

INFORME FINAL CEDNA

(encargado por la Fundación Vilcabamba)

PROYECTO DE CAPACITACION 14: CAPACITACION PARA EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO

PERIODO: JUNIO 2020 – JUNIO 2021

INFORMACION GENERAL

Título proyecto : Proyecto de capacitación técnica para empleo y emprendimiento Región Cusco Peru
Duración proyecto : 1 año
Periodo ejecución : 01 de junio 2020 – 31 de mayo 2021
Beneficiarios : 255 jóvenes y madres de escasos recursos económicos
ejecución proyecto : Coordinador de proyecto, asistente de proyecto, asistente administrativo
Presupuesto total : € 95,365

índices

1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

- 1.1. SOBRE LA COOPERACIÓN CON FUNDACION VILCABAMBA DE HOLANDA
- 1.2. SOBRE EL PROYECTO

2. ACTIVIDADES REALIZADAS DEL PROYECTO

2.1. ACTIVIDADES PRELIMINARES

1. ESTUDIO DE MERCADO DEMANDA LABORAL
2. DIFUSIÓN PARA CAPTAR NUEVOS ALUMNOS
3. FIRMAS DE CONVENIO CON ALIADOS ESTRATÉGICOS
4. METODOLOGIA Y FORMULACIÓN DE SILABUS DE CURSOS A OFRECERSE
5. ELABORACIÓN DE LÍNEA BASE Y SALIDA
6. PROGRAMACIÓN DE LOS CURSOS A OFRECERSE
7. IMPLEMENTACIÓN DE PROTOCOLOS LOCAL Y EN ZONAS DE ALUMNOS

2.2. RESULTADO 01: MUJERES Y VARONES Y DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS DESARROLLAN CAPACIDADES TÉCNICAS Y HABILIDADES PERSONALES

1. GESTIÓN DE AUTORIZACIÓN MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO (CLASES PRESENCIALES) DURANTE PANDEMIA)
2. EJECUCIÓN CURSOS TÉCNICOS
3. TALLERES DE MEJORAMIENTO Y /O EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS
4. SESIONES DE PRESENTACION DE EMPRESARIOS EXITOSOS
5. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

2.3. RESULTADO 02: MUJERES Y VARONES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS LOGRAN INSERTARSE AL MERCADO LABORAL EN EMPRESAS DE DIFERENTES RUBROS

1. INSERCIÓN LABORAL DE ALUMNOS DE CURSOS TÉCNICOS

2.4. RESULTADO 03: MUJERES Y VARONES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS EMPRENDE Y/O MEJORAN SUS NEGOCIOS

1. CURSOS DE CAPACITACIÓN (REPOSTERÍA BÁSICA, COCINA, BAR/RESTAURANTE, HK)
2. CURSO DE MEJORAMIENTO Y/O INICIO DE EMPRENDIMIENTOS
3. PREMIACION A ALUMNOS SOBRESALIENTES Y PLANES DE NEGOCIOS
4. ACOMPANAMIENTO Y MONITOREO EMPRENDIMIENTO DE ASESORES DE NEGOCIO Y EMPRESAS

2.5. ACOMPAÑAMIENTO, SEGUIMIENTO Y MONITOREO

3. MÁS IMPORTANTES RESULTADOS, CONCLUSIONES Y LECCIONES

ANEXO: FOTO'S PROYECTO DE CAPACITACION

1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

1.1 SOBRE LA COOPERACIÓN CON FUNDACIÓN VILCABAMBA DE HOLANDA

La Fundación Vilcabamba, en cooperación con su organización local CEDNA ejecuta ya por 14 años el programa de Emprendimiento e Inserción Laboral con su proyecto “Capacitación técnica para la inserción laboral y emprendimiento o mejoramiento de negocios en zonas urbano marginal de Cusco”.

1.2 SOBRE EL PROYECTO

- **Problemática**

En pleno proceso de Pandemia los rasgos del grupo objetivo a intervenir a cambiado, agarbándose por los resultados de la coyuntura en mayor desempleo, que está creciendo a gran escala desde el año 2020, cabe resaltar que el 75% de los hogares en el Perú trabajan en el sector informal, es decir el 75% de los puestos de trabajo no están protegidos por derechos laborales básicos que garanticen estabilidad durante tiempos como este.

En la región Cusco la tasa de desempleo subirá a más de 28 % según el director Regional de Trabajo, Javier Vega. La mayor parte de los hogares peruanos depende enteramente de fuentes de trabajo informal y temporal, con ingresos por jornal por lo tanto con lleva al incremento de índices de pobreza con desempleo por la contracción de la oferta de trabajo permaneciendo bajos niveles de capacitación técnica varones y mujeres de escasos recursos económicos, ya que se necesita tener una televisión en casa, un celular smartphone, internet y muchos no cuentan con esos recursos y más aún que quedaron desempleado, frente a un futuro con incertidumbre.

- **Descripcion del proyecto**

El proyecto programado de junio 2020 a junio 2021 ha sufrido variaciones n el cronograma y metas y presupuesto respecto de la capacitación regular que se presentó oportunamente.

El proyecto consiste en capacitar para el cumplimiento de los objetivos: inserción laboral e inicio/mejoramiento de negocios:

- **Inserción laboral:** Fortalecer habilidades en oficios técnicos para su inserción laboral.
- **Inicio/mejoramiento de negocios:** Capacitación en Plan de negocio, Plan de mercadeo, Plan de producción, Estudio económico, Formalización.

Sobre las variaciones:

1. En los meses de abril y mayo se realizaron actividades preparatorias para el inicio del proyecto.
2. En el mes de junio se inició formalmente el inicio de actividades del proyecto con acuerdo de fundación Vilcabamba (ejecución proyecto: junio 2020- junio 2021).
3. Habiéndose programado el inicio de las actividades en el mes de junio tuvo la presencia de la pandemia, el gobierno dio medidas preventivas para evitar los contagios, lo que no nos permitió continuar con el proyecto.
4. Los meses de junio, julio, agosto y septiembre el personal no asistió al trabajo de manera presencial, sin embargo, si realizo algunas actividades de manera virtual. (el personal siguió percibiendo su remuneración de manera normal).
5. Las actividades del proyecto se reiniciaron en el mes de septiembre, comenzando el primer grupo de capacitación en el mes de octubre.

Estaba previsto capacitar a 255 beneficiarios, en esas circunstancias antes descritas CEDNA modificó y reprogramó las metas del proyecto.

Bajo estas consideraciones se presenta las metas reprogramadas

METAS	N° ALUMNOS PARA CAPACITAR	ACTIVIDAD	N° ALUMNOS PARA INSERTAR Y NEGOCIOS
META ORIGINAL	255	Inserción laboral	78
		Inicio y/o mejoramiento de negocios	75
META AJUSTADO POR PANDEMIA	125	Inserción laboral	41
		Inicio y/o mejoramiento de negocios	52

• **Sobre las metas y resultados finales del proyecto (metas ajustados por pandemia)**

META Y RESULTADOS EJECUCIÓN PROYECTO 01 JUNIO 2020 – 31 MAYO 2021			
Meta proyecto	Resultado JUNIO - DICIEMBRE 2020	Resultado ENERO – MAYO 2021	Resultado % Sobre la meta del proyecto
125 Jóvenes y madres de escasos recursos económicos han desarrollado sus capacidades personales y habilidades laborales	Total, capacitados: 57 (avance 45.6%) • 24 empresas • 33 emprendimiento	Total, capacitados: 70 (avance 56%) • 27 empresas • 43 emprendimiento	Total, capacitados: 127 (101.6%) • 51 empresas • 76 emprendimiento
41 Jóvenes y madres de escasos recursos económicos trabajan en empresas de servicios turísticos y otros	Total, insertados: 16* (avance 39.0%)	Total, insertados: 12 (avance 29.3%)	Total, insertados: 28 (68.3%)
52 Jóvenes y madres de escasos recursos económicos emprenden y/o mejoran negocios independientes	Total, inicio/mejora: 15** (avance 28.8%)	Total, inicio/mejora: 30 (avance 57.7%)	Total, inicio/mejora: 45 (avance 86.5%)

* Informe primer trimestre:9. Informe final: 16.

** Informe primer trimestre: 10. Informe final: 15.

- Sobre los avances de la ejecución presupuestal del proyecto**

PRESUPUESTO PROYECTO DE CAPACITACION EN EURO'S (01 JUN 2020 - 31 MAY 2021)	PRESUPUESTO 01 JUN 2020 - 31 MAY 2021	GASTOS 01 JUN 2020 - 31 MAY 2021	GASTOS 01 JUN 2020 - 31 MAY 2021 %	SALDO PRESUPUESTO €	SALDO PRESUPUESTO %
GASTOS 01 JUNIO 2020 – 31 MAY 2021	€ 95,365.00	€ 98,927.00	104%	€ - 3,562.00	- 4%
TOTAL	€ 95,365.00	€ 98,927.00	104%	€ - 3,562.00	- 4%

Por la descripción de los procesos de inicio, paralización y reinicio de actividades del proyecto, se ejecutaron gastos corrientes (pago personal, pagos de servicios básicos, y compra de equipos de comunicación para enseñanza virtual) que no estaba previsto en el presupuesto.

GASTOS Vilcabamba : EUR 83.003
 GASTOS CEDNA : EUR 15.924
TOTAL GASTOS : EUR 98.927

COMPRA Y IMPLEMENTACION MATERIALES VIRTUAL

Dada las circunstancias de la pandemia CEDNA ha tenido que implementar la parte virtual y adaptarse, se ha implementado una estrategia de capacitación de manera virtual para lo cual se ha tenido que adquirir equipos de comunicación como: cámaras fotográficas profesionales, ATEM que es un equipo que permite hacer una transmisión en vivo, y accesorios que son complemento para una buena capacitación virtual.

2. ACTIVIDADES REALIZADAS DEL PROYECTO

2.1 ACTIVIDADES PRELIMINARES

1. ESTUDIO DE MERCADO DEMANDA LABORAL.

A inicios de año se realiza un análisis de mercado para determinar la demanda laboral de las principales empresas del Cusco.

2. DIFUSIÓN PARA CAPTAR NUEVOS ALUMNOS

El equipo de CEDNA cuenta con profesionales en comunicación que se han desarrollado actividades de promoción con más enfoque para captar alumnos mediante redes sociales (Facebook), para evitar los contagios de COVID-19. Estamos promocionando más con videos y diseños de flyers profesionales por Facebook.

- Captación y selección alumnos**

Captación

Primer grupo de capacitación junio – diciembre 2020

Alumnos de cursos que se han inscrito en marzo 2020 y alumnos del proyecto Covid-19.

Alumnos que se han presentado por las redes sociales.

Segundo grupo de capacitación enero – mayo 2021

Alumnos inscritos por visitas domiciliarias personalizadas.

Alumnos que se han presentado por las redes sociales.

- **Selección**

Primer grupo de capacitación junio – diciembre 2020

Para el proceso de selección de alumnos se realizaron entrevistas personalizadas y elaboración de encuestas. En el mes de marzo de 2020 se tuvo inscripciones para los cursos de Repostería, Housekeeping, Cocina y Bar/comedor. Las clases de estos cursos se inició la primera semana de marzo, el estado peruano mando a cuarentena obligatoria. Para poder empezar con el ciclo de capacitación se consideró a los alumnos inscritos en marzo, pero más del 60 % ya no pudieron continuar con las sesiones ya que regresaron a sus lugares de origen porque la mayoría vivía en habitaciones alquiladas.

En el mes de junio, julio, agosto se desarrolló el proyecto ATACA CORONA que se trabajó con madres familias de San Jerónimo, las cuales 5 madres se capacitaron en emprendimiento de negocios.

También se seleccionó los alumnos por redes sociales y fueron hecho las entrevistas virtuales.

En total fueron seleccionado 57 alumnos de los cuales fueron capacitados virtual y presencial en grupos no más de 6 personas en el centro de capacitación de CEDNA.

Segundo grupo de capacitación enero – mayo 2021

Se hizo una captación de alumnos para el segundo grupo mediante visitas personalizadas. Se realizó visitas a la zona de Huancaro y la zona de San Sebastián, haciendo encuestas y entrevistas a todas las familias en estado de vulnerabilidad. Así mismo a los pequeños emprendimientos informales, como ventas de desayuno, comida. Luego se realizaron visitas domiciliarias personalizadas previa selección de las encuestas, para poder corroborar la información brindada en la encuesta. Todo con el cuidado y la aplicación de los protocolos de bioseguridad, de los cuales se seleccionó a 50 participantes. También se seleccionó los alumnos por redes sociales y fueron hecho las entrevistas virtuales se seleccionó a 35 participantes.

En total fueron seleccionado 85 alumnos que fueron capacitados virtual y presencial.

3. FIRMAS DE CONVENIO CON ALIADOS ESTRATÉGICOS

Se logró el convenio con escuela española PROYECTO PERU CENTRE SAC, para tener apoyo de voluntariado internacional. Por la situación de pandemia no se logró concretar algunos convenios que se tenían previstas con empresas de sector turismo y otras instituciones.

4. METODOLOGIA Y FORMULACIÓN DE SILABUS DE CURSOS A OFRECERSE

Se diseñó un syllabus estandarizado teniendo en cuenta la demanda del mercado laboral. La esencia de la metodología se resume en focalizar el factor emocional del pequeño empresario o de trabajador que se capacitara sobre los retos, sacrificios, persistencia que experimenta la cultura empresarial, traducida en comprender como funciona en la realidad concreta.

5. ELABORACIÓN DE LÍNEA BASE Y LINEA DE SALIDA – PERFIL DE BENEFICIARIOS

Se elaboró una línea de base con preguntas que nos ayudan a tener más datos precisos de nuestros beneficiarios socioeconómicos, para el logro de las metas. Se elaboró al inicio del proyecto un perfil para los beneficiarios, por cada curso en específico, para poder seleccionar a la persona que más lo necesita. Al final del proyecto se elaboró información final de curso participado y la situación de inserción laboral y inicio/mejora de negocios.

6. PROGRAMACIÓN DE LOS CURSOS A OFRECERS

- Se realizó el Plan Operativo Anual.
- Se realizó la programación, presupuesto y cronograma de los cursos técnicos implementados.
- Se realizó contratación de docentes.
- Se realizó programación de materiales de los cursos técnicos.
- Desarrollo de incentivos.
- Desarrollo de charla de motivación.
- Desarrollo de sesiones de desarrollo personal y marketing personal.
- Desarrollo de taller de buenas prácticas de manipulación de alimentos.
- Desarrollo de charla de empresarios exitosos.
- Se gestionó pasantías dependiendo del curso técnico elegido.
- Se gestionó sesiones de capacitación en tema de formalización de negocios.

7. IMPLEMENTACIÓN DE PROTOCOLOS

Dada la situación de pandemia a nivel mundial, CEDNA ha implementado y ajustado protocolos de salubridad durante la ejecución del proyecto en el local de CEDNA, durante transportación, durante entrega de insumos a los alumnos y durante visitas domiciliarios in las zonas de los beneficiarios.

PROTOCOLOS LOCAL CEDNA

- Se puso señalización de distanciamiento, lavado de manos, en todas las áreas externas a los salones,
- Se habilito un espacio de lavado de manos exclusivamente para alumnos y docentes con lavatorio acoplado que no permitía contacto de manos con ninguna superficie.
- La toma de temperatura al entrar a la institución de manera obligatoria.
- Firma de declaración jurada de no tener síntomas de COVID 19, ni haber estado en contacto con personas que tienen el virus, esta declaración jurada se hizo firmar de manera diaria a los alumnos y docentes que entraban a la institución.
- Desinfección de los salones de manera permanente después de cada termino de sesión.
- Se les entrego una botellita de alcohol para uso externo e interno de desinfección personal, en cada sesión se les entregaba guantes para que no tuvieran contacto con ningún material y evitar los contagios, así mismo todos los alumnos contaban con caretas faciales en el desarrollo de las sesiones.
- Dentro del aula se hizo la señalización de distribución de espacio para los alumnos para respetar el distanciamiento y se colocó un dispensador de alcohol en gel en cada aula.
- Se hacia la desinfección de los talleres después de cada sesión con amonio de 5ta generación que es un desinfectante más eficiente para uso de ambientes.

PROTOCOLOS BIOSEGURIDAD TRANSPORTE, ENTREGA DE INSUMOS, VISITAS DOMICILIARIAS

- Se implementaron lavaderos de manos portátiles, cada entrega se llevaba a la zona para el correcto lavado de mano.
- Se aplicó el distanciamiento social en todo momento.
- Se hacia la desinfección del transporte de las canastas de alimentos.
- Se hizo entrega de caretas faciales, barbijos, guantes para que no tengan ningún contacto con las superficies.
- Se realizó la desinfección con alcohol de 70% a cada una de las beneficiarias.
- El equipo técnico encargado del proyecto tenía que estar vestido con mamelucos, guantes, cofies, facial para hacer la entrega de las canastas.

2.2 RESULTADO 01: MUJERES Y VARONES Y DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS DESARROLLAN CAPACIDADES TÉCNICAS Y HABILIDADES PERSONALES

CURSOS EJECUTADO PRIMER SEMESTRE 2020			CURSOS EJECUTADO SEGUNDO SEMESTRE 2021			TOTAL
Total grupos	Nombre de cursos	Cantidad de alumnos	Total grupos	Nombre de cursos	Cantidad de alumnos	Alumnos
1	Auxiliar de cocina	14	1	Cocina y repostería comercial	35	49
2	Repostería básica	8	1			8
1	Housekeeping	7	1	Housekeeping	17	24
1	Bar y comedor	7				7
1	Mejoramiento y/o emprendimiento de negocios	21		Mejoramiento de negocios	18	39
6	SUBTOTAL	57	3		70	127

1. GESTIÓN DE AUTORIZACIÓN MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO (CLASES PRESENCIALES) DURANTE PANDEMIA

Se presentó una solicitud al alcalde de retomar las actividades académicas presenciales con un aforo del 50% por las necesidades de nuestros beneficiarios que no cuentan con herramientas necesarias para un curso virtual. Como resultado se pudo lograr la autorización de poder continuar con nuestras actividades académicas de manera presencial de los cursos prácticos como Housekeeping, repostería, bar/comedor y cocina), cumpliendo todos los protocolos de salubridad.

2. EJECUCIÓN CURSOS TÉCNICOS

En total se capacitaron a 88 beneficiarios de manera virtual, 22 beneficiarios de manera presencial y semipresencial (virtual y presencial) 17 beneficiarios.

Primer semestre: Se ejecutó el curso de Auxiliar de Cocina, Repostería Básica, Housekeeping y Bar y Comedor de manera presencial. El curso auxiliar de cocina y mejoramiento y/o emprendimiento se realizaron de manera virtual.

Segundo semestre: Se ejecutó el curso de Cocina/Repostería Comercial y el curso de Mejoramiento de negocios virtual. El curso de Housekeeping se desarrolló de manera semipresencial.

- Grabación de recetas de curso de auxiliar de cocina y repostería**

Estos cursos se desarrollaron de manera virtual, por lo que se grabaron las recetas de cocina y repostería, para poder enviarles a los beneficiarios un día antes de cada sesión, para que puedan visualizar y tengan todo listo al día siguiente en la sesión. La sesión se desarrolló por la plataforma Google Meet y para los que no tenían esta aplicación en el celular se hizo por WhatsApp. Se hizo la grabación de 34 recetas de cocina y repostería esto gracias a la implementación de los equipos de comunicación, ya que se dispone todo el tiempo de ellos.

- **Entrega de insumos a los beneficiarios del curso auxiliar de cocina y repostería comercial**

El curso de auxiliar cocina y el curso de cocina y repostería comercial, se desarrolló de manera virtual lo cual consistía en hacer entrega semanalmente de insumos de recetas a preparar se en la sesión de clase cada inicio de semana, el insumo por receta se entregaba para tres platos, de esta manera nuestros beneficiarios pudieron llevar la capacitación sin preocuparse de los insumos, se entregó un total de 574 canastas en todo el proceso de capacitación.

- **Sesiones de desarrollo y marketing personal**

El curso de desarrollo personal y marketing personal se hizo de manera virtual es un poco más complejo poder trabajar así, ya que no es igual a lo de presencial que puedes sentir a cada persona. Sin embargo, se detectó problemas familiares entre hermanos, hijos y problemas de pareja.

- **Pasantías a hoteles**

Se realizó pasantía con todas las medidas de seguridad y protocolos de salubridad para evitar los contagios del COVID-19.

Con los alumnos de Housekeeping al hotel “Costa del Sol” y al hotel Marriot en Cusco

Estas pasantías que se han ejecutado al inicio de su capacitación para generan motivación entre los alumnos ser insertados en el sector de turismo de los hoteles y bar restaurants en Cusco. Estos hoteles y bar / restaurants son reconocidos en el mercado turístico.

Se presentaron más solicitudes a empresas para las pasantías, pero el tema de la pandemia recién en proceso de reactivación.

- **Clausura cursos técnicos**

Primer grupo junio- diciembre

Se realizó clausuras de los grupos. En este ciclo fue de una manera muy diferente por el COVID-19. Se hizo la clausura en cada taller manteniendo el distanciamiento y con uso de guantes de plástico, mascaritas y faciales. Para la clausura los alumnos se organizaron para poder presentar variedades de los productos que han aprendido durante su capacitación de acuerdo al curso en que se inscribieron.

Segundo grupo enero - mayo

Clausura del curso de cocina y repostería comercial: se realizó la clausura por cada zona en San Sebastián y Huancaro, utilizando todas las medidas de bioseguridad en una loza deportiva al aire libre, para mantener el distanciamiento, donde se procedió la entrega de certificados.

Los alumnos de los cursos de mejoramiento de negocios y Housekeeping recogieron de manera presencial en el local.

3. TALLERES DE MEJORAMIENTO Y /O EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS

Dentro de los cursos que se dicta se realizan talleres de gestión de negocio con el objetivo de que puedan aprender hacer un plan de negocio con todos los temas transversales, como lo que es mercadeo, costeo, inversión, ganancias, manejo de ventas y marketing.

4. SESIONES DE PRESENTACION DE EMPRESARIOS EXITOSOS

Para motivar a los alumnos al inicio de curso técnico con el objetivo de poder motivarles y entusiasmarles a que ellos también pueden emprender su propio negocio. Se invitaron a empresarios exitosos del ámbito Regional:

- A un Sr. Que tiene una panadería y pastelería, que empezó con ese negocio hace 3 años. Quien por la pandemia tuvo que adaptarse a las medidas tomadas por el gobierno ahora también implemento la modalidad de venta virtual. Refiere “un negocio tiene que ser amoldable a las exigencias del público y la situación en que se vive.”

- Se invitó a un empresario Cusqueño de la empresa “COLCHONES BOCELLI”, EL Sr, Darío, que se dedica producir y vender colchones, que empezó trabajando en el área de Housekeeping y ahí vio la gran rentabilidad de este negocio en querer fabricar colchones que les satisfaga a los clientes el placer de dormir cómodo, cuenta que ha tenido experiencias donde los huéspedes de los hoteles donde trabajaba, se quejaban de los colchones, es por ello que con el tiempo junto un capital y pudo invertir en este negocio.
- Se invitó a la dueña de un restaurant “restaurant al paso de San Jerónimo”, por la pandemia se vio afectada, pero implemento deliverys “al principio no fue fácil, pero uno tiene que ser perseverante en lo que hace, hoy en día que ya se puede vender comida en los establecimientos hago delivery y mis ingresos han mejorado bastante, uno tiene que ver la forma de generar ingresos, todo es posible”, refirió.

5. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Se desarrolló seguimiento y monitoreo mediante llamadas y visitas a los talleres. En cuanto a la enseñanza virtual se desarrolló por la plataforma Google Meet, se hizo el control de asistencia, todo almacenado y compartido con la docente y equipo técnico por Google Drive. Los controles de envíos de evidencias fueron almacenados en carpetas con el nombre del beneficiario y la receta del día, para tener mayor control del cumplimiento del envío de evidencias.

2.3 RESULTADO 02: MUJERES Y VARONES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS LOGRAN INSERTARSE AL MERCADO LABORAL EN EMPRESAS DE DIFERENTES RUBROS.

1. INSERCIÓN LABORAL DE ALUMNOS DE CURSOS TÉCNICOS

Alumnos insertados con empresas

A la fecha se tiene 28 alumnos ya trabajando en diferentes empresas formal e informales, cabe resaltar que en la ciudad del cusco el 75% de las empresas son informales.

Aún estamos en un proceso de reactivación económica, pero tenemos la segunda ola del COVID-19, por ese lado las inserciones laborales son de manera paulatino y difícil en el sector turístico.

Dentro de nuestros alumnos insertados hemos tenido una alumna del curso de cocina y repostería comercial, que trabaja en un restaurante como ayudante de cocina, Es una joven madre de 20 años, tiene un hijo de 1 año de edad vive en casa alquilada, y la capacitación le está sirviendo para poder generar ingresos a su hogar, que antes por no tener certificado no la contrataban.

Así mismo se tiene una alumna del curso de Bar y comedor que viene trabajando como apoyo en un bar, ella tiene 21 años es mama de una niña de 3 años, vive en casa alquilada junto a su pareja, él trabaja como obrero tiempo parcial.

Se tiene una alumna que se capacitó en el curso de Housekeeping, que trabaja limpiando departamentos, a la semana 3 veces.

2.4 RESULTADO 03: MUJERES Y VARONES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS EMPRENDEN Y/O MEJORAN SUS NEGOCIOS.

1. DE LOS CURSOS DE CAPACITACIÓN (REPOSTERÍA BÁSICA, COCINA, BAR/RESTAURANTE)

El 70% de estos beneficiarios son amas de casa quienes no disponen de tiempo para poder ser insertados laboralmente debido a que gran parte del tiempo dedican al cuidado de sus hijos. Sin embargo, durante sus tiempos libre producen productos para ventas a familiares, amigos, algunos, y realizan ventas ambulatorias por las calles de la ciudad.

Adicional a la capacitación de los cursos técnicos como repostería, bar/restaurante y cocina y housekeeping, se dieron clases del curso plan de negocio, se dieron sesiones virtuales donde se acompañó en el desarrollo de planes de negocio de su idea de negocio, tuvieron charlas de formalización de negocios en alianza con el ministerio de producción donde eles explicaron en qué consiste la formalización de un negocio, ventajas y beneficios. Así mismo se tuvo charlas con asesore financieros del banco MIBANCO Y CAJA TRUJILLO.

2. CURSO DE MEJORAMIENTO Y/O INICIO DE EMPRENDIMIENTOS

- **ORGANIZAR, PROGRAMAR Y EJECUTAR EL CURSO DE MEJORAMIENTO Y/O INICIO DE NEGOCIOS**

Se ha organizado un curso de emprendimiento y/o mejoramiento de negocios el formato de PLANES DE NEGOCIOS de la OIT, metodologías CANVAS, estrategias de marketing.

Participación del Ministerio de producción: Así mismo se tuvo la participación del Ministerio de la producción del estado, quienes dieron un taller sobre la formalización de negocios, dándoles a conocer las ventajas que tenían en formalizar un negocio.

Participación de financieras: Se tuvo la participación de las financieras Mi banco, Caja Trujillo, quienes dieron una orientación de cómo obtener préstamo para tener un capital e iniciar su negocio o mejorar el emprendimiento que tenían. (requisitos que piden en entes financieras, etc.).

Se logró capacitar en total 76 beneficiarios en el curso Inicio y/o Mejoramiento de un negocio propio, de los cuales 31 alumnos con negocios informales como venta de comidas en las calles, venta de barbijos, postres, etc. y 14 han iniciado su idea de negocio como crianza de aves para venta (patos, gallinas, pavos, etc.), venta de ropa, servicio de masajes, etc. Con un docente especializado en planes de negocio, los beneficiarios han participado en las sesiones virtuales para crear y presentar sus propios planes de negocio.

Después de su capacitación, estos estudiantes también recibieron consejos personales del docente para seguir desarrollando juntos su plan de negocio. Además, también mantuvieron conversaciones comerciales en cooperación con el Ministerio de Producción.

3. PREMIACION A ALUMNOS SOBRESALIENTES Y PLANES DE NEGOCIOS

Se premió a 10 beneficiarios del proyecto, gracias a la Fundación Ayuda Perú se hizo entrega de incentivos monetarios y reconocimiento a los alumnos más comprometidos, puntuales, responsables, y personas que necesitan en estos tiempos de pandemia, para que puedan mejorar su situación.

Se hizo el seguimiento a los alumnos que han sido ganadores de este premio y tenemos buenos resultados. Se le hizo la visita a la Sra. Karito una de las ganadoras del premio quien invirtió el dinero en comprar utensilios para poder preparar queques y ahora vende esos queques. La Sra. Rosmery invirtió su premio en comida para sus gallinas que está criando para la venta. La Sra. Marleni también ganadora invirtió su dinero para poder comprar insumos de mazamorra y también se compró utensilios para preparar tortas.

Se pudo comprobar que los premios están siendo bien utilizados para mejorar sus negocios e iniciar.

4. ACOMPAÑAMIENTO, SEGUIMIENTO Y MONITOREO CON ASESORES DE NEGOCIO Y EMPRESAS

El acompañamiento y seguimiento personal se realiza de forma virtual con los alumnos que tienen una pequeña empresa y que están trabajando en la idea de negocio.

De los alumnos

Se hizo el seguimiento y acompañamiento de la asistencia de los alumnos durante y después su capacitación mediante llamadas telefónicas, en relación con su asistencia, si están asistiendo a los cursos, porque están faltando que problemas hay, como va su trabajo donde fueron insertado laboral etc.

De los docentes

Se hizo seguimiento a cada docente sobre la puntualidad, avance de cada curso y el cumplimiento de los protocolos de salubridad contra el COVID-19. También se les preguntó a los alumnos de manera grupal y presencial de los cursos presenciales la calidad del docente y la enseñanza. Los docentes de los cursos han recibido un alto grado de apreciación, en parte debido a la profesionalidad y experiencia de reconocidos hoteles y / o restaurantes donde trabajan o han trabajado y también han mostrado un gran compromiso para insertar a sus alumnos en estas empresas.

3. MÁS IMPORTANTES RESULTADOS, CONCLUSIONES Y LECCIONES

MÁS IMPORTANTES RESULTADOS

- **Resultado del proyecto**
 - 127 capacitados (101.6% de la meta)
 - 51 inserción laboral, 76 emprendimiento
 - 28 insertados con empresas y/o negocios. (68.3% de la meta)
 - 45 inicio/mejora negocio. (86.5% de la meta)
- **Resultados de las actividades**
 - Autorización para la ejecución de cursos de manera presencial por la Municipalidad de Santiago.
 - Implementación de Google Drive para el seguimiento y monitoreo de los alumnos.
 - Firmas de convenio con instituciones financieras, Ministerio de Producción y Escuela Española.
 - Ejecución de 09 grupos carreras técnicas.
 - Uso de la plataforma Zoom para dar clases virtuales.
 - Captación de beneficiarios mediante visitas personalizadas.
 - Entrega de 574 canastas con insumos a los beneficiarios para la preparación de recetas.

MÁS IMPORTANTES CONCLUSIONES

- CEDNA no paralizó sus actividades de proyecto pese a la pandemia.
- CEDNA logró adaptarse a la nueva realidad de la región, haciendo cursos de manera virtual.
- Se logró hacer y ejecutar un plan de protocolo de bioseguridad.
- Empresas informales no garantizan el buen desarrollo de los beneficios.
- La inserción laboral de alumnos en el sector turismo es difícil lograr en un corto tiempo a consecuencia de la pandemia debido a que las empresas recién están en reactivación de sus negocios.
- Debido a la pandemia (protocolos de bioseguridad y distanciamiento social), las aulas se han utilizado con grupos reducidos de alumnos, con una capacidad total del 40%.
- La línea de base ha permitido determinar las particularidades de cada una de las familias con quienes venimos ejecutando el programa, lo que nos permite tener como base un análisis local para orientar recursos y acciones dependiendo de la problemática identificada con mayor prevalencia.
- Se recibieron pocas o ninguna contribución al curso de los alumnos que no tenían ingresos disponibles debido a la pandemia.

MÁS IMPORTANTES LECCIONES

- En la planificación del Proyecto se deberán considerar un plan de contingencia para estar preparado en casos como una pandemia u otra problemática.
- Se debe trabajar más en la parte de difusión por redes sociales y crear estrategias de comunicación.
- Se deben hacer estudios de mercado de forma anual para identificar la demanda laboral insatisfecha e implementar nuevos cursos técnicos.
- Deserción de beneficiarios por los contagios de COVID19, problemas familiares, urgencia de trabajo.
- La Inserción laboral a los alumnos es de manera paulatina ya que aún estamos en una situación de incertidumbre y la reactivación de los negocios es lento.

ANEXO: Fotos proyecto

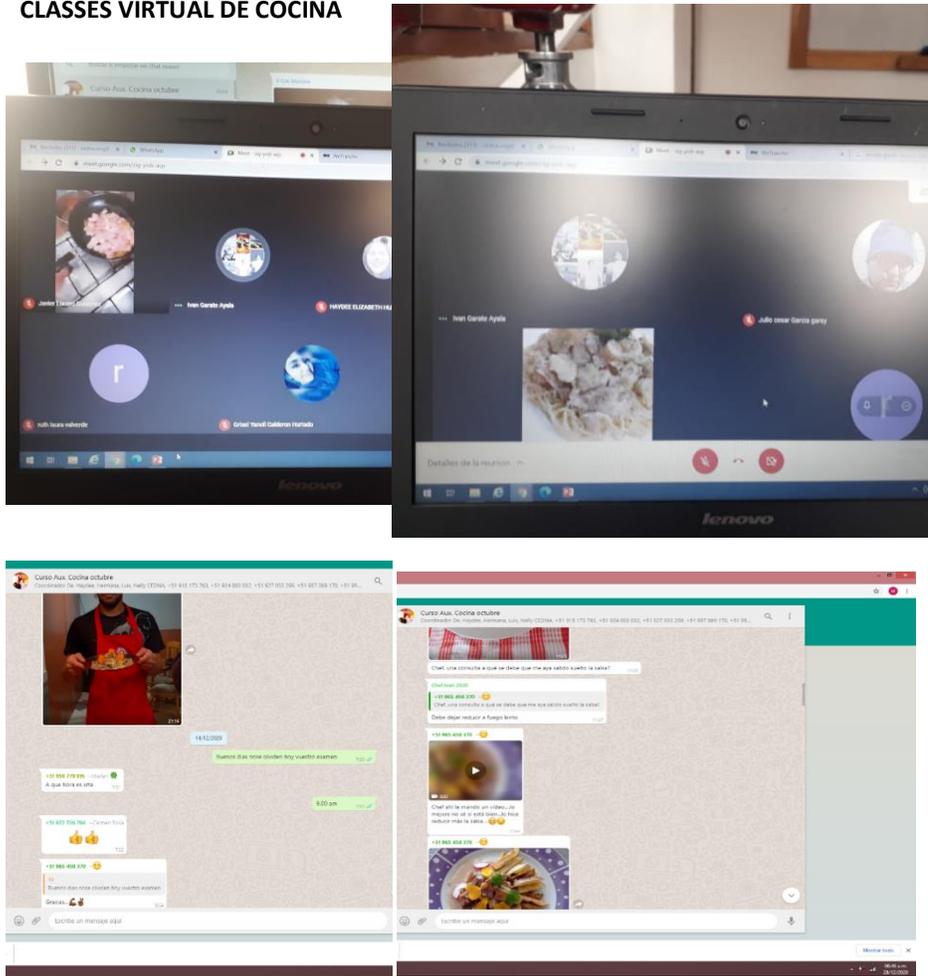
ALUMNOS BAR / COMEDOR



ALUMNOS ASISTENTE DE COCINA



CLASES VIRTUAL DE COCINA



CURSO DE COCINA Y REPOSTERÍA COMERCIAL



APLICACIÓN DE PROTOCOLOS Y ENTREGA DE INSUMOS



ALUMNOS REPOSTERIA



CURSOS DE HOUSEKEEPING



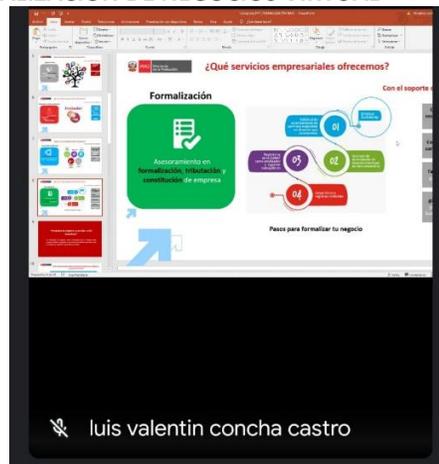
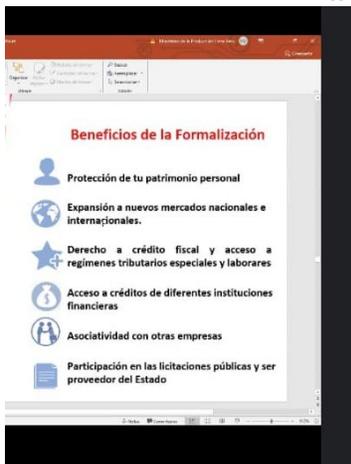
ENTREGA CERTIFICADOS



PASANTIAS



TALLERES DE FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS VIRTUAL



ENTREGA DE PREMIOS



EQUIPO DE TRABAJO

