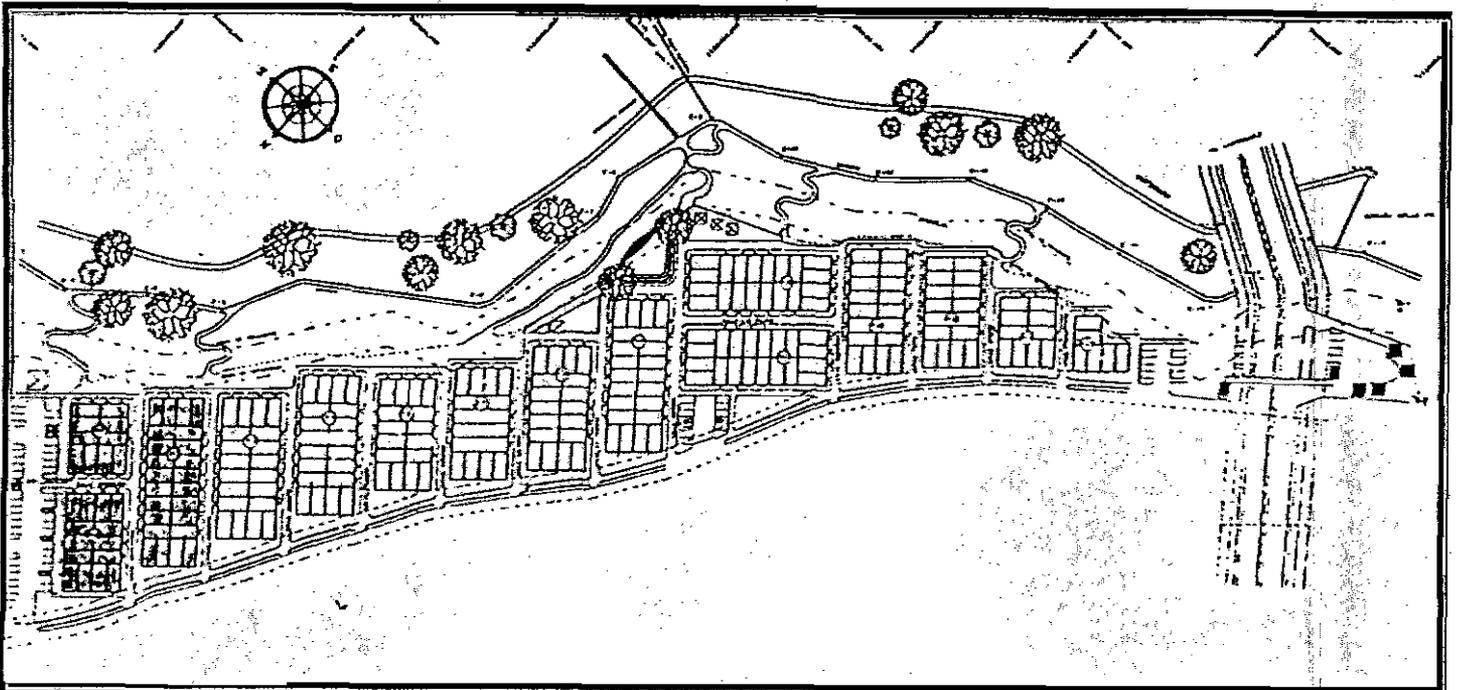
FECHA	ACTIVIDAD	AVANCE DE OBRA Y RECOMENDACIONES
		* MANZ. 4. S. 6.
Sep. 24 al 29 (3ra semana de obra)	<p>terminando semana, se continuo la etapa de fundación de losas de cimentación xq se usó una de vivienda. Se vaciaron 268.5 m<sup>3</sup> manteniendo un promedio de 4.79 m<sup>3</sup> x casa. Se dio inicio a la etapa de mampostería, dando prioridad a las casas puestas en 1er lugar. Se realizó planteo de la mampostería, buscando mantener niveles comunes x terreno igual a lo realizado en la etapa de excavaciones y fundación de losas de cimentación. de esta forma se busca llegar a 1 solo nivel de piso en las casas que comparten una misma terraza. Se presentaron problemas x abastecimiento inicial en el ladrillo el cual se soluciono rapidamente. se presentaron problemas con la arena y material de río por parte de proveedores y se presentó nuevamente en el agua. estos problemas ocasionaron retrasos en la obra entre 2 y 3 días aproximadamente pero se busco adelantar otras actividades como amarrar de mano xq columnetas, para evitar perdidas de tiempo, desespuro y deserción de los oficiales. se busco hacer conciencia de los problemas con oficiales y beneficiarios lo cual se logro en buena manera.</p>	

SUPERVISOR DE OBRA

di. pineda 15



## URBANIZACION CAÑASGORDAS AVANCE DE OBRA.



SEPTIEMBRE 10 DEL 2001

El día 3 de septiembre del 2001 se reunieron las familias y oficiales de las manzanas 1, 2, y 3 para dar inicio a la construcción de las primeras 48 viviendas de la Urbanización.

La jornada se inició con una charla donde se recordaron los compromisos y responsabilidades de los ayudantes y oficiales, se entregaron carnés de identificación a los propietarios y posteriormente se hizo entrega de los lotes mediante un acta inicial donde la familia conjuntamente con testigos recibían el lote para iniciar las labores de autoconstrucción, después de ubicadas las familias se procedió a entregar los primeros pedidos que correspondían a la actividad de cimentación y se les explicó los procedimientos establecidos para la entrega de los materiales.

Mientras las familias recibían los materiales a los oficiales se les entregaron los planos de cimentación y se explicaron y se dieron las recomendaciones respectivas para la iniciación de las actividades preliminares de la construcción como son la localización de mojones, verificación de medidas y el replanteo.

Tres familias no pudieron iniciar las labores el primer día pues los oficiales que se habían capacitados no asistieron a la obra, por lo tanto fue necesario conseguir oficiales para estas familias.

En la actividad de instalaciones sanitarias se hicieron algunos cambios como fueron: el desagüe del patio que inicialmente estaba proyectado como desagüe de aguas lluvias y desembocaba en las vías se cambió y se conectó a la caja de inspección teniendo en cuenta que éste correspondía al sifón del patio de ropas por lo tanto fue necesario ampliar la caja de inspección a 60cm x60cm, la cota de fondo de las éstas cajas fue variable dependiendo el nivel de las cajas domiciliarias.



**ANEXO No. 4 - TALLERES DE EDUCACIÓN AMBIENTAL**

**PROGRAMA DE EDUCACION AMBIENTAL  
URBANIZACION CAÑASGORDAS  
TALLER 1: SENSIBILIZACION Y RECONOCIMIENTO AMBIENTAL**

**Grupo Dinamizador:** Licenciado Iginio Mercuri  
Ingeniero Luis Alberto Sánchez  
Ingeniero Bladimir Agudelo  
Biólogo Danny Avila

**1. Objetivos del Taller de Sensibilización y reconocimiento Ambiental**

Los objetivos propuestos y alcanzados para el primer taller de sensibilización y reconocimiento ambiental fueron los siguientes:

- Identificación de formas de vida, elementos naturales y artificiales presentes en la Urbanización Cañasgordas y tipos de servicios que ofrece la ciudad al barrio.
- Precisar las interrelaciones entre los elementos que constituyen el tejido ambiental de la urbanización, así como los puntos de encuentro y amarre con la ciudad
- Dar a conocer las características e implicaciones de los problemas ambientales urbanos de las ciudades colombianas (Residuos sólidos, ruido, erosión, microclimas, ocupación del espacio público y vertimientos) y determinar su posible aparición en la urbanización partiendo de la información recopilada en el diagnóstico participativo.
- Introducción a la gestión ambiental a partir de la teoría epidemiológica (síntoma - causa - problema)

El día domingo se efectúa la práctica y la evaluación de lo realizado durante las dos jornadas.

**2. Temas**

- 2.1. Quiénes somos: Reconocimiento de las características y condiciones de nuestras formas y estilos de vida definidas por la procedencia, cultura, economía, creencias, etc.

- 2.2. Nuestra relación con el espacio: Identificación de los elementos que constituyen el tejido ambiental y social de la urbanización y sus enlaces con el tejido de la ciudad. Formas de relación "con el otro", "con lo otro" y "con uno mismo" y apropiación y valoración de espacios, lugares, tiempos, etc.
- 2.3. El barrio que queremos: Definición del barrio que queremos en términos de habitabilidad: vecindad, medio ambiente, participación ciudadana, organización comunitaria, medio físico, entre otros.
- 2.4. Gestión ambiental: partiendo de un enfoque epidemiológico, definir la participación de las familias, individuos, grupos étnicos, organizaciones, etc. en la gestión ambiental de la urbanización

### 3. Metodología

Discusión de los temas y puesta en común

La realización de los talleres prácticos y teóricos con 4 horas de duración por cada sesión en espacios abiertos y en los sitios en donde habitarán las personas asistentes, genera la inquietud de crear y participar en propuestas para el mejoramiento del entorno.

A continuación se presenta la agenda y los aspectos metodológicos del taller de sensibilización:

Personas convocadas: 1 representante de c/u 104 familias

3:15 A 3:30

Presentación y socialización de objetivos

3:30: 4:15

Recorrido - diagnóstico colectivo

Nuestro barrio: espacio de relaciones...¿Qué tenemos?

**Identificar los seres vivos presentes en el barrio**

Seres vivos	Importancia para el bienestar del barrio

**Identificar los elementos naturales y artificiales presentes en el barrio**

Nombre del elemento	Importancia para el bienestar del barrio

**Identificar los servicios que ofrece la ciudad a nuestro barrio**

Nombre del servicio	Descripción y características

**4:20 a 4:35**

**refrigerio**

**4:40 a 5:20**

A partir de los resultados obtenidos se presenta una pequeña charla sobre la relación de los tres componentes y como ellos son fundamentales para el bienestar de la comunidad.

**Dinámica de relaciones y lectura de la parábola.**

**5:20 a 5:30**

**¿Problemas ambientales en la comunidad?**

**Introducción a problemas ambientales urbanos**

- ◆ Residuos sólidos
- ◆ Ruido
- ◆ Erosión
- ◆ Microclimas (pérdida de vegetación y calentamiento)
- ◆ Ocupación del espacio público
- ◆ Vertimientos

5:30 a 5:45

Dinámica "El problema creciente"

La comunidad identifica los cuatro principales problemas que pueden llegar a afectar con mayor incidencia el barrio.

Se divide el grupo en cuatro partes iguales que representarán cada uno de los problemas identificados. Marcar en el piso un recuadro de 2 metros cuadrados y escribir el nombre del barrio en un costado.

Se escoge un "gestor ambiental" que tendrá 10 segundos para "solucionar" los problemas existentes en el barrio.

Ronda 1: una persona entra al cuadro representando uno de los problemas, una vez adentro nadie puede salir de las fronteras del barrio imaginario hasta que se termine la ronda. El gestor ambiental debe retirar a la persona del cuadro para solucionar el problema ambiental generado.

Ronda 2: cuatro personas entran al barrio. El gestor ambiental nuevamente entra y los retira de uno en uno en 10 segundos.

Ronda 3: diez y seis personas entran al recuadro, si el gestor ambiental no alcanza a retirar ("solucionar") todos los problemas, la comunidad debe contratar otro gestor ambiental.

Ronda 4: todos los participantes entran al recuadro, lucharán por mantenerse dentro de él, en tanto que los gestores ambientales tratarán de retirar uno a uno los problemas del barrio.

5:45 a 6:15

Reflexionar en torno al crecimiento poblacional y al avance de los problemas ambientales si no se actúa sobre sus causas

6:15 a 6:30

Evaluación del taller y conclusiones

*Yo les dije que algo grave iba a suceder...*

*Por Gabriel García Márquez*

Les voy a contar por ejemplo, la idea que me esta dando vueltas en la cabeza hace ya varios años y sospecho que la tengo bastante redonda. Imagínense un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos, uno de 17 y la hija menor de 14. Está sirviéndoles el desayuno a sus hijos y se le advierte una expresión muy preocupada. Los hijos le preguntan que le pasa y ella responde: "No se, pero he amanecido con el pensamiento de que algo grave va ha suceder en el pueblo". Ellos ríen de ella, dicen que esos son pensamientos de vieja, cosas que pasan. El hijo se va a jugar billar y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el adversario le dice: "Te apuesto un peso a que no la haces". Todos se ríen, él se ríe, tira la carambola y no la hace, Pago un peso y le preguntan: "Pero que pasó, si era una carambola tan sencilla?". Dice: "Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi mamá sobre algo grave que va ha suceder en este pueblo". Todos se ríen de él y él que ha ganado el peso regresa a su casa, donde está su mamá. Feliz con su peso le dice: "Le gané este peso a Dámaso en la forma más sencilla, porque es un tonto".

"Y porque es un tonto?" Dice: "Hombre, no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado por una preocupación de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo". Entonces le dice la mamá: "No te burles de los presentimientos de los viejos, porque a veces salen". Una parienta le oye y va a comprar la carne. Ella le dice al carnicero: "Véndame una libra de carne", y en el momento en que está cortando agrega: "Mejor véndame dos porque andan diciendo que algo muy grave va a pasar en este pueblo y lo mejor es estar preparado". El carnicero despacha la carne y cuando llega otra señora a comprar le dice: "Lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar en este pueblo y se están preparando, y andan comprando cosas". Entonces la vieja responde: "Tengo varios hijos, mire mejor deme cuatro libras". Se lleva las cuatro libras y para no hacer largo el cuento, diré que el carnicero en media hora agota toda la carne y se va esparciendo el rumor. Llega el momento en que todo el mundo está esperando que pase algo.

Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde, hace calor como siempre. Alguien dice: "Se han dado cuenta del calor que está haciendo?". "Pero si en este pueblo siempre ha hecho calor". Tanto calor que es un pueblo donde los músicos tenían sus músicos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se les caían en pedazos. "Sin embargo, -dice uno- nunca a esta hora ha hecho calor". "Pero si a las dos de la tarde es cuando hay más calor". "Sí, pero no tanto calor como ahora".

Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz: "Hay un pajarito en la plaza"Y viene todo el mundo espantado a ver el pajarito. "Pero señores, siempre ha habido pajaritos que bajan". "Sí, pero nunca a esta hora". Llega un momento de tal tensión que los habitantes del pueblo están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo. "Yo si soy un macho -gritó uno- me voy". Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndole. Hasta el momento en que dicen: "Si este se atreve a irse, pues nosotros también nos vamos", y empiezan a dismantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo. Y uno de los últimos que abandona el pueblo dice: "Que no venga la desgracia a caer sobre lo que queda de nuestra casa" y entonces incendia la casa y otros incendian otras casas. Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en un éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio clamando: "Yo le dije, que algo iba a pasar y me dijeron que estaba loca".

#### **4. Resultados:**

##### **4.1. Asistencia**

Para el primer día del taller firmaron la hoja de asistencia 50 personas y para el segundo día 14 personas. Los niños que tuvieron una alta participación en la construcción del diagnóstico y la socialización de los resultados no firmaron la hoja de asistencia. Sin embargo, los talleristas determinaron la presencia de 14 niños y niñas entre los 7 y 13 años de edad.

En varias ocasiones los asistentes adultos desconocen la participación de los niños, y ellos merecen una consideración especial en el caso de la atención para la educación ambiental, así mismo, son quienes se muestran con mayor ánimo y

disposición para participar en las tareas y actividades desarrolladas, obviamente de acuerdo a sus capacidades físicas y de comprensión.



**Foto 1:** Grupo de trabajo del taller de sensibilización con participación de niños y adultos de la urbanización Cañasgordas. Armenia, 2001

#### **4.2. Participación de los asistentes**

En la sesión del sábado, a pesar del cansancio acumulado de una semana de duro trabajo físico, la participación de los asistentes estuvo de acuerdo con los objetivos y proyecciones de los talleristas. Del recorrido por el lote de la urbanización participaron el 90% de los asistentes. Un 10% decidió quedarse en la escuela Pinares identificando los servicios que ofrece la ciudad de Armenia a la nueva comunidad de la urbanización Cañasgordas.

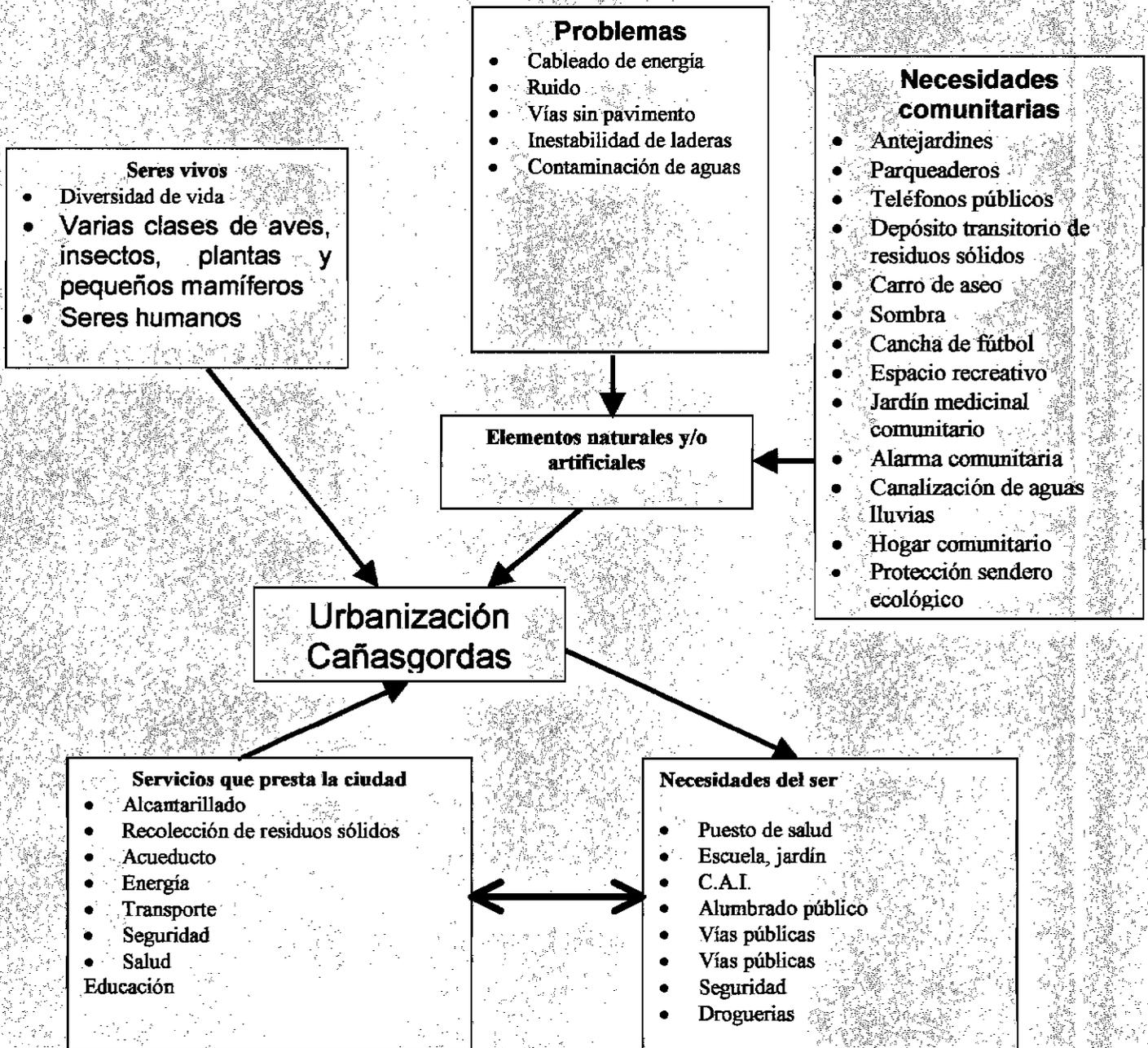
Se conformaron cuatro grupos de trabajo, los cuales estuvieron acompañados por cada uno de los dinamizadores. Se observó la facilidad para el trabajo en grupo y la disposición por aprender de la temática ambiental. De igual forma, la socialización de los resultados del diagnóstico se desarrolló con fluidez y facilitó el entendimiento por parte de los otros grupos de trabajo.

### **4.3. Resultados en trabajo de campo**

- a. Se logro visitar y recorrer sitios y lugares desconocidos para una buena parte del grupo, permitiendo la ampliación del panorama ambiental y la valoración de los elementos allí encontrados
- b. Se constituyo un grupo de trabajo con responsabilidades y compromisos para la conformación y adecuación del terreno donde operará el vivero.
- c. Se lograron acuerdos de participación conjunta en el desarrollo de las jornadas de mejoramiento ambiental a partir de la figura de contrapartida.
- d. Definición de acciones puntuales (individuales y colectivas) para el mejoramiento de las condiciones de habitabilidad de la urbanización Cañasgordas
- e. Sensibilización de la comunidad sobre el papel protagónico que juegan en la protección, conservación y recuperación del entorno natural para asegurar a las futuras generaciones iguales o mejores condiciones de hábitat.
- f. Se logro la armonización de la familia en el trabajo ambiental de la urbanización

#### 4.4. Resultados en el trabajo de fundamentación:

A continuación se resume y esquematiza la información elaborada en los asistentes al taller de sensibilización



## 5. Evaluación y seguimiento:

Se diseñó un formato con el objetivo de encontrar calificaciones y medidas de la eficiencia y aceptación de la capacitación, éste formato se presenta en los anexos.

Se realizaron 8 evaluaciones al azar, con los siguientes resultados:

Calificaciones promedio obtenidas para la acción: Califique de 1 a 5, siendo 1 deficiente y 5 excelente, los siguientes aspectos

Metodología del taller	5.0
Ayudas didácticas utilizadas	4.8
Claridad en la exposición	4.8
Logística del taller	4.9
Los talleristas	5.0

A la pregunta, ¿Lo visto en el taller sirve para mejorar las condiciones ambientales de la urbanización? las respuestas fueron en su totalidad: Sí

Al indagar sobre el porque considera positiva la respuesta anterior, los evaluadores contestaron:

- Nos han dado pautas y buenas recomendaciones para el cuidado ambiental
- Por que hay que pensar sobre todo en la comunidad y nuestros hijos par un futuro mejor
- Por que es una mejor forma de vida para todos
- Por que con el paso del tiempo podemos tener una cañada mejor, donde podemos respirar aire puro
- Por que desde ahora debemos trabajar en comunidad todos unidos por un mejor futuro del barrio

**PROGRAMA DE EDUCACION AMBIENTAL  
URBANIZACION CAÑASGORDAS  
TALLER 2: FORMACIÓN PARA LA ACCION AMBIENTAL**

---

**Grupo Dinamizador:** Luis Alberto Sánchez S. I.A.  
Danny Avila

**1. Objetivos del Taller de Formación para la Acción Ambiental y Jornada de Arborización y Ornamentación Urbana**

En esta jornada se busca continuar en el proceso de involucrar progresivamente a los beneficiarios del proyecto en la temática ambiental; inicialmente se trabajan los conceptos teóricos, recordando con los asistentes la jornada anterior, las actividades realizadas, los compromisos pactados y los responsables de ellos.

Se explica la mecánica para la determinación participativa del uso, deterioro y conservación de los recursos, la cual se hizo en grupos de cinco personas, consignando los datos encontrados y las observaciones realizadas en formatos creados para el caso. Posteriormente se socializa en el grupo general los resultados encontrados y se hacen observaciones sobre fortalezas, deficiencias o complementos que deban hacerse al trabajo.

Al final de la tarde con la planeación de las labores y determinación de los compromisos para el día siguiente, se compromete a los asistentes a participar.

El día domingo se efectúa la práctica y la evaluación de lo realizado durante las dos jornadas.

## 2. Temas

- **Conceptos:** Sobre la importancia del agua y su adecuada disposición, de la conservación de la calidad del aire, de la generación de los residuos sólidos y líquidos, el uso democrático de los espacios públicos.
- Las potencialidades para los habitantes después de un manejo adecuado y concertado.
- **Métodos:** Se hizo un resumen de las posibilidades de manejo y los potenciales beneficios o perjuicios para los habitantes de la Urbanización Cañasgordas en esos casos.
- **Planes de manejo y acción ambiental:** Los participantes llenaron los formatos con algunas propuestas para establecer un manejo y para la realización de prácticas individuales y familiares.
- **Técnicas de protección y recuperación:** De acuerdo a las experiencias de los talleristas y de los asistentes, se expusieron y conversaron algunas propuestas prácticas para mejorar las condiciones ambientales de la Urbanización y para sus futuros habitantes.

## 3. Metodología

### Discusión de los temas y puesta en común

La realización de los talleres prácticos y teóricos con 4 horas de duración por cada sesión en espacios abiertos y en los sitios en donde habitarán las personas asistentes, genera la inquietud de crear y participar en propuestas para el mejoramiento del entorno.

En el primer día de charla, se involucra a los niños y adultos, los cuales con sus aportes y posibilidad de intervención, de disenso y de consenso se apropian y asumen sus espacios, orientados por una relación armónica entre los seres humanos y la naturaleza.

## **Trabajo práctico en el vivero**

asta el momento se ha motivado la imaginación de los asistentes para que lleven su proyección de habitantes como una continuación de la casa que construyen o construirán, teniendo siempre presente su interacción con el entorno para la conservación y mejoramiento de los recursos.

### **4. Resultados:**

#### **4.1. Asistencia**

Para el primer día del taller firmaron la hoja de asistencia 30 personas y para el segundo día 12 personas, pero según las cuentas realizadas por los orientadores del taller, la asistencia el primer día fue de 46 personas y para el segundo día de 26 personas.

En varias ocasiones los asistentes adultos desconocen la participación de los niños, y ellos merecen una consideración especial en el caso de la atención para la educación ambiental, así mismo son quienes se muestran con mayor ánimo y disposición para participar en las tareas y actividades desarrolladas, obviamente de acuerdo a sus capacidades físicas y de comprensión.

#### **4.2. Participación de los asistentes**

La mayor participación se presentó en la sesión del día sábado, el día domingo se redujo debido a la necesidad de descanso de los participantes.

En la sesión del sábado, se motivó y apoyó la presentación y exposición de los datos consignados en el formato por parte de los participantes, lo mismo se hizo con los puntos controversiales, la participación de los talleristas fue en el sentido de servir de orientadores y motivadores de aspectos no tenidos en cuenta o para reforzar aspectos soslayados en la exposición.

#### **4.3. Resultados en trabajo de campo**

- g. Se orientó para que los asistentes designaran a una o varias personas como coordinadores del trabajo del vivero
- h. Se escogieron dos personas: Rocío Pérez, Aníbal Hernández
- i. Se sembraron dos eras con los materiales entregados y 200 bolsas con materiales traídos por los asistentes, principalmente Jazmín de noche.

#### 4.4. Resultados en el trabajo de fundamentación

- a. Participaron 6 equipos con 5 miembros cada uno.
- b. Los resultados por equipo fueron:

##### GRUPO 1

Usos del agua	Efectos	Importancia en el barrio (propuestas)
Para servicios sanitarios, aseo y limpieza Hacer de comer Aseo personal	Canalización de aguas lluvias para evitar la erosión Contaminación de la quebrada	Para manejarla se debe canalizar los desagües de los techos de las casas. Se debe empujar Reducir el consumo de agua en los sanitarios introduciendo en ellos recipientes de vidrio de 2 litros Debe canalizarse la quebrada Tanques por cuerdas para tener agua de reserva De ella depende el futuro de nuestros hijos

##### GRUPO 2

Deterioro del Aire	Efectos	Importancia en el barrio (propuestas)
Quemas Ruido		Colocar setos sobre las vías de mayor tránsito Eliminar el uso de aerosoles Prohibir las quemas Iniciar campañas para reducir el uso del cigarrillo y de las drogas Manejar los residuos para no generar malos olores

**GRUPO 3**

<i>Residuos sólidos y líquidos</i>	<i>Efectos</i>	<i>Importancia en el barrio (propuestas)</i>
Colectores de aguas negras descubiertos Quebrada contaminada Materiales de construcción, basuras y escombros al lado del sendero ecológico y dentro de las construcciones Aguas detenidas	Contaminación Crear una organización para darle un buen mantenimiento al sendero Necesidad de crear un grupo de reciclaje y un sitio determinado para las basuras Proliferación de mosquitos y enfermedades	Una mejor forma de vida Organización, integración y convivencia Adquisición de recursos para un mejor mantenimiento del barrio Embellecimiento y aseo del barrio

**GRUPO 4**

<i>Uso de espacios públicos</i>	<i>Efectos</i>	<i>Importancia en el barrio (propuestas)</i>
Para su uso pueden haber problemas de inseguridad Crear una esquina y zona verde con arborización Hacer un parque infantil Hacer canchas de básquet y fútbol Hacer una guardería múltiple	Integración para personas de la tercera edad Embellecimiento del barrio Diversión sana para los habitantes Recreación para la comunidad Facilidad para las madres que trabajan	Integración de la comunidad Mejoramiento ambiental Tener nuestros hijos mas cerca y seguros Integración y participación por medio del deporte Seguridad y protección de los niños Debe crearse y pagarse seguridad Solicitar un CAI a la policía Colocar alarmas comunitarias Hacer un cerramiento Comprometer a los líderes comunitarios y crear un comité de conciliación para que orienten estas tareas

## GRUPO 5

Trabajó el formato sobre uso de espacios públicos, sus resultados fueron consignados en la tabla correspondiente.

### 4.5. Creación del vivero y entrega de materiales:

- a. Se establecieron las bases para hacer un vivero temporal que pueda surtir a los habitantes que estén interesados en sembrar especies ornamentales y de protección de suelos, cuenta con dos bancadas planas dispuestas en terrazas con 3,5 m<sup>2</sup> de área cada una, cerca de la fuente de agua y de la caseta de materiales de la Urbanización.
- b. Se entregaron dos palas para el trabajo del vivero, las cuales quedaron encargadas a los coordinadores encargados.
- c. Se entregaron 1.000 bolsas de una libra para la siembra en vivero.
- d. Se llenaron varios cientos de bolsas para sembrar materiales en el vivero.
- e. Se entregó una libra de cinco especies de leguminosas para protección de suelos, taludes y ornamentación, las especies fueron: Canavalia ensiformis, Dollicus sp, Cajanus cajan (guandul), Mucuna sp.(fríjol terciopelo), Arachis pintoi (maní forrajero). También se entregó una libra de una especie ornamental, Girasol Helianthus annus.

### 5. Evaluación y seguimiento:

Se diseñó un formato con el objetivo de encontrar calificaciones y medidas de la eficiencia y aceptación de la capacitación, éste formato se presenta en los anexos.

Sobre 4 evaluaciones realizadas, se encontraron los siguientes resultados:

Aspecto	Evaluación				
	1	2	3	4	5
Claridad en la exposición					X
Los Talleristas					X
La calidad de las ayudas					X
La logística					X

A la pregunta, ¿Qué le gustó mas?, las respuestas fueron las siguientes:

Las ideas y propuestas, Las propuestas, la práctica, el refrigerio y las nuevas amistades.

A la pregunta, ¿Qué le gustó menos?, las respuestas fueron las siguientes: El grupo número 4, la poca unión entre los compañeros pero tenemos buenos pensados, la caminata, la exposición de algunos compañeros.

Para saber los aspectos positivos de los talleres, se preguntó con opciones:

Considera que los talleres entregan	Respuesta		
Información nueva	SI	NO	Muy poco
Aclaran conceptos	SI	NO	Muy poco
Aportan una nueva manera de ver las cosas	SI	NO	Muy poco
Son importantes para mejorar el barrio:	SI	NO	Muy poco
Incentivan el mejoramiento del barrio:	SI	NO	Muy poco

Los calificadores respondieron SI en todos los considerandos.

**ANEXO No. 5 - EVALUACIÓN DE LOS CURSOS DE GENERACIÓN DE  
INGRESOS Y EMPLEO**

## **EVALUACIÓN DE CURSOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS Y EMPLEO**

A continuación se presenta el resultado de la evaluación de la capacitación desarrollada con las familias de la Urbanización Cañasgordas, entre el 9 de julio y el 7 de septiembre de 2001.

### **GERENCIA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS**

#### **Acción Numérica:**

Número de personas evaluadas: 13

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 12 = 92% Poco aplicable: 1 = 8%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 5 = 38.5% Poco: 8 = 61.5%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 6 = 46% Porcentaje: 5 = 38.5% Fraccionarios: 2 = 15.5%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta.

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

Porcentaje, más tiempo: 1 = 8%

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleros, etc.) fue:

Excelente: 11 = 85% Bueno: 2 = 15%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 2 = 15% Cómodo: 11 = 85%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 10 = 77% Parcialmente: 3 = 23%

9. Comentario general sobre el curso:

El curso les pareció satisfactorio, magnifico, muy agradable

10. Sugerencias o recomendaciones:

Que sigan los mismos instructores, lo consideran de gran ayuda para ellos cuando inicien sus negocios

#### **Evaluación del instructor:**

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 13 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 13 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 13 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 12 = 92%      Prácticos: 1 = 8%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 12 = 92%      Fundamentados: 1 = 8%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 13 = 100%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 13 = 100%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 13 = 100%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 13 = 100%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 13 = 100%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 13 = 100%

Comentarios generales:

Excelente, amable, muy buen instructor, excelente calidad humana, se expresa bien, se hace entender

**Principios de administración y administración del recurso humano:**

Número de personas evaluadas: 12

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 12 = 100%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 10 = 83%      Poco: 2 = 17%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 12 = 100%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

No hubo respuesta

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleras, etc.) fue:

Excelente: 9 = 75%      Bueno: 3 = 25%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 1 = 8.3%      Cómodo: 11 = 91.7%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 10 = 83%      Parcialmente: 2 = 17%

9. Comentario general sobre el curso:

Cursos muy buenos, completos y didácticos, agradable aprender con ustedes, se enteran de cosas que desconocía

10. Sugerencias o recomendaciones:

Continuar desarrollando estos cursos. Ampliar los temas y dedicarles mas tiempo

Evaluación del instructor:

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 12 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 12 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 12 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 12 = 100%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 12 = 100%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 12 = 100%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 11 = 91.7%      Algunas veces: 1 = 8.3%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 12 = 100%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 12 = 100%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 12 = 100%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 12 = 100%

Comentarios generales:

Muy amable, bien fundamentada, mucha calidad humana, inspiró confianza.

### **Costos y gastos:**

Número de personas evaluadas: 11

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 11 = 100%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 11 = 100%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 11 = 100%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

No hubo respuesta

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleras, etc.) fue:

Excelente: 4 = 36.4%      Bueno: 6 = 54.5%      Pobre: 1 = 0.9%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 4 = 36.4%      Cómodo: 7 = 63.6%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 11 = 100%

9. Comentario general sobre el curso:

Muy bueno el curso, aprendemos a manejar el negocio, muy ilustrativo, muy importante

10. Sugerencias o recomendaciones:

Enseñanza de otros curso como peluquería

Evaluación del instructor:

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 11 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 11 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 11 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 10 = 91%      Prácticos: 1 = 9%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 10 = 91%      Fundamentados: 1 = 9%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 11 = 100%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 11 = 100%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 11 = 100%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 11 = 100%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 11 = 100%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 11 = 100%

Comentarios generales:

Amable, tiene don de gentes, demasiado calificado para esta función, Imparcial, preocupado por el aprendizaje de todos, claro y concreto.

#### **Contabilidad y finanzas:**

Número de personas evaluadas: 9

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 9 = 100%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 9 = 100%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 9 = 100%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

No hubo respuesta

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleras, etc.) fue:

Excelente: 3 = 33%      Bueno: 6 = 67%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 3 = 33%      Cómodo: 5 = 55.6%      Inadecuado: 1 = 11.4%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 9 = 100%

9. Comentario general sobre el curso:

Muy bueno porque se aprende muchas cosas del manejo del negocio, interesante y práctico, se tiene un camino mas abierto al futuro

10. Sugerencias o recomendaciones:

Continuar desarrollando estos cursos.

**Evaluación del instructor:**

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 9 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 9 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 9 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 9 = 100%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 9 = 100%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 9 = 100%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 9 = 100%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 9 = 100%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 9 = 100%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 9 = 100%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 9 = 100%

**Comentarios generales:**

Agradecimientos para el instructor, le dedicó tiempo a cada persona sin inclinarse por alguien en especial, explica muy bien

**Mercadeo y ventas:**

Número de personas evaluadas: 11

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 11 = 100%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 11 = 100%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 11 = 100%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

No hubo respuesta

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleras, etc.) fue:

Excelente: 7 = 63.6%      Bueno: 4 = 36.4%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 5 = 45.5%      Cómodo: 6 = 54.5%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 11 = 100%

9. Comentario general sobre el curso:

Muy importante para el negocio, abre un camino en la vida

10. Sugerencias o recomendaciones:

Continuar desarrollando estos cursos para mejoramiento de las personas de la comunidad

Evaluación del instructor:

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 11 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 11 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 11 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 11 = 100%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 11 = 100%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 11 = 100%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 11 = 100%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 11 = 100%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 11 = 100%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 11 = 100%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 11 = 100%

Comentarios generales:

Muy capacitado, excelente instructor, muy paciente y de gran calidad humana

### **PROGRAMA DE PANADERÍA Y GALLETTERÍA**

Número de personas evaluadas: 19

Evaluación del curso, preguntas:

1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 18 = 95% Poco aplicable: 1 = 5%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 18 = 95% Poco: 1 = 5%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 12 = 67% Proceso de mezclado y horneado, fermentación y cuarto de crecimiento, producción de panes, tipo de moldeado, hojaldre, pastelería y amasado: 7 = 33%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

Peluquería, Procesos de esponje, manejo materia prima, mercadeo, repostería, bizcochería, pastelería más extenso:

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleros, etc.) fue:

Excelente: 9 = 47.4% Bueno: 10 = 52.6%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 8 = 42% Cómodo: 11 = 58%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 14 = 73.7% Parcialmente: 5 = 26.3%

9. Comentario general sobre el curso:

Le gustó mucho, aprendieron bastante, agradable, excelente, importante para reactivar la economía, práctico

10. Sugerencias o recomendaciones:

Seguir con otros cursos como mercadeo y repostería, algunos desean seguir con Espiritu empresarial en el cual no alcanzaron a participar, cursos sobre administración y se realicen con mas frecuencia.

#### Evaluación del instructor:

##### 1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 19 = 100%

##### 2 El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 19 = 100%

##### 3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 19 = 100%

##### 4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 19 = 100%

##### 5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 18 = 95% Fundamentadas: 1 = 5%

##### 6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 19 = 100%

##### 7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 18 = 95% Algunas veces: 1 = 5%

##### 8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 19 = 100%

##### 9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 17 = 89.5% Para algunos temas: 2 = 2%

##### 10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 19 = 100%

##### 11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 16 = 84% Bueno: 3 = 16%

##### Comentarios generales:

Experto en temas de panadería, excelente transmisor de conocimientos, preparado, enseña con mucha claridad, dispuesto a dialogar, amable, estricto

#### PREPARACIÓN DE COMIDAS RÁPIDAS

Número de personas evaluadas: 22

Evaluación del curso, preguntas:

##### 1. Contenido: (Aplicabilidad en la empresa)

Aplicable: 22 = 100%

2. Tiempo de cada tema desarrollado:

Suficiente: 16 = 72.7% Poco: 6 = 27.3%

3. El tema o los temas que más le agradaron:

Todos: 15 = 68% Preparación de lasañas, salsas, pinchos, chorizos, salchichas, hamburguesas, pizzas y el de nivelación: 5 = 32%

4. El tema o los temas que no le agradaron:

No hubo respuesta

5. El tema o los temas que deben agregar al curso:

Preparación de carnes a la plancha, papa a la francesa, palitos rellenas de queso, empanadas, además de mas practicas, costos y mercadeo quienes no pudieron asistir

6. La presentación y contenidos de los materiales de apoyo (manuales, videos, acetatos, carteleras, etc.) fue:

Excelente: 16 = 72.7% Bueno: 5 = 22.7% Pobre: 1 = 4.6%

7. El lugar donde realizó el curso le pareció:

Confortable: 7 = 31.8% Cómodo: 15 = 68.2%

8. ¿El módulo visto cumplió sus expectativas?

Totalmente: 19 = 86.4% Parcialmente: 3 = 13.6%

9. Comentario general sobre el curso:

Excelente, práctico, completo, ilustrado

10. Sugerencias o recomendaciones:

Agregar otras preparaciones, ampliar las horas de práctica

Evaluación del instructor:

1. Presencia del instructor:

Siempre llega puntual: 22 = 100%

2. El instructor exploró las expectativas del grupo frente al módulo visto:

Fueron exploradas: 22 = 100%

3. Las intervenciones y explicaciones del instructor fueron:

Muy claras: 22 = 100%

4. Los ejercicios o talleres en clase:

Muy prácticos: 19 = 86.4% Prácticos: 3 = 13.6%

5. Los conocimientos del instructor:

Bien fundamentados: 21 = 95.5% Fundamentados: 1 = 4.5%

6. Las preguntas e inquietudes las respondió:

Muy bien: 20 = 91% Parcialmente: 2 = 9%

7. Propició el instructor un buen clima de motivación y participación en el grupo:

Siempre: 20 = 91%    A veces: 2 = 9%

8. En lo que enseñó demostró:

Seguridad: 21 = 95.5%    Duda: 1 = 4.5%

9. Propició el instructor el uso y aplicación del manual:

Para todos los temas: 20 = 91%    Para algunos temas: 2 = 9%

10. El trato del instructor fue:

Respetuoso: 21 = 95.5%    Autoritario: 1 = 4.5%

11. Su concepto sobre el instructor es:

Excelente: 21 = 95.5%    Bueno: 1 = 4.5%

Comentarios generales:

Agradecimientos para el instructor, buen instructor, pendiente de las inquietudes de cada alumno, muy colaborador.

ANEXO NO. 6 - FOTOGRAFÍAS





1

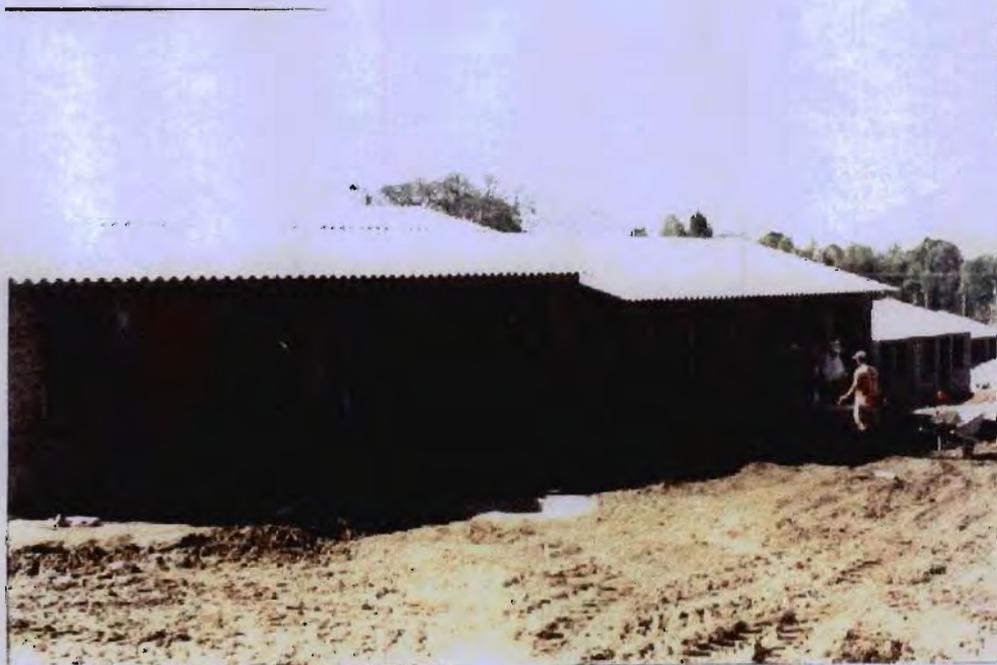


Foto 1. Viviendas con cerrajería instalada

Foto 2. Panorámica de las viviendas con su cerramiento posterior



Foto 3. Imagen semillero de la Urbanización - Jornada comunitaria de siembra de semillas.

**ANEXO NO. 7 - CARTILLAS CURSOS DE GENERACIÓN DE INGRESOS Y  
EMPLEO**



# SEMINARIO TALLER ESPIRITU EMPRESARIAL

*Fundación Carrugat*  
Seminario Espíritu Empresarial

1

## ESPIRITU EMPRESARIAL

Es un proceso histórico en permanente desarrollo y formación

Es un proceso humano que tiene desarrollo en cada persona que decide asimilarlo y hacerlo su guía, su motor, su fuerza

*Fundación Carrugat*  
Seminario Espíritu Empresarial

2

## FACILITADORES DE LA CREATIVIDAD

1. Desarrollar capacidad para ver y observar
2. Estimular la curiosidad
3. Aprender a escuchar
4. Desarrollar un pensamiento divergente
  - ✓ Fluidez
  - ✓ Flexibilidad
  - ✓ Originalidad
  - ✓ Capacidad para definir
  - ✓ Sensibilidad
  - ✓ Capacidad para evaluar

## FACILITADORES DE LA CREATIVIDAD

5. Elevar la autoestima
6. Humor y espontaneidad
7. Desarrollo del afecto y las motivaciones
8. Apertura intelectual y tolerancia al error
9. Seguridad en si mismo
10. Capacidad de adaptación al cambio

## BLOQUEOS A LA CREATIVIDAD

### FRENOS EMOCIONALES

- TEMOR A EQUIVOCARSE O HACER EL RIDICULO
- RIGIDEZ DE PENSAMIENTO (prejuicios, preferencias, caprichos, etc)
- BUSQUEDA DEL TRIUNFO FACIL (Falta paciencia)
- DESMOTIVACION

*Fundación Carrizosa*  
Sanciarlo Espiritu Empresarial

7

## BLOQUEOS A LA CREATIVIDAD

### FRENOS CULTURALES

- FALTA DE CURIOSIDAD INTERROGANTES
- APEGO ABSOLUTO A LAS NORMAS
- DEMASIADA FÉ EN LA RAZÓN Y EN LA LÓGICA
- LIMITAR LA FANTASIA Y EL JUEGO
- EDUCACION Y HÁBITOS

*Fundación Carrizosa*  
Sanciarlo Espiritu Empresarial

8

## BLOQUEOS A LA CREATIVIDAD

### FRENOS PERCEPTUALES

- DIFICULTAD PARA DEFINIR Y DILUCIDAD EL PROBLEMA
- NO UTILIZACIÓN DE TODOS LOS SENTIDOS
- NO INVESTIGAR LO OBVIO
- DIFICULTAD DE PERCIBIR RELACIONES REMOTAS
- FALTA DE ENTRENAMIENTO PERCEPTUAL

NO IMPORTA CUAN BRILLANTE,  
INSPIRADORA, POTENCIALMENTE PRODUCTIVA  
REVOLUCIONARIA, PRACTICA O ASTUTA  
SEA UNA IDEA

SI UNO NO HACE ALGO CON ELLA ...  
NO VALE NADA

## CARACTERISTICAS DEL CREADOR EXITOSO

- ▶ Se considera capaz de construir su porvenir confiado en sí mismo
- ▶ Cree en sus capacidades y su competencia
- ▶ En habilidad para persuadir a sus semejantes
- ▶ Actúa sobre otros para modificar positivamente situaciones
- ▶ Se adapta fácilmente a nuevos trabajos o nuevas circunstancias

## GENERALMENTE CONCRETO IDEAS DESPUÉS DE:

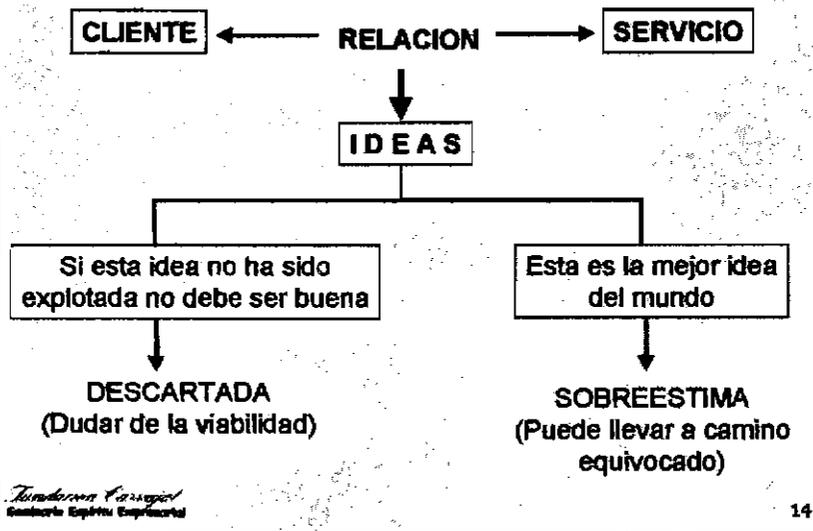
- ▶ Recibir impactos de acontecimientos (cambios - crisis)
- ▶ Descubrir la posibilidad de actuar por mi mismo y tomar en mis manos el destino (independencia)
- ▶ Tomar conciencia de mis capacidades para lograr el manejo de mis asuntos (por qué yo no?)
- ▶ Tener la perspectiva de aprovechar oportunidades
- ▶ Poder aunar los recursos para ejecutarla



## SURGEN IDEAS EXITOSAS GENERALMENTE CUANDO...

- Exploto mis conocimientos, habilidades y experiencias
- Encuentro nuevas maneras de hacer cosas o de prestar servicios que ya existen
- Pienso en nuevos usos para lo ya existente
- Empleo recursos sub-utilizados
- Aprovecho o genero los cambios de mi entorno

## ENCONTRAR Y DESARROLLAR UNA IDEA DE EMPRESA



## QUE DEBO HACER SI TENGO UNA IDEA ...

1. Imagino el producto o servicio a ofrecer

2. Defino el que satisfaga la necesidad del usuario

3. Defino acciones

☛ Que debo hacer

☛ A que precio

☛ Como lo debo vender

## VISION DE EMPRESAS

Planear en un futuro ¿Cómo nos vemos?

- Actuando únicamente de acuerdo a las posibilidades que se nos presentan
- O explorando otras expectativas, nuevas posibilidades en el campo empresarial.

## SI EXPLOTAMOS NUESTROS CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

- Convirtiendo en empresa la profesión que diariamente realizamos
- Explotando los talentos que poseo.

*Fundación Carrizosa*  
Sembrando Espíritu Empresarial

3

## APROVECHANDO LOS CAMBIOS DEL ENTORNO

- Investigando necesidades de nuestra región
- Aprovechando las nuevas reglamentaciones del gobierno: ejemplo Ley 100

## SI NOS CAPACITAMOS PARA SER EMPRESARIO

Apropiando los conocimientos administrativos, contables, financieros y de mercadeo desarrollaremos habilidades gerenciales básicas para el manejo adecuado de la empresa

## SI APROVECHAMOS LAS DESTREZAS Y RECURSOS FAMILIARES

- Apoyamos un negocio familiar ya creado.
- Si utilizamos las destrezas de un familiar para crear negocio.

*Fundación Carrizosa*  
Sembrando Espíritu Empresarial

4

## EMPRESARIOS SON ...

PERSONAS QUE TIENEN HABILIDADES PARA:

- ✦ Identificar y analizar oportunidades de negocio
- ✦ Obtener los recursos necesarios y sacar la mayor ventaja de ellos
- ✦ Iniciar acciones dirigidas al logro y aseguramiento del éxito



## EMPRESARIOS SON AQUELLOS QUE...



Crean nuevas empresas  
enfrentando el riesgo y la  
incertidumbre, con el fin de  
lograr utilidades y  
crecimiento

*Fundación Carvajal*  
Seminario Espíritu Empresarial

17

## VENTAJAS DEL SER EMPRESARIO

- ✦ Usted será el jefe. Ningún otro empleo le dará tanta independencia como el propio.
- ✦ Tendrá mayor control sobre lo que usted desea lograr.
- ✦ Podrá ganar más dinero siempre y cuando su negocio tenga éxito.
- ✦ Disfrutará viendo realizadas sus aspiraciones.
- ✦ Podrá crear su propio ambiente de trabajo.
- ✦ Podrá tener un horario de trabajo flexible.

*Fundación Carvajal*  
Seminario Espíritu Empresarial

18

## DESVENTAJAS DE SER EMPRESARIO

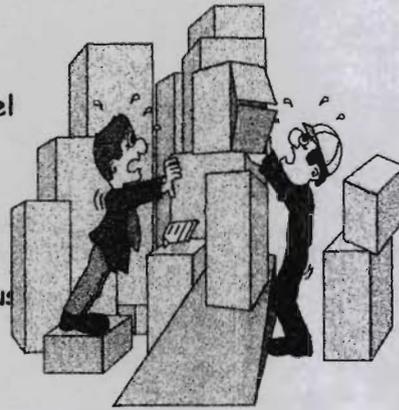
- \* Habrá un riesgo de dinero, lo mismo que cualquier persona de negocios, usted tendrá que arriesgar dinero. Esto puede producirle tensión a quien no está acostumbrado.
- \* Tendrá que tener conocimiento sobre todo el manejo del negocio.
- \* Existe la posibilidad de ingresos irregulares.
- \* Puede sentir falta de motivación
- \* Puede ser difícil dejar de pensar en el trabajo. Las nuevas obligaciones harán que, dejar de pensar en ellas sea difícil

## LOS MITOS EMPRESARIALES

- \* Los empresarios no analizan sino que van haciendo cosas.
- \* La situación del país no permite crear empresas.
- \* Para formar empresas tiene que ser inventor.
- \* Los empresarios nacen, no se hacen.
- \* Todo lo que se necesita es dinero.
- \* El empresario es falta de preparación.
- \* Los empresarios son los fracasados.
- \* Todo lo que se necesita es suerte.
- \* El empleo es dinero, lo negocios no.

## EMPRESA ES ...

Un sistema o conjunto de elementos integrados, dentro del cual un grupo de personas realizan actividades dirigidas a satisfacer las necesidades de sus clientes.

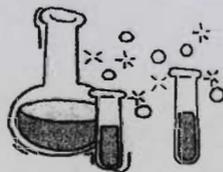


*Fundación Carrapiel*  
Seminario Espíritu Empresarial

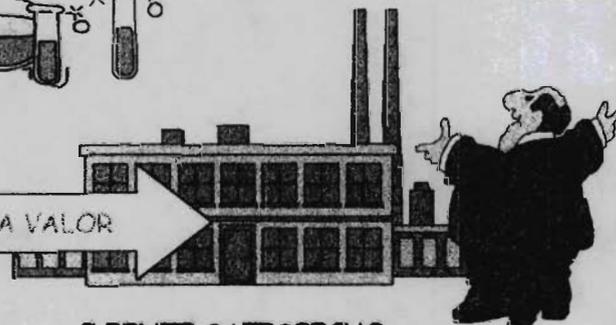
21

## LA EMPRESA ...

INSUMOS



CREA VALOR



CLIENTE SATISFECHO

*Fundación Carrapiel*  
Seminario Espíritu Empresarial

22

## LA EMPRESA Y SUS PROPÓSITOS



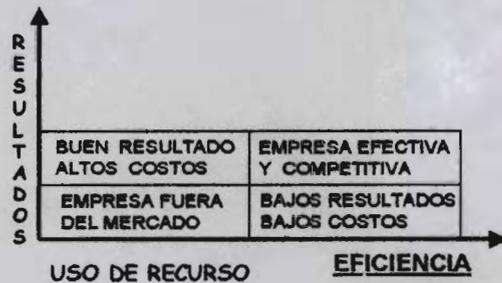
Fundación Carrizosa  
Seminario Espíritu Empresarial

23

## EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL

### EFICACIA

- Cliente satisfecho
- Posicionamiento



### EFICIENCIA

- Gestión humana
- Procesos
- Gestión tecnológica

Fundación Carrizosa  
Seminario Espíritu Empresarial

24

# LA ORGANIZACIÓN DEBE DAR RESPUESTA EFECTIVA A:



SUS DUEÑOS



SUS CLIENTES



SU PERSONAL

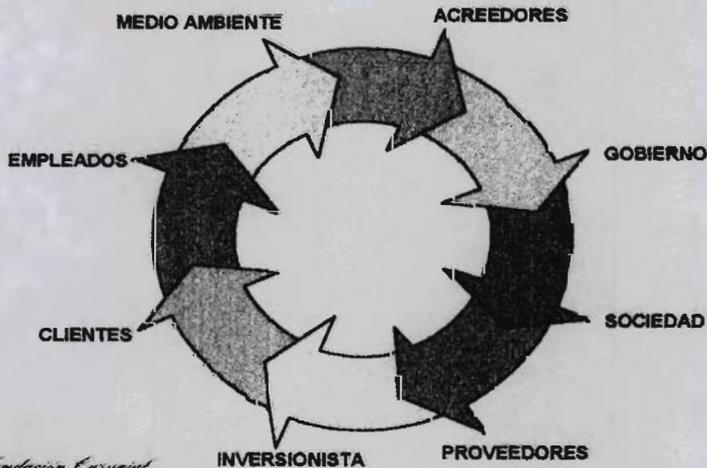


SOCIEDAD

Fundación Carvajal  
Sembrando Espíritu Empresarial

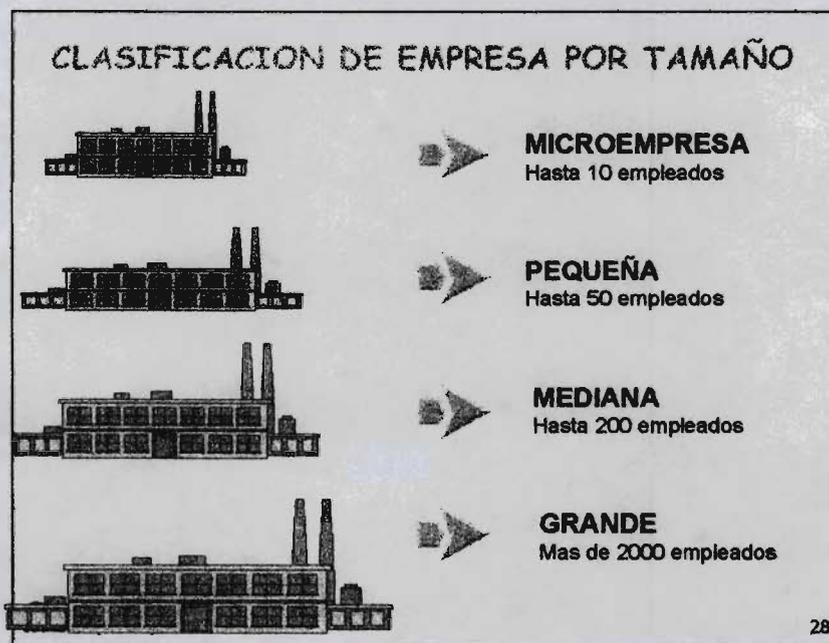
25

# LA EMPRESA Y SUS RESPONSABILIDADES SOCIALES

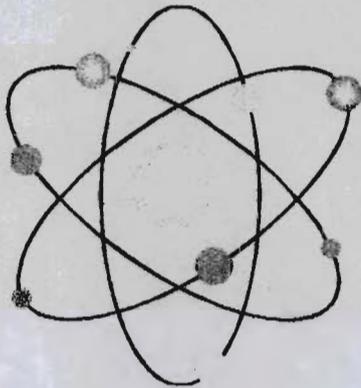


Fundación Carvajal  
Sembrando Espíritu Empresarial

26



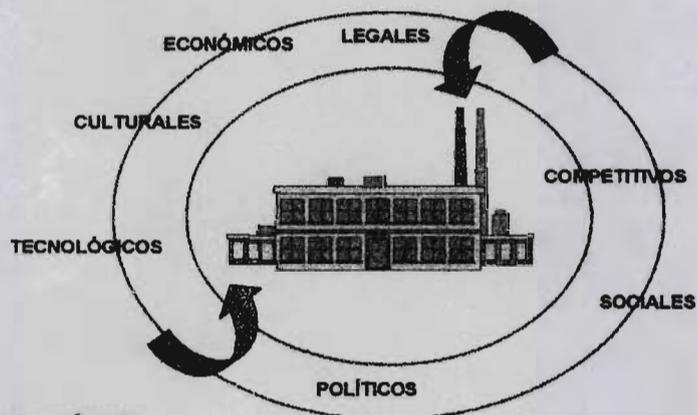
## LA EMPRESA Y SU ENTORNO



- ✦ El entorno es un conjunto de factores cambiantes que se encuentran fuera del negocio y que normalmente no son controlables por la gerencia.
- ✦ El cambio de estos factores se reflejan en cambios en los clientes, competidores, proveedores, empleados, inversionistas, productos y mercados

## LA EMPRESA Y SU ENTORNO

### FACTORES



LA EMPRESA DEBE ORGANIZARSE Y ACTUAR  
CON BASE EN LAS NECESIDADES DE SU  
ENTORNO



*Fundación Carrizosa*  
Escuela Espiritu Empresarial

31

EN EL ESCENARIO DEL ENTORNO EXTERNO  
SE ENCUENTRAN:



• **OPORTUNIDADES**

Factores externos que podrían beneficiar significativamente a la organización en el futuro.

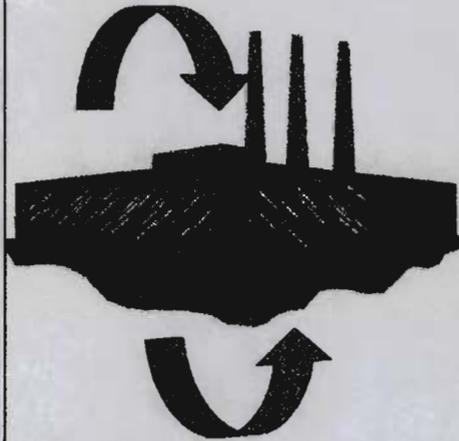
• **AMENAZAS**

Factores externos que son potencialmente dañinos para la posición actual de la organización.

*Fundación Carrizosa*  
Escuela Espiritu Empresarial

32

## EN EL ESCENARIO INTERNO DE LA EMPRESA SE ENCUENTRAN:



### • FORTALEZAS

Actividades que se llevan a cabo especialmente bien en la empresa

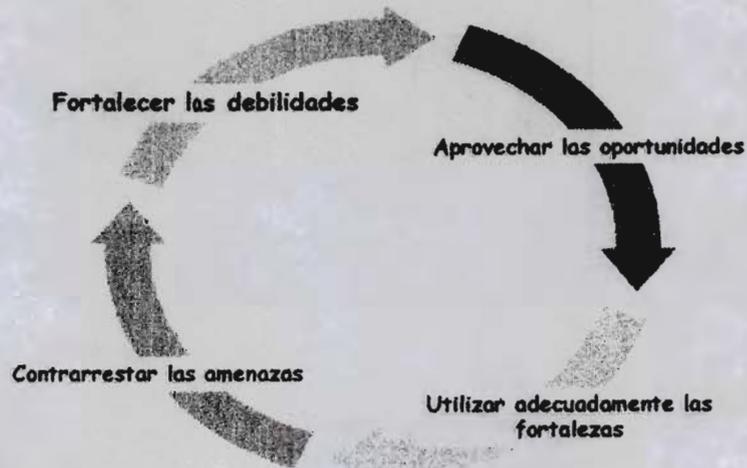
### • DEBILIDADES

Actividades que limitan o inhiben el éxito general de la empresa.

*Fundación Carvajal*  
Seminario Espíritu Empresarial

33

## LA EMPRESA DEBE:



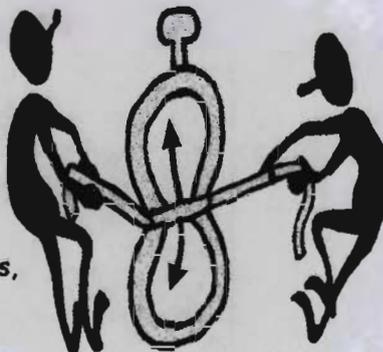
*Fundación Carvajal*  
Seminario Espíritu Empresarial

34

## ESPIRITU EMPRESARIAL

Sentimiento de superación y progreso.

Alta motivación y fuerza vital; sueño de logro e independencia que está en cada uno de nosotros, para ser convertido en una idea de negocio.



*Fundación Carreras*  
Seminaro Espíritu Empresarial

35

## SUPERACION



- Deseo de sobresalir
- Buscar nuevos horizontes
- Mejorar la calidad de vida
- Mejorar los conocimientos
- Estimular la capacidad de logro
- Armonizar la vida en lo físico, lo espiritual, lo intelectual y lo social

## PROGRESO

- Mejorar el nivel de vida
- Deseo de aportar a la comunidad
- Asumir responsabilidad familiar y social
- Crecer socialmente

*Fundación Carreras*  
Seminaro Espíritu Empresarial

36

## LA CREATIVIDAD

### COMPLEMENTO FUNDAMENTAL DEL ESPIRITU EMPRESARIAL



La creatividad es una actitud mental que siempre esta alerta y lista para convertir cualquier tipo de estímulo en una idea

*Fundación Carvajal*  
Sembrando Espíritu Empresarial

37

## LA ACTITUD CREATIVA

Es evidente que el crear empresa implica riesgos y tiene un alto sentido de aventura. Pero los riesgos son mayores si los creadores de empresa asumen con superficialidad el trascendental paso de identificar y definir la idea y oportunidad empresarial. Por el contrario, pueden racionalizarse recursos y moderarse riesgos, si se realiza un ejercicio consciente de análisis y determinación del "NEGOCIO" a iniciar.



*Fundación Carvajal*  
Sembrando Espíritu Empresarial

38

PARA DETECTAR OPORTUNIDADES SE  
REQUIEREN DESARROLLAR UNA ACTITUD  
CREATIVA Y AMPLIARLA AL DIARIO VIVIR.

Ser creativo es desarrollar la capacidad de:

- Ver siempre las cosas de una manera diferente.
- Hacer combinación que produzcan nuevas ideas.
- Generar cambios, adiciones o mejoras a situaciones o elementos ya existentes.



*Fundación Carrizosa*  
Sembrando Espíritu Empresarial

39

ASUMIR UNA ACTITUD POSITIVA, ESTAR  
DISPUESTOS A SER CREATIVOS

¿Cómo?

- ✦ Teniendo la seguridad de que todos podemos desarrollar la capacidad de ser creativos.
- ✦ Analizando que, en un mundo dinámico y cambiante como el actual, ser creativos es una necesidad.
- ✦ Teniendo claridad en cuanto a que ser creativo requiere autoestímulo, esfuerzo y disciplina.

¿Existen técnicas que desarrollen la creatividad?



*Fundación Carrizosa*  
Sembrando Espíritu Empresarial

40

## EJEMPLOS DE ALGUNOS CREATIVOS QUE VIERON CON OJOS DIFERENTES, LO QUE MUCHOS TAMBIEN VEÍAN

- ★ Watt, observando los movimientos de la tapa de una olla al hervir, desarrolló la máquina de vapor.
- ★ Los hermanos montgolfier inventaron el globo aerostático mirando como el humo subía al cielo.
- ★ Goldman, inventó el carrito del supermercado al ver que los clientes se dirigían a la caja después de llenar sólo una canasta.

¿PUEDO TAMBIÉN YO, VER CON OJOS DIFERENTES?

*Fundación Carvajal*  
Sembrando Espíritu Empresarial

41

## TRES INGREDIENTES QUE CONDUCEN AL ÉXITO CREATIVO



Pensar, imaginar, explorar y organizar ideas



Crear y ejecutar



- Perseguir lo poco común
- Correr el riesgo.
- Admitir un posible fracaso.
- Valer a empezar.
- Enfrentar diferentes situaciones

*Fundación Carvajal*  
Sembrando Espíritu Empresarial

42

BEST AVAILABLE COPY

## PERFIL EMPRESARIAL

Es el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que debe reunir el hombre de empresa de hoy y del mañana



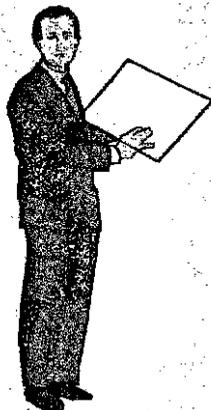
ANALICEMOS CADA UNO DE ESTOS COMPONENTES:

*Fundación Carrizosa*  
Seminario Espiritu Empresarial

43

## 1. CONOCIMIENTOS

Se relacionan con el manejo de las distintas áreas de la empresa y de las modernas técnicas de gestión:



- ✓ Administración
- ✓ Mercadeo
- ✓ Finanzas
- ✓ Aspectos laborales
- ✓ Aspectos jurídicos
- ✓ Aspectos tributarios
- ✓ Aspectos técnicas
- ✓ Medio ambiente y entorno empresarial:

- Clientes
- Proveedores
- Competidores
- Administración del tiempo
- Gerencia eficaz

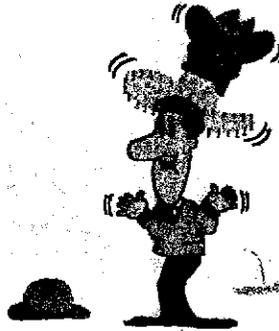
*Fundación Carrizosa*  
Seminario Espiritu Empresarial

44

## 2. HABILIDADES

Desarrollo de capacidades que le permiten destacarse en:

- ✓ Liderazgo
- ✓ Comunicación
- ✓ Relaciones públicas
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Solución de problemas
- ✓ Administración de recursos
- ✓ Negociación
- ✓ Manejo eficiente y ágil de la información
- ✓ Detectar y aprovechar oportunidades



## 3. ACTITUDES

Definidas como el "estar dispuesto a..." tienen relación con la forma como el empresario reacciona frente a las circunstancias que le rodean.

Se destacan en el éxito empresarial:

- |                                     |                            |
|-------------------------------------|----------------------------|
| ✓ El riesgo                         | ✓ El positivismo           |
| ✓ La iniciativa                     | ✓ El dinamismo             |
| ✓ El progresismo                    | ✓ La confianza en si mismo |
| ✓ La actualización permanente       | ✓ La inconformidad         |
| ✓ La decisión                       | ✓ La perseverancia         |
| ✓ La tenacidad                      | ✓ La flexibilidad          |
| ✓ El entusiasmo                     | ✓ La independendencia      |
| ✓ La creatividad                    | ✓ La mística               |
| ✓ La recuperación frente al fracaso |                            |

## 4. VALORES

Componente básico de la calidad humana y de la imagen que el empresario proyecta.

Dentro de los principales valores se encuentran:

- ✓ La honestidad
- ✓ La humildad
- ✓ La lealtad
- ✓ La generosidad
- ✓ Creer en la libre
- ✓ empresa



- ✓ La responsabilidad
- ✓ La ética
- ✓ La sinceridad
- ✓ La solidaridad
- ✓ El compromiso
- ✓ social

# SEMINARIO TALLER CREACIÓN DE EMPRESAS

1

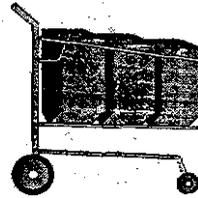
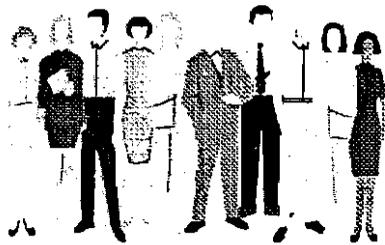
*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos



### MERCADO:

Es el conjunto de personas o empresas (cliente) que reclaman una serie de productos y/o servicios para satisfacer sus necesidades

- ✓ El mercado de una fábrica de calzado de dama serán todas las mujeres de Cali o de un municipio del Valle del Cauca o de todo el Valle del Cauca..
- ✓ El mercado de una panadería serán las familias residentes en el barrio o zona donde va a estar ubicada la panadería



3

*Fundación Calcepiet*  
División Servicios Externos

### MERCADEO:

Es el desarrollo de actividades que hacen que la empresa logre elaborar productos y/o servicios que respondan a las necesidades de su Mercado.

Ejemplos:

- La fábrica de calzado antes de iniciar labores investigó en el mercado de mujeres de Cali si estaban satisfechas con el calzado existente.
- La panadería inició labores luego de conocer que en el barrio existía la necesidad de los productos que vende una panadería.



4

*Fundación Calcepiet*  
División Servicios Externos

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Es una herramienta que permite determinar los deseos y necesidades de los clientes antes de lanzar un producto o servicio en el mercado y disminuir el riesgo y los costos.

La investigación de mercado consiste en averiguar quienes son y dónde están los compradores de mis productos o servicios.

No es tan complicado como parece. Es el proceso de reunir información y analizarla.

Para reunir la información que necesita puede recurrir a:

1. Información de materiales publicados oficialmente como el DANE, Cámara de Comercio, Planeación, Camacol, Cajas de Compensación, Sena, I.S.S., etc. Directorios, listados de clientes, medios masivos de comunicación. De acuerdo a las necesidades de información de este tipo que requiera su idea de negocio.
2. Información recopilada por primera vez a través de visitas personales, llamadas telefónicas, encuestas, observación.

*Fundación Paraguaya  
División Servicios Externos*

## CLIENTES:

Son las personas o empresas que compran regularmente los productos o servicios a la empresa.

Ejemplo:

- ☉ El cliente de la fábrica de calzado son las mujeres que regularmente compran su producto.
- ☉ El cliente de la panadería son las familias que compran regularmente su producto.



Nota: El cliente que puede llegar a comprar en un futuro su producto, se le llama CLIENTE POTENCIAL

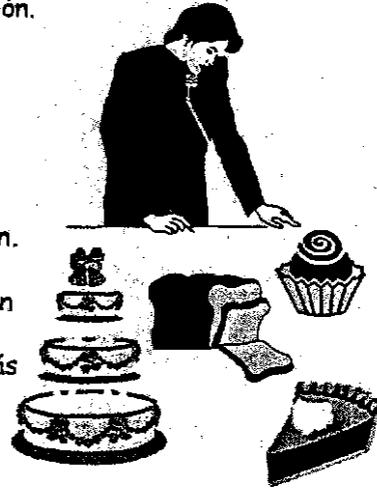
## OFERTA:

Es el total de productos y servicios disponibles para ser consumidos por los habitantes de una región.

Ejemplo:

☉ La oferta de calzado la constituyen todos los zapatos de dama que producen todas las fábricas de calzado de una región.

☉ La oferta de la panadería serán todos los productos ofrecidos por mi panadería y la de las demás panaderías existentes en el barrio o zona.



7

*Sevillana Casapal*  
Dirección Servicios Externos

## DEMANDA:

Conjunto de productos y servicios que los habitantes de una región están dispuestos a adquirir.

Ejemplo:

➤ La demanda de calzado para dama la constituyen todas las mujeres dispuestas a adquirir calzado para dama.

➤ La demanda de la panadería la constituyen todas las familias con disposición a comprar productos de panadería.



8

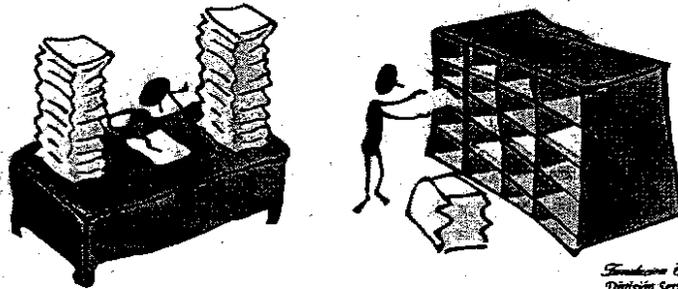
*Sevillana Casapal*  
Dirección Servicios Externos

## PARTICIPACION EN EL MERCADO:

Es la porción del mercado al cual mi empresa está en capacidad de satisfacer con mis productos o servicios:

Ejemplo:

Si el mercado total de calzado es de 1.500 unidades al año y mi empresa está en capacidad de producir 3.600 unidades al año mi participación en el mercado es de 0.24%.  $(3.600/1.500.000 \times 100)$

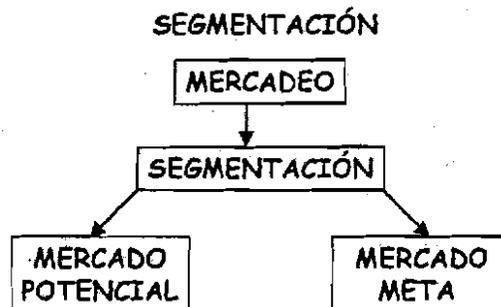


9

*Servicios Corporal*  
División Servicios Externos

## DIMENSIONES DEL MERCADEO

1. ¿Dónde están ubicados los clientes que voy a satisfacer?.
2. ¿Cuáles son las necesidades que satisfago? ¿Qué productos y/o servicios?.
3. Defino el tamaño del mercado



10

*Servicios Corporal*  
División Servicios Externos

## ¿QUÉ ES SEGMENTAR?

Dividir el mercado potencial en grupo de personas con características similares tales como edad, sexo, clase social, profesión, región, etc.

Ejemplo:

Para determinar la segmentación del mercado de la fábrica de calzado se tiene en cuenta:

- ✓ Edad: entre 14 a 35 años
- ✓ Sexo: femenino
- ✓ Clase social: media
- ✓ Profesión: amas de casa, secretarias, estudiantes.
- ✓ Región: Cali

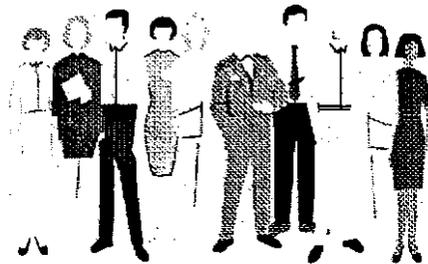


11

*Fundación Paraguairí*  
División Servicios Externos

## EXISTEN:

Mercado potencial: es todo el conjunto de personas que tengo para satisfacer una necesidad (largo plazo).



Mercado meta: es aquella parte del mercado que voy a satisfacer (corto plazo)

12

*Fundación Paraguairí*  
División Servicios Externos

## POSICIONAMIENTO

Es la imagen que quiero se queda en la mente del cliente sobre mi producto.

## COMPETENCIA

Son aquellas personas o entidades que satisfacen las mismas necesidades que mi empresa.

Al iniciar una empresa debe identificar muy bien quien es la competencia y que me diferencia de ella.

13

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## MEZCLA DE MERCADEO

Producto es el bien o servicio que voy a vender a mis clientes, el cual tengo que escoger teniendo en cuenta:

- ▶ Las necesidades y deseos de los clientes.
- ▶ Tendencias del entorno.
- ▶ Nuestra afinidad o inclinación por una actividad.
- ▶ La experiencia.
- ▶ La nueva actitud.



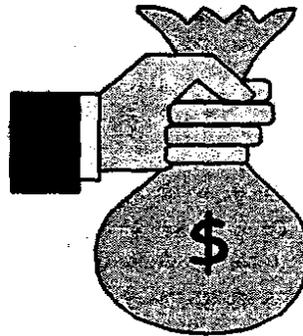
14

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## PRECIO

Para fijar el precio debo tener en cuenta:

- ✓ La competencia
- ✓ La ley y regulaciones
- ✓ Los costos
- ✓ El segmento del mercado
- ✓ El posicionamiento del mercado
- ✓ Los sustitutos
- ✓ Estacionalidad



15

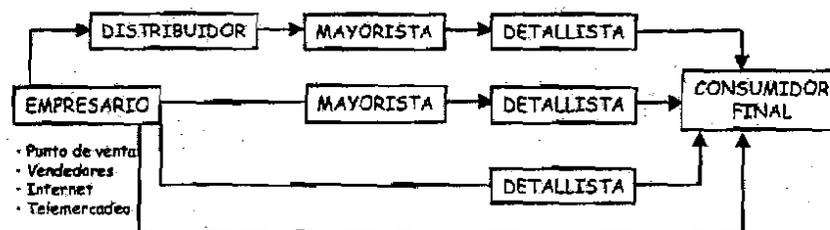
*Sindicato Campesino*  
División Servicios Externos

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Son los caminos que realiza el producto desde la fábrica hasta llegar al consumidor final.

### TIPOS DE CANALES

- Venta directa
- Distribuidores



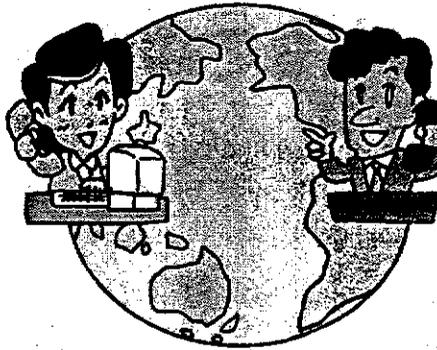
16

*Sindicato Campesino*  
División Servicios Externos

## COMUNICACION

Son las diferentes actividades que realiza la empresa para dar a conocer mi producto o servicio, tales como:

- ✓ Publicidad
- ✓ Promoción
- ✓ Relaciones públicas
- ✓ Merchandising



17

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## PUBLICIDAD

Dar a conocer los productos y los servicios de mi empresa utilizando los medios de comunicación como radio, prensa, revistas, televisión, internet, vallas, afiches, etc.

FINALIDAD PUBLICIDAD → Persuadir  
→ Comunicar

### CARACTERÍSTICAS

- ✓ Persuasión
- ✓ Mensaje único
- ✓ Ilustración
- ✓ Consistente
- ✓ Impactante
- ✓ Mensaje único



18

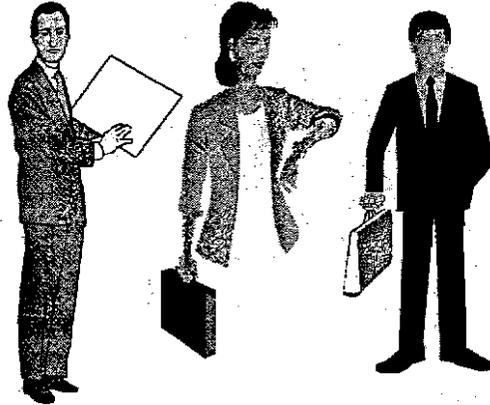
*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## PROMOCIÓN

Conjunto de actividades dirigida a impulsar productos y/o servicios en un mercado objetivo en un período específico.

La promoción se enfoca a:

- ✓ Consumidor
- ✓ Distribuidores
- ✓ Vendedores



19

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## MERCHANDISING

Son los elementos que contribuyen a destacar un producto en un punto de venta.

Debe existir tres elementos:

- ✓ Producto
- ✓ Punto de Venta
- ✓ Consumidor

Ejemplo:

Material P. O. P.



20

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## AREA DE ASPECTOS TÉCNICOS Y DE PRODUCCIÓN

⊗ Características materias primas.

⊗ Selección de proveedores

Materias Primas {  
• Calidad y precios  
• Condiciones de pago  
• Referencias (cumplimiento, responsabilidad)

Maquinaria y equipo {  
• Qué maquinaria y equipo necesito?  
• Donde la compro?  
• Servicios de producción a terceros  
• Selección de los proveedores

- ✓ Mantenimiento
- ✓ Garantía
- ✓ Costo
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Referencias marcas
- ✓ Referencias empresa
- ✓ Costo de inversión
- ✓ Costo de instalación

21

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## • Distribución de planta

- ✓ Espacio requerido vs. Espacio disponible
- ✓ Ubicación de las máquinas de acuerdo al proceso
- ✓ Ubicación del negocio
- ✓ Personal requerido en producción
- ✓ Servicios de mantenimiento y reparación
- ✓ Proceso productivo y operativo
- ✓ Aprovechamiento de desperdicios

22

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## AREA DE COSTOS

- Proyección de costos de producción
  - Cálculo de los costos fijos
  - Cálculo de los costos variables
  - Cálculo del punto de equilibrio
  - Cálculo de los costos totales
  - Cálculo de los costos unitarios
  - Utilidad

23

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## AREA DE ADMINISTRACIÓN Y DE PERSONAL

- Definir la estructura básica, líneas de autoridad
- Realizar control sobre presupuesto de ventas y producción
- Definición de cargos y funciones
- Perfil del cargo
- Fuentes de reclutamiento
  - ✓ Recomendados
  - ✓ Clasificados
  - ✓ Bolsas de empleo
- Selección de personal
  - ✓ Pruebas sicotécnicas
  - ✓ Entrevista
- Inducción
- Entrenamiento del personal
- Seguimiento
- Planes de control y evaluación
- Políticas y normas
- Reglamento interno de trabajo
- Planes de capacitación de acuerdo a las necesidades de los empleados

24

*Fundación Paraguaya*  
División Servicios Externos

## AREA DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

### ➤ Inversión en capital de trabajo requerido

- Inventario de materias primas
- Saldo en caja

### ➤ Inversión en maquinaria y equipo

- Maquinaria
- Equipo
- Edificios
- Vehículos

### ➤ Inversión en gastos administrativos

- Sueldos
- Arrendamiento
- Gastos, publicidad
- Servicios públicos

25

*Sindicato Corporal*  
División Servicios Externos

## AREA CONTABLE Y FINANCIERA

- ✓ Flujo de Caja
- ✓ Balance General Inicial
- ✓ Estado de Ganancias o pérdidas proyectado
- ✓ Apertura de libros contables

26

*Sindicato Corporal*  
División Servicios Externos

## TRAMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

1  
Definir clase de empresa:  
• Persona Natural  
• Sociedad o,  
• Persona Jurídica

2  
Registrarla ante la Cámara de Comercio

3  
Registrar los libros de contabilidad ante la Cámara de Comercio

4  
Inscripción del Registro único Tributario RUT

5  
Registro en Industria y Comercio

6  
Licencias de Seguridad, Funcionamiento y Salud Pública

7  
Inscripción patronal ante el EPS.

8  
Aportes ante Cajas de Compensación Familiar SENA y I.C.B.F.

*Industria y Comercio*  
División Servicios Externos