

**INFORME AVANCE N° 001 - CAP/PSI/MAX/FEB05**

**PARA : SR. RENE QUISPE**  
**NÚCLEO EJECUTOR**

**C.C. : DR. FELIX HRUSCHKA**  
**JEFE DEL PROYECTO GAMA**

**C.C. : SR. MARIO AVILA TRAVERSO**  
**GERENTE GENERAL PSI**

**DE : SR. MÁXIMO RODRIGUEZ**  
**MAESTRO ORFEBRE PSI**

**DE : ECON. OMAR Z. DELGADO TORRES**  
**CONSULTOR EMPRESARIAL PSI**

**ASUNTO : INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES DEL TALLER DE**  
**ORFEBRERÍA – SAN LUIS DE AYACUCHO.**

**FECHA : 02 / 03 / 2005**

---

*Por medio de la presente tenemos a bien saludarlos y a la vez alcanzarle el Informe de Avances de Actividades del Servicio de Capacitación en Orfebrería y Sensibilización en Articulación Comercial en el tema de Mercado, realizados en el marco del Sub Proyecto: San Luis, Taller de Orfebrería, realizadas en la Comunidad de San Luis Alta, Lucanas - Ayacucho, el 28 de enero, del 07 al 19 y el 25 de febrero del presente año.*

*Atentamente,*

---

*Sr. Máximo Rodríguez*  
*Maestro Orfebre PSI*

---

*Econ. Omar Z. Delgado Torres*  
*Consultor Empresarial PSI*



**SUB PROYECTO:**

**“San Luis: Taller de Orfebrería”**

**INFORME DE AVANCE DE ACTIVIDADES:**

**“Diagnostico”**

**“Capacitación en Orfebrería - Modulo I”**

**“Sensibilización en Articulación Comercial – Mercado”**

**CONSULTORA:**

**Proyectos y Soluciones Integrales S.A.C.**

**CONSULTORES:**

**Maestro Orfebre Máximo Rodríguez**

**Econ. Omar Z. Delgado Torres**

**Ayacucho, Miércoles 02 de Marzo de 2005**

## **INFORME DE AVANCE N° 001**

### **CONTENIDO**

- I. PRESENTACIÓN.**
- II. OBJETIVOS.**
- III. LUGAR DE INTERVENCIÓN.**
- IV. ACTIVIDADES.**
  1. DIAGNOSTICO.
    - A. ACUERDOS DE REUNIÓN DE DIAGNOSTICO (VIERNES 28 DE ENERO).
    - B. PROGRAMACIÓN CONCERTADA DE CAPACITACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN.
  2. TALLER DE CAPACITACIÓN EN ORFEBRERÍA – MODULO I.
    - A. OBJETIVO Y META
    - B. DESARROLLO DEL MODULO I :
      - B.1. PROCESO 1: ELABORACIÓN DE UN DIJE DE PLATA.
        - a. Etapa 1: FUNDICIÓN
        - b. Etapa 2: LAMINACION
        - c. Etapa 3: CALADO
      - B.2. PROCESO 2: OBTENCIÓN DE HILADO EN PLATA.
      - B.3. PROCESO 3: APLICACIÓN DE SOLDADURA DE PLATA
      - B.4. PROCESO 4: ACABADO FINAL DEL PRODUCTO.
    - C. LISTA DE ASISTENCIA Y CALIFICACION
  3. SENSIBILIZACIÓN EN ARTICULACIÓN COMERCIAL –TEMA DE MERCADO.
    - A. Desarrollo de Taller.
    - B. Metodología del Taller de Sensibilización.
- V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**
- VI. RESUMEN FOTOGRAFICO.**
- VII. ANEXOS.**

## **I. PRESENTACIÓN.**

El objetivo del Proyecto GAMA es mejorar la situación ambiental de la minería artesanal, contribuyendo de tal forma al desarrollo sostenible en las zonas donde se realiza ésta actividad en el Perú. La fase 2 del proyecto prevé la implementación y optimización de experiencias técnico-ambientales y empresariales, mejorando la situación e imagen de la minería artesanal. El proyecto interviene a nivel micro en las regiones del Sur-Medio y Puno, enfocando en su impacto a nivel meso y macro la actividad minero artesanal a nivel nacional.

Los análisis de los problemas de la minería artesanal indican, que la solución a los problemas ambientales provocados justamente por las actividades de la minería artesanal no son exclusivamente técnicas, sino que descansan en una acción integral que aborda simultáneamente aspectos técnicos, sociales, organizativos, económicos, legales y culturales de los diferentes grupos de mineros artesanales; e implica, principalmente, procesos de innovación tecnológica, fortalecimiento organizativo y formalización. Es en este contexto que el proyecto recibe perfiles de proyectos de las organizaciones mineras artesanales como es el caso del Centro Poblado Menor San Luis Alta del Distrito de Sancos, Provincia de Lucanas, Región Ayacucho, que por misma iniciativa, proponía el mejoramiento de sus ingresos y la generación de empleo a través de la capacitación en orfebrería para la generación de valor agregado a su materia prima, es así que se inicia la ejecución del Sub Proyecto “San Luis Taller de Orfebrería”.

Es en este marco de intervención que la comunidad solicita la participación del Proyecto Gama, mediante la contratación de un especialista en orfebrería y otro en procesos de articulación comercial, así mismo cuentan con el apoyo de la Parroquia de Acari de Arequipa, quienes se comprometían a donar equipos de orfebrería para la implementación de un taller, mientras que en contrapartida el núcleo ejecutor compuesto por representantes de la organización minera artesanal se comprometía a costear los gastos de pasajes, viáticos y alojamiento de los especialistas en el desarrollo de sus actividades específicas.

Para efectos de la ejecución de las actividades específicas, el Núcleo ejecutor En total acuerdo con los representantes del Proyecto Gama, deciden contratar los servicios de la consultora Proyectos y Soluciones Integrales SAC, quien a su vez designa como Consultor en Articulación Comercial al Econ. Omar Z. Delgado Torres y brinda el respaldo institucional al Maestro Orfebre Máximo Rodríguez. Quienes después de la realización de la primera etapa de sus actividades específicas, coinciden en preparar para ustedes el informe de avances de actividades, que contiene una descripción detallada de los alcances, logros, métodos, expectativas y otros de interés, que a continuación pasamos a detallar..

## **II. OBJETIVOS.**

El Objetivo General del Taller de Capacitación de Orfebrería es la de lograr que los participantes del taller descubran métodos para desarrollar sus capacidades, respecto a la especialidad de orfebrería. Entre estos métodos tenemos:

- Aprender a transformar los metales finos en joyas con calidad de exportación.
- Aprender a aplicar de manera responsable y eficiente sus habilidades y sentido artístico para la elaboración de productos comerciales.
- Experimenten la presentación de sus productos al público en una exposición final.

Se busca fomentar y estimular el oficio de orfebrería, haciéndola más atractiva y logrando la formación de futuros instructores entre los participantes del taller.

El Objetivo General del Taller de Articulación Comercial es la de sensibilizar en Gestión Empresarial y Comercial a los futuros productores artesanales joyeros de la comunidad de San Luis de Ayacucho, viabilizando el proceso y las relaciones comerciales de manera sostenible.

## **III. LUGAR DE INTERVENCIÓN.**

- Centro Poblado Menor San Luis Alta.
- Distrito de Sancos
- Provincia de Lucanas
- Región Ayacucho

## **IV. ACTIVIDADES.**

### **1. DIAGNOSTICO.**

#### **A. Acuerdos de Reunión de Diagnostico (viernes 28 de enero).**

Hecha la visita del día viernes 28 de enero del presente año, a las instalaciones del Centro Poblado Menor San Luis Alta, la cual contó con la participación de los representantes del Núcleo Ejecutor, El Poblado Menor y los Sres. Máximo Rodríguez y Omar Delgado Torres, se concluyo lo siguiente:

1. No se había concretado el recojo, traslado e instalación de las maquinas y equipos de la Parroquia de Acari de Arequipa, debiéndose realizar esa misma noche el viaje para el recojo de los mismos la mañana siguiente, el Sr. Máximo Rodríguez, conjuntamente con el Núcleo Ejecutor, se encargaron del recojo y verificación de las maquinas y equipos recibidos, así como su estado.
2. Luego de un taller de evaluación, dialogo y concertación se concluyo, respecto a la realización de los talleres lo siguiente:
  - Fecha de inicio del Curso de Orfebrería, para el día lunes 07 de febrero del presente año, conjuntamente con la realización de una pequeña ceremonia de inauguración.
  - El Núcleo Ejecutor se compromete a tener el local de clases terminado e implementado (pisos, ventanas, lunas, maquinas, equipos, etc.).
  - La evaluación y selección de los participantes estará a cargo del Núcleo Ejecutor y directiva de la comunidad, debiendo tenerla definida para el sábado 05 de febrero, el instructor realizara una revisión final de participantes.
  - Se prepararan gigantografias publicitarias del sub proyecto, así como afiches publicitarios.
  - El Núcleo Ejecutor se compromete a entregar una asignación de S/. 90.00 nuevos soles por gastos de pasajes de viaje (ida y vuelta) a los instructores, por cada uno y por cada viaje realizado.
  - Los viáticos y alojamientos estarán a cargo del Núcleo Ejecutor y Junta Directiva de la comunidad.
  - La frecuencia de clases para el taller de orfebrería será de 12 días por mes, 8 horas por día, haciendo un total de 96 horas de clases por mes.

#### **B. Programación concertada de capacitación y sensibilización.**

La programación propuesta inicialmente, sujeto a modificación por motivos fundamentados y con anticipación es como sigue:

##### **Taller de orfebrería:**

MODULO 1: Del lunes 07 al sábado 12 de febrero  
Del lunes 14 al sábado 19 de febrero  
Horario de 8:00 am a 1:00 pm y de 2:00 a 5:00 pm

MODULO 2: Del lunes 28 de febrero al sábado 05 de marzo  
Del lunes 07 al sábado 12 de marzo  
Horario de 8:00 am a 1:00 pm y de 2:00 a 5:00 pm

MODULO 3: Del lunes 04 al sábado 09 de abril  
Del lunes 11 al sábado 16 de abril  
Horario de 8:00 am a 1:00 pm y de 2:00 a 5:00 pm

MODULO 4: Del lunes 02 al sábado 07 de mayo  
Del lunes 09 al sábado 14 de mayo  
Horario de 8:00 am a 1:00 pm y de 2:00 a 5:00 pm

\* La fecha de la clausura y entrega de diplomas, quedaba pendiente.

**Talleres de Sensibilización:**

TEMA 1 (MERCADO): Viernes 25 de febrero

TEMA 2 (CALIDAD): Sábado 12 de marzo

TEMA 3 (VISIÓN): Sábado 16 de abril

Todos en el horario de 8:00 am a 2:00 pm.

## **2. TALLER DE CAPACITACIÓN EN ORFEBRERÍA – MODULO I.**

A continuación le presentamos el contenido y desarrollo, según el grado de avance del taller de orfebrería en su primer módulo:

### **A. OBJETIVO Y META.**

**A.1. OBJETIVO:** Preparar a los participantes en el uso de las técnicas de fundición, laminado, calado, hilado, soldadura y acabado de dijes en plata y otro metal.

**A.2. META:** Que cada uno de los 14 participantes elabore 4 piezas completas tal como se detalla a continuación :

- Un Dije Liso de plata en forma de ave + argolla + hilo x alumno.
- Dos Dijes Lisos de bronce + argolla + hilo x alumno.
- Una Pulsera Lisa de bronce x alumno.

### **B. DESARROLLO DEL MODULO I :**

#### **1. Actividades Realizadas ( Lunes 7 al Sábado 19 de Febrero )**

- Se realizó la Ceremonia de inauguración del Programa de Capacitación en Orfebrería a cargo de las autoridades de la comunidad.
- La primera actividad ejecutada fue el reconocimiento e inventario de máquinas y herramientas con los 14 participantes inscritos.
- Para efectos del Inventario, se levantó un listado pormenorizado, el cual está en manos del responsable del Núcleo Ejecutor donde se detallan las características de cada uno de los bienes como : la laminadora, pulidor con extractor de aire, taladro motor, hilera de tungsteno, micrómetros, arcos de sierra, juegos de limas y limatones, equipo de fundición, taladros de mano y taladro eléctrico, hojas de sierra, tenazas, pinzas, martillos de bola, yunque, alicates, mesas y equipos de soldadura entre otros.
- Para concluir con las actividades previas al taller en sí, se brindó una exposición sobre los aspectos más importantes a tener en cuenta sobre seguridad en el trabajo, esto con el fin de prevenir intoxicaciones o quemaduras durante la manipulación de los materiales e insumos (ácidos, gasolina, bencina entre otros).



## **B.1. PROCESO 1: ELABORACIÓN DE UN DIJE DE PLATA.**

### **a. Etapa 1: FUNDICIÓN**

- Es la etapa en la cual el material es transformado en barras por efectos del calor, para eso se usa un horno, crisoles, tenazas para el vaciado del metal y una lingotera con aceite.

### **APLICACIÓN DE LA TECNICA DE FUNDICION**

- Se explicó verbalmente cómo se efectúa la fundición del metal o material en bruto (plata).
- Luego se dieron las recomendaciones para el uso y cuidado de los equipos, herramientas, materiales, recipientes e insumos durante esta etapa.
- Se efectuó una demostración práctica de la Fundición de plata usando insumos como el borax y el salitre como fundentes.
- Se explicó el manejo adecuado de la temperatura.
- Posteriormente, se realizó una práctica personalizada por alumno, es decir, cada uno fundió el material de trabajo que les fue asignado (aproximadamente 7 grs).
- Se supervisó cada una de las prácticas dando las recomendaciones necesarias para corregir o mejorar la tarea.
- Finalmente se dieron recomendaciones sobre aspectos de higiene y limpieza en el taller para pasar a la siguiente etapa.

### **b. Etapa 2: LAMINACION**

- Es la etapa en la cual la plata fundida experimenta un planchado con el fin de lograr el espesor apropiado, en este caso fué de 1mm.

### **APLICACIÓN DE LA TECNICA DE LAMINADO.**

#### **Recocido del Material.**

Durante el planchado del material (laminación) se realiza un recocido del material (plata) con el fin de dilatarlo según el espesor que se quiere obtener y la dureza del material.

- Explicación sobre el proceso de laminado del material.
- Se efectuó una demostración práctica del uso de la laminadora y el calibrador el cual es usado para controlar la medida requerida.
- Se dieron recomendaciones en el uso del calibrador como instrumento de medición debido a su gran sensibilidad.
- Ejecución de una práctica personalizada por alumno del manejo de la laminadora y el calibrador, es decir, cada uno laminó y midió su material al espesor requerido (1 mm.).
- Se supervisó cada una de las prácticas dando las recomendaciones necesarias para corregir o mejorar la tarea.

### **c. Etapa 3: CALADO**

- Es la etapa en la cual el material laminado es cortado para lograr la silueta de la figura requerida, en este caso la figura fué la de un ave tipo nazca.
- **APLICACIÓN DE LA TECNICA DEL CALADO.**
- Explicación sobre el proceso de calado del material laminado.
- Explicación del uso apropiado del arco y sierra de calar utilizando la sierra 3/0.
- Demostración práctica : primero en la pizarra se mostró la forma de colocación de la sierra (ajuste) y segundo la demostración se efectuó en la mesa de trabajo.
- Ejecución de una práctica personalizada por alumno, es decir, cada alumno elaboró su primer producto calado, un dije en forma de ave.
- Se supervisó cada una de las prácticas dando las recomendaciones necesarias para corregir y mejorar los trabajos, sobre todo durante el uso del arco de sierra en los aspectos de acabado de la figura y para no desperdiciar sierras al quebrarlas por un mal uso.

## **B.2. PROCESO 2: OBTENCIÓN DE HILADO EN PLATA.**

- Explicación sobre el proceso de obtención del hilado en plata, sobre el recocido del material durante todo el proceso hasta la obtención del hilo y para el uso del hilo.

- **Conceptos:**

- **1. Recocido del Material.**

- Durante el hilado se realiza un recocido del material (plata) con el fin de dilatarlo según el espesor que se quiere obtener y la dureza del material.

- **2. Uso de Hilera :**

- Una vez recocido el hilo se le saca una punta más delgada usando una lima con el fin de pasar los alambres por los agujeros de mayor a menor hasta obtener el espesor requerido (1mm).

- **TECNICA DE LA OBTENCIÓN DEL HILO .**

- Transformar el material de plata en bruto a hilo, usando la misma técnica de fundición y laminado explicadas anteriormente, la diferencia es que se cambian los canales en la laminadora para obtener el espesor apropiado.
- Lo primero que se obtiene es un hilo cuadrado.
- Luego se obtiene un hilo redondo.
- Posteriormente se sigue con la **Confección de Argollas**, enrollando el alambre en forma de espiral usando el taladro de mano y un patrón de acero al espesor requerido.
- Cortar usando el arco de sierra para obtener la argolla.

- **APLICACIÓN DE LA TECNICA .**

- Demostración práctica : uso de la laminadora para obtener el hilo y luego el uso de la hilera de tungsteno de 30 agujeros para obtener el hilo cuadrado y redondo después hasta la elaboración final de la argolla.
- Ejecución de una práctica personalizada por alumno, es decir, cada alumno elaboró su propio hilo hasta obtener cada uno su argolla.
- Se supervisó cada una de las prácticas dando las recomendaciones necesarias para corregir y mejorar los trabajos, sobre todo durante el uso de la hilera.

### **Confección de Contra argolla.**

- Se elaboró una figura a partir de una lámina de 2 cms y medio de largo por 0.50 mm de espesor en forma de almendra.
- En esta figura se colocó el sello de ley de acuerdo al material utilizado, en este caso plata
- Finalmente se dobló y se unió las 2 puntas para utilizarlo en el dije uniéndolas con soldadura.

### **B.3. PROCESO 3: APLICACIÓN DE SOLDADURA DE PLATA**

- Se explicó sobre los 3 tipos de soldadura que existen ( dura, intermedia y blanda )
- Explicación del porcentaje de aleaciones que se pueden usar de acuerdo al tipo de soldadura elegido:
  - ▽ Soldadura Dura: 25% de aleación de bronce.
  - ▽ Soldadura Intermedia: 30 a 40% de aleación de bronce.
  - ▽ Soldadura Blanda: 60% de aleación de bronce.

Para efectos de nuestras prácticas hemos utilizado soldadura intermedia, brindando recomendaciones sobre la limpieza en la operación de soldadura y las partes de las piezas a soldar.

- Demostración práctica : Uso adecuado del equipo de soldar.
- Se realizó una práctica personalizada por alumno, es decir, cada uno hizo uso del equipo manual de soldadura.
- Obtención de la lámina de soldadura aplicando las técnicas de fundición y laminado detalladas anteriormente.
- Se realizó la limpieza de la lámina de soldadura y de las piezas a soldar mediante la aplicación de ácido sulfúrico, previamente se les entrenó en la preparación de ácido sulfúrico incluyendo porcentajes y recomendaciones de seguridad para su uso.
- Se verificó el contacto entre las piezas, es decir, que estén bien unidas antes de soldarlas.
- Se ejecutó las soldadura de las piezas.
- Se comprobó la calidad de la soldadura.
- Se efectuó un decapado, sumergiendo en un recipiente con ácido sulfúrico para eliminar los restos de oxido y borax existentes.
- Se supervisó cada una de las prácticas dando las recomendaciones para corregir y mejorar los trabajos.

#### **B.4. PROCESO 4: ACABADO FINAL DEL PRODUCTO TERMINADO.**

##### **APLICACIÓN DE LA TECNICA DE ACABADO FINAL**

- Explicación de todas las etapas para el acabado final del producto terminado.  
Etapa 1: RETOQUE.  
Etapa 2: LIJADO.  
Etapa 3: PULIDO.  
Etapa 4: LAVADO.  
Etapa 5: LUSTRADO.  
Etapa 6: LAVADO Y SECADO.
- Demostración práctica del acabado del producto terminado usando limatones, lijas (gruesa y delgada), pastas de pulir, escobilla, la pulidora, pasta de lustrar, disco de tocuyo
- Se efectuaron las prácticas personalizadas por alumno, es decir, cada uno experimentó todas las etapas del proceso.

##### **APLICACIÓN DE LA TECNICA DEL MARTILLADO**

- Se elabora una lamina de bronce ( espesor de 1mm )
- Se hace el lijado y pulido y la limpieza respectiva
- Usando las siguientes herramientas : tass de acero y el martillo de bola.
- Se golpea las láminas en forma uniforme hasta cubrir toda la superficie de la lámina.

Se debe aclarar que el desarrollo de las actividades mencionadas, son las mismas que efectuaron los alumnos en las dos semanas, buscando un entrenamiento continuo en el manejo de orfebrería.

El curso taller se desarrollo durante 12 días hábiles con 8 horas de clase haciendo un total de 96 horas aproximadamente, con lo cual cumplimos con el objetivo satisfactoriamente. Los alumnos fueron evaluados permanentemente tanto en conocimiento y práctica, quedando aptos para el segundo módulo, en lo cual el participante demostró y presento 4 trabajos acabados en plata y bronce como mínimo, lográndose superar este mínimo por alguno de los alumnos. Así concluyó el primer módulo.

### **C. LISTA DE ASISTENCIA Y CALIFICACIÓN.**

<b>Apellidos</b>	<b>Nombres</b>	<b>Nº de Mesa</b>	<b>Calificación</b>
Allazo Salva	Jaime	01	<b>15</b>
Ibarra Viña	Leonardo Celestino	02	<b>13</b>
Flores Toledo	Juan Carlos	03	<b>13</b>
Cule Quispe	Haru Betzabeth	04	<b>17</b>
Conislla Bustamante	Percy	05	<b>09</b>
Quispe Mamani	Alexander	06	<b>10</b>
Alane Ccallahuari	Silvia Marisol	07	<b>17</b>
Gomez Huayta	Elena	08	<b>08</b>
Huamán Marca	Carmen	09	<b>09</b>
Cuti Yquiapaza	Giovanna	10	<b>17</b>
Silva Huamán	Abel	11	<b>14</b>
Romero Cuadros	Marleny Rosmery	12	<b>15</b>
Catacora Mamani	Vilma Rosa	13	<b>12</b>
Soca Padilla	Ilda Rosa	14	<b>15</b>

### 3. SENSIBILIZACIÓN EN ARTICULACIÓN COMERCIAL –TEMA DE MERCADO.

#### A. Desarrollo de Taller.

Los participantes al taller de sensibilización fueron:

N°	NOMBRE Y APELLIDO
01	Abel Silva Huamaní
02	Jaime Allazo Salva
03	Leonardo Celestino Ibarra Viña
04	Juan Carlos Flores
05	Alexander Quispe Mamani
06	Ilda Soca Padilla
07	Vilma R. Catacora Mamani
08	Elena Gómez Huayta
09	Silvia Marizol Alave Ccallohuari
10	Yanet Silva Huamaní
11	Giovanna Cuti Yquiapaza
12	Juana Huacalsaico Lucana
13	Carmen Huamani
14	Percy Conislla Bustamante
15	William Silva Huamaní
16	Haru Betzabeth Culo Quispe
17	Sonia Elizabeth Culo Quispe

El taller de sensibilización en articulación comercial, específicamente en el tema de mercado, dio inicio a las 9:00 am. Con la participación de 17 alumnos, en su gran mayoría jóvenes menores de 29 años entre hombres y mujeres, con deseos de entrenarse en orfebrería.

El taller se desarrollo de la siguiente manera:

- Presentación del facilitador y de los participantes, utilizando la dinámica de pregunta directa de nombre, edad, hobby y el porqué participaban en el taller de orfebrería, obteniendo de esta ultima pregunta, las siguientes respuestas:
  - ✓ Aprender a transformar la materia prima.
  - ✓ Mejorar su economía familiar.
  - ✓ Estudiar lo que es la orfebrería.
  - ✓ Mejorar sus conocimientos.
  - ✓ Aprender a elaborar nuevos diseños.
  - ✓ Ser útiles en la comunidad.
  - ✓ Comercializar un producto con valor agregado.

Estas respuestas nos ayudan a entender de manera positiva el grado de interés que los alumnos tienen entorno a su participación en el taller de orfebrería, así como marcar un horizonte optimista y positivo en el desarrollo del mismo.

- Luego se desarrollo un conversatorio respecto a la visión de futuro esperado por los alumnos, considerando como horizonte de tiempo dos años pasado el taller de orfebrería, de este conversatorio se desprendieron las siguientes respuestas:
  - ✓ Tener su propio taller y cubrir varios pedidos.
  - ✓ Tener un taller con varios empleados y comprarse un carro.
  - ✓ Ser un buen educador en orfebrería.
  - ✓ Viajando en ferias nacionales e internacionales.
  - ✓ Tener un taller y tener mas contactos comerciales.
  - ✓ Tener una empresa de orfebrería
  - ✓ Tener un taller y capacitar.
  - ✓ Ser un prospero comerciante de joyas a nivel nacional e internacional.
  - ✓ Tener una empresa reconocida.
  - ✓ Tener un taller, desarrollar buenos diseños y comercializar de manera directa.
  - ✓ Diseñar modelos nuevos.
  - ✓ Tener una comunidad trabajando como empresa.
  
- Posteriormente al análisis de la visión de futuro se realizo la dinámica del norte, que buscaba demostrar que una organización o empresa, a pesar que tiene definida su norte u objetivos, estas se ven envueltas en cambios por medio del contexto donde se desenvuelven, y a pesar que los conductores de estas organizaciones tratan de seguir su norte en muchos casos no se consigue direccionarla de manera efectiva.
  
- A continuación se desarrollo la parte expositiva relacionado al tema de mercado, el cual anexamos en formato de Power Point, con el titulo de *Mercado: Joyería de Exportación Gran Oportunidad Para el Desarrollo Regional*, esta parte fue expositiva y participativa, se desarrollaron intercambios de opiniones y se logro la participación del 100% de los asistentes con sus diversos comentarios y análisis.
  
- Se trabajo también las definiciones de plan de negocio y plan de marketing, de los cuales se logro determinar el mercado objetivo al cual en primera instancia consideran los participantes sería viable colocar sus productos de



orfebrería. Se facilitó la segmentación de mercado, obteniendo el siguiente resultado:

- ✓ Se debe comercializar los productos a nivel nacional, específicamente en las ciudades de Lima, Huancayo o Cuzco, considerándose en primera instancia la comercialización de sus productos en el mercado de Lima.
  - ✓ De manera más específica se segmentó en tres, las maneras como se podrían comercializar los productos de orfebrería: 1) colocar los productos en tiendas, 2) entregar a exportadores, 3) entregar a intermediarios o 4) colocarlos al cliente final.; decidiéndose optar por las opciones 1 y 4.
  - ✓ Entrando a una segmentación más detallada aún, logramos determinar los distritos de Lima potenciales para la colocación de sus productos, entre los cuales tenemos: Lima, Miraflores, San Isidro, La Molina, San Miguel y Surco.
  - ✓ Se evaluó también la manera en la cual se podría colocar los productos directamente a los clientes finales, obteniendo: 1) En ferias, 2) Exposiciones venta o 3) poner una tienda en la capital.
- Finalmente el taller de sensibilización concluyó con la explicación de una metodología japonesa, para el mejoramiento del ambiente de trabajo, la cual consistía en implementar las 5 Eses Japonesa (Descarte, Orden, Limpieza, Higiene y Mantenimiento del Orden), quedando como tarea de grupo la realización de una faena de trabajo grupal, para su implementación.
  - En el desarrollo del taller de sensibilización se dieron dos cortes para brindar refrigerios y dar descanso al grupo de participantes.

## **B. Metodología del Taller de Sensibilización.**

- Durante el desarrollo del taller de sensibilización se utilizaron:
  - ✓ Dinámicas de grupo (Presentación, Juego del Norte, Yan Kem Po).
  - ✓ Se trabajó lecturas compartidas.
  - ✓ Exposiciones con diálogo participativo.
  - ✓ Intercambio de experiencias.
  - ✓ Exposición visual de imágenes relacionadas al tema.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- El 71% de los alumnos mostraron un mayor interés y capacidad para desarrollar las técnicas impartidas en el taller de orfebrería.
- Se debe poner mayor énfasis en el uso apropiado de herramientas e insumos por parte de los alumnos.
- Se debe fomentar la participación de los alumnos con los implementos y accesorios necesarios de seguridad (Mascarillas, lentes, guantes, etc.).
- Se debe mejorar el ambiente donde se desarrollan las capacitaciones, implementando pequeños correctivos (tapado de rendijas en las ventanas y techos, por donde se filtra el polvo).
- Se determina como alta la frecuencia en las tardanzas de la mayoría de participantes del taller de orfebrería, lo que dificulta el cumplimiento de horarios.
- Se recomienda prever con anticipación la compra de materiales e insumos a ser utilizados en el taller de capacitación en orfebrería.
- Existe un grupo muy entusiastas de participantes del taller, lo cual debería seguirse fortaleciendo, así como sensibilizando, para el logro óptimo de los objetivos.

## **VI. RESUMEN FOTOGRAFICO.**

Se anexa en disco, resumen fotográfico de la actividad realizadas.

## **VII. ANEXOS.**

- ✓ **Anexo N° 01:** Se anexa material utilizado en el taller de sensibilización .