

# INFORME FINAL CEDNA

(encargado por Fundación Vilcabamba)

PROYECTO DE CAPACITACIÓN PARA LA INSERCIÓN LABORAL 2018-2020

PERIODO INFORME FINAL: 01 MAYO 2018 – 01 MAYO 2020

## INFORMACIÓN GENERAL

<b>Título proyecto</b>	: Capacitación técnica para la inserción laboral y emprendimiento o mejoramiento de negocios en zonas urbano marginales de Cusco”
<b>Órgano Ejecutor</b>	: CEDNA (Centro para el desarrollo del niño y el adolescente)
<b>Duración proyecto</b>	: 2 años
<b>Periodo ejecución</b>	: 01 mayo 2018 – 01 mayo 2020
<b>Beneficiarios</b>	: 275 jóvenes y madres de escasos recursos económicos
<b>Ejecución</b>	: Coordinador General de proyectos, Coordinador proyecto, Asistente proyecto.
<b>Presupuesto total</b>	: € 133,414.00 (2 años)

## 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”.

Esta experiencia ha logrado posicionar a CEDNA, en la población objetivo y establecer alianzas estratégicas con instituciones del gobierno local e instituciones privadas (ONGs, fundaciones y empresas). Se ha logrado validar un sistema de capacitación para la generación de empleo y autoempleo orientado a personas de bajos recursos; en base a la información de los agentes demandantes del mercado laboral (empresas), con un contenido estructurado de las capacitaciones y la estructura para la inserción laboral.

### 1.2 SOBRE EL PROYECTO

- **Problemática enfrentada**

El desempleo urbano juvenil en las zonas urbano marginales de la ciudad del Cusco enfrentan situación de pobreza, expresado en el desempleo juvenil el que es más de cuatro veces mayor que el desempleo adulto urbano (3,2%).

A ello se suma la calidad del empleo para los jóvenes. Según la Enaho<sup>1</sup>, casi nueve de cada diez trabajadores menores de 24 años tienen un empleo informal – en el resto de la PEA (Población Económicamente Activa), el porcentaje es de 69%.

- **Descripción del proyecto**

El proyecto desarrollará oficios técnicos y emprendimientos de alta demanda laboral en 275 jóvenes y madres de escasos recursos económicos a través de acciones específicas de capacitación técnica que respondan a los requerimientos del sector productivo, de servicios.

<sup>1</sup> Enaho: Encuesta Nacional de Hogares es la investigación que permite al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) desde el año 1995, efectuar el seguimiento de los indicadores sobre las condiciones de vida.

• **Sobre el impacto de proyecto**

De los 275 beneficiarios, en ejecución del proyecto casi se duplicó llegando a la suma de 461 beneficiarios entre capacitados en cursos técnicos y en emprendimiento, verificándose que este total al cabo de 2 años el 65% de estos han mejorado sus ingresos.

**Sobre los objetivos y resultados del proyecto**

OBJETIVOS Y RESULTADOS EJECUCION PROYECTO MAYO 2018 – MAYO 2020		
Objetivos proyecto	Resultados	Resultado % Sobre la meta del proyecto
<b>275</b> Jóvenes y madres de escasos recursos económicos han desarrollado sus capacidades personales y habilidades laborales	Total capacitados: <b>461</b> * Capacitados cursos técnicos: 226 * Capacitados emprendimiento: 235	168%
<b>140</b> Jóvenes y madres de escasos recursos económicos trabajan en empresas de servicios turísticos y otros	Insertados <b>136</b> (60%) de 226 capacitados	97%
<b>135</b> Jóvenes y madres de escasos recursos económicos emprenden y/o mejoran negocios independientes	Inicio y/o mejoran <b>165</b> (70%) de 235 capacitados	122%

**Sobre la ejecución presupuestal del proyecto**

PRESUPUESTO PROYECTO DE CAPACITACION EN EUROS (01 MAY 2018 - 30 ABR 2020)	PRESUPUESTO 01 MAY 2018 - 30 ABR 2020	GASTOS 01 MAY 2018 - 30 ABR 2020	GASTOS 01 MAY 2018 - 30 ABR 2020 %	SALDO PRESUPUESTO	SALDO PRESUPUESTO %
GASTOS 01 MAY 2018 – 30 ABR 2020	€ 133,414.00	€ 128,040.00	96%	€ 5,374.00	4%
<b>TOTAL</b>	€ 133,414.00	€ 128,040.00	96%	€ 5,374.00	4%

## 2. ACTIVIDADES REALIZADAS

### 2.1 ACTIVIDADES PRELIMINARES

#### 1. ESTUDIO DE MERCADO DEMANDA LABORAL

A inicio de cada año se realizó un análisis de mercado para determinar la demanda laboral de las principales empresas del Cusco. Este análisis consiste observación directa y entrevistas con empresarios para determinar las necesidades del mercado laboral. Se indentificó un gran demanda de bartenders. Se gestionó la autorización al Ministerio de Educación para poder implementar esta carrera técnica dentro de nuestra oferta educativa.

#### 2. GESTIÓN DE RESOLUCIÓN UGEL

Después de haber identificado las necesidades del mercado, CEDNA gestiona la autorización de dictado de cursos de acuerdo a las normas del Ministerio de Educación y la obtención de Resolución Ministerial. Como resultado pudimos lograr la autorización para el dictado de cursos técnicos de corta duración. Los cursos autorizados fueron: Auxiliar de Cocina peruana e internacional, Repostería Básica, Bar y Comedor, Housekeeping, Gestión Empresarial.

#### 3. DIFUSIÓN DE PROYECTO

Se ha trabajado en la modernización de la línea gráfica y todo un plan de posicionamiento de marca, la cual está basada en el cambio de imagen institucional con un contenido moderno y educación de calidad con el eslogan ¡DESCRUBRE TU TALENTO! A ello se han incluido elaboración de videos realizados en los bares tops con los mejores chefs y bartenders del medio logrando gran impacto en la ciudad.

Teniendo como resultado que el 95% de beneficios llegaron por redes sociales. Para el periodo 2019 se realizó la misma estrategia de difusión dando la gran sorpresa que el 80 % fueron captados por redes sociales y el 20% por contactos y recomendaciones.

#### 4. PRESENTACIÓN DE PROYECTO

Antes y durante la ejecución del proyecto realizamos la socialización de nuestro proyecto ante las autoridades locales, ONG's, empresas, directivos de comunidades, madres líderes y familias beneficiarias. También se realizó la presentación del proyecto ante organizaciones del estado tales como Ministerio de Trabajo ligadas al desempleo e inserción laboral, Ministerio de la Mujer entidad del estado que defiende los derechos de las mujeres.

#### 5 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIARIOS CON APOYO DE GOBIERNOS LOCALES Y BENEFICIARIOS DIRECTOS

Identificación a través de gobiernos locales.

Identificación beneficiarios directo.

#### 5. FIRMAS DE CONVENIO CON ALIADOS ESTRATÉGICOS

Se logró convenios **con Municipalidades**: Municipalidad Distrital de San Jerónimo, Municipalidades Distrital de Andahuyllys, Municipalidad Distrital de Pitumarca, Municipalidad Distrital de Písaq.

Se logró los siguientes convenios **con ONGs**: Casa "Mantay", Casa "Hogar de Menores María Salomé Ferro Cusco", Caritas Cusco, CEM (Centro de Emergencia Mujer Cusco), ONG Pan Soy.

Se logró los siguientes convenios **con Empresas**: LUVAR, PURATOS, BAKE.

## 6. ELABORACIÓN DE LÍNEA BASE Y DE SALIDA

Se realizó las siguientes metodologías para la obtención de datos de línea base y de salida:

- Entrevistas personalizadas – Elaboración de encuestas.
- Implementación de sistemas de control y monitoreo en sistema de base de datos de alumnos de CEDNA.

## 2.2 RESULTADO 01: JÓVENES Y MADRES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS HAN DESARROLLADO SUS CAPACIDADES PERSONALES Y HABILIDADES LABORALES

### 1. DESARROLLO DE CURSOS TÉCNICOS

**Promocionar y comprometer en la participación y selección a beneficiarios con sus respectivas normas y reglamento**

Previo inicio de cursos técnicos diseñamos los reglamentos internos alumnos, docentes y reglamento interno uso de talleres adecuadas a las nuevas metodologías de enseñanza y normas sanitarias. Todos los reglamentos internos se entregaron al momento de la matrícula para garantizar el compromiso de alumnos y docentes.

**Formular la curricular y silabus de cursos a ofrecerse**

Se diseñó un silabus estandarizado de los cursos teniendo en cuenta la formación de la nueva metodología DUAL<sup>2</sup> en torno a la resolución de problemas formativos y su expresión en horas, módulos y competencias que permitiesen integrar la oferta formativa en varios sentidos.

**Programación de los cursos a ofrecerse**

- Se realizó el Plan Operativo Anual.
- Se realizó la programación, presupuesto y cronograma de los cursos técnicos implementados.
- Se realizó los términos de referencia.
- Se realizó contratación de docentes.
- Se realizó programación de materiales de los cursos técnicos.
- Desarrollo de pasantías a empresas tops de la ciudad (Hotel Marriot, hotel Monasterio, Republica del pisco).
- 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 talleres realizados por las principales marcas de insumos internacionales dirigida para los beneficiarios y público en general (KUIPER, RON SANTA TERESA, HABANA CLUB, PISCO 4 GALLOS, PURATOS, BAKE).

<sup>2</sup> **Metodología Dual.** Esta nueva metodología permite la correcta Gestión en el proceso de formación técnica que los alumnos pueden recibir, dirigidos por su docente, con el apoyo de las diferentes empresas de la ciudad del Cusco, identificando procedimientos y normas que permitan el correcto proceso formativo estudiantil.

## 2. EJECUCIÓN CURSOS TÉCNICOS

Durante la ejecución del proyecto se inició con 324 alumnos para la capacitación de los cursos técnicos, de los cuales 226 alumnos (70%) han cumplido su capacitación. Con un total de 21 grupos de los cuales el curso de Repostería básica tenía más alumnos.

CURSOS PRIMER SEMESTRE			CURSOS SECUNDO SEMESTRE			CURSOS TERCER SEMESTRE			CURSOS CUARTO SEMESTRE			TOT
Total grupos	Nombre de Curso	Cantidad Alumnos	Total grupos	Nombre de Curso	Cantidad Alumnos	Total grupos	Nombre de Curso	Cantidad Alumnos	Total grupos	Nombre de Curso	Cantidad Alumnos	Alumnos
1	Auxiliar de cocina	16	2	Auxiliar de cocina	30	1	Auxiliar de cocina	14	1	Auxiliar de cocina	16	76
1	Repostería básica	15	2	Repostería básica	30	2	Repostería básica	28	2	Repostería básica	32	105
1	Housekeeping	19	2	Housekeeping	30		Housekeeping		1	Housekeeping	16	65
1	Bar y comedor	18	2	Bar y comedor	30	1	Bar y comedor	14	1	Bar y comedor	16	78
4	SUBTOTAL	68	8	SUBTOTAL	120	4	SUBTOTAL	56	5	SUBTOTAL	80	324

- **Sesiones de desarrollo personal y marketing personal**

Dentro del curso de desarrollo personal se detectó 3 problemas: problemas familiares entre hermanos, hijos y problemas de pareja. En algunos casos violencia entre parejas que se ha trabajado a través de consejería personalizada con el psicólogo docente de CEDNA.

El grupo de bar/comedor y de housekeeping se encontró bastante timidez por falta de confianza. De tal manera que están teniendo problemas a la hora de interactuar, compartir ideas, armar argumentos. Es de mucha ayuda que los grupos estén conformados por jóvenes y personas adultas ya que dentro de ello se busca que se genere apoyo mutuo, crear grupos colchón de tal manera entre ellos puedan aconsejarse puedan contar sus cosas que estén pasando.

- **Pasantías a hoteles**

Se realizó pasantías:

- Con los alumnos de housekeeping al hotel “Costa del sol” en Cusco, a los hoteles del Valle Sagrado: “Hilton Garden”, hotel “José Antonio”, Hotel Belmont.
- Con los alumnos de cocina al hotel “Palacio Nazarenas” en Cusco (está en el top 10 de mejores hoteles del mundo).
- Con los alumnos de Bar y Comedor se visitó al bar “Limbus”, al de hotel “Marriot”, bar/restaurant “Republica del pisco” London en Cusco.
- Con los alumnos de Repostería a varios otros hoteles.

Estos 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 y el Valle Sagrado. Estos hoteles y bar / restaurants son reconocidos en el mercado turístico.

- **Clausura cursos técnicos**

Se realizó clausuras de los grupos. 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.

### 3. TALLERES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

#### Taller de gestión empresarial en comunidades

Se realizaron los talleres en 2 comunidades del distrito de Andahuayllas y 3 en comunidades del distrito de Pitumarca. Con 120 beneficiarios. Para el dictado de estos cursos se tuvo que contratar a especialistas en manejo de metodologías canvas<sup>3</sup> y dominio del idioma quechua.

#### Taller de gestión empresarial en local institucional CEDNA

Dentro de la maya Curricular se estimó como curso transversal Elaboración y Gestión de planes de negocios. Para ello CEDNA gestión a profesionales especialistas en el tema de la ONG PAN SOY quien han logrado capacitar a 50 beneficiarios de 3 cursos técnicos.

### 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 una sra. que ganó un premio de parte de la financiera Mibanco al mejor emprendimientos quien concurso con un producto llamado Kinkones que es un producto realizado a base de quinua, quiwicha. Actualmente tiene un tienda en el centro de la ciudad donde expende sus productos. Ella les contó sobre su historia como inicio su negocio, motivándoles a los alumnos a poder emprender y que para eso no se necesita tener mucho dinero.
- Así mismo se invitó a una Sra. Que vende bocaditos, tortas, a pedidos. Ella les contó como inicio su negocio y que hoy en día le va muy bien. A si mismo se invitó a empresarios duelos de empresas como el supermercado “Orion”, un restaurant conocido en la ciudad “La Yola” entre otros empresarios.

## 2.3 RESULTADO 02: JÓVENES Y MADRES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS TRABAJAN EN EMPRESAS DE SERVICIOS TURÍSTICOS Y OTROS

### 1. INSERCIÓN LABORAL DE ALUMNOS DE CURSOS TÉCNICOS

#### Identificar y comprometer a las empresas del sector servicio para la inserción laboral

Con la información de línea base (encuestas) pudimos determinar la cantidad total de alumnos para inserción laboral. De acuerdo a esta información de línea base realizamos la segmentación de empresas de acuerdo al perfil de beneficiario y su formación en CEDNA. Se realizó un plan de presentación de proyecto en las empresas identificadas. Se han realizado presentaciones a empresas in turismo en Cusco con los cuales se pudo lograr la inserción laboral de diferentes alumnos.

#### Visitas a empresas por equipo tecnico

Se realizó la identificación de potenciales empresas para gestionar reuniones de presentación institucional. En total se identificaron promedio de 100 empresas de las cuales el equipo técnico ha realizado las visitas a estas empresas como hoteles, bares, pastelerías y restaurantes de nuestra región para poder insertar a nuestros alumnos.

<sup>3</sup> El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones.

### Alumnos insertados con empresas

Se insertaron 136 alumnos en el ámbito de housekeeping, pastelería, cocina y bar y comedor. No se puso insertar mas alumnos debe que a partir de 16 marzo en el Peru empezó la cuarentaine nacional.

Dentro de nuestros alumnos insertados hemos tenido un alumno del curso de bar y comedor. Es un joven varón de la provincia de Cusco que vive solo en Cusco y tiene que trabajar para poder educarse y cubrir los gastos de su alimentación y vivienda. Fue insertado en un bar.

Así mismo hemos insertado a una pastelería a una de nuestras alumnas que es madre soltera. Ella trabaja para darles una mejor calidad de vida a sus hijos. Ella trabaja turno tarde y durante la mañana se dedica al cuidado de sus niños hasta llevarlos a la escuela para luego llevarlos a la escuela.

Se ha logrado insertar a un alumno en el área de housekeeping del hotel “Palacio Nazarenas” en Cusco (está en el top 10 de mejores hoteles del mundo), así mismo tenemos una alumna que se insertó al Hotel Belmond y tenemos alumnos que se insertaron a diferentes hoteles como: Hotel San Juan de Dios, Hotel Sumaq, José Antonio.

De los alumnos insertados del curso de housekeeping la mayoría trabajan medio tiempo, turno mañana y turno tarde. En los tiempos libres que tienen, se dedican a seguir estudiando una carrera completaría a lo que se han capacitado en CEDNA.

## 2.4 RESULTADO 03: JÓVENES Y MADRES DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS EMPRENDE Y/O MEJORAN NEGOCIOS INDEPENDIENTES

### 1. INICIAN SUS PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

El 80% 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, proveen de productos a pequeñas tiendas de abarrotes y realizan ventas ambulatorias por las calles de la ciudad.

Con el profesor especialista en planes de negocios los alumnos de los cursos técnicos interesados para iniciar su negocio estaban participando en las sesiones dinámicas para hacer su propia presentación de sus planes de negocio. Después de su capacitación recibieron asesoría personalizada de profesor de planes de negocios para poder seguir puliendo con ellos sus planes de negocio y apoyando en el inicio de su pequeño negocio. La Sra. Gladys inicio un negocio de pastelería. La Sra. Doris quien abrió su pastelería en Qusipata.

Así mismo tenemos dos alumnas que son madres de las edades de 25 y 26 años que se capacitaron en el curso de repostería, quienes se unieron para poder abrir una pastelería, ellas juntaron sus ahorros y compraron un horno, y algunas utensilios que se necesita en la repostería y alquilaron un pequeño local en la ciudad misma de Cusco, ella vienen trabajando en su local.

### 2. MEJORAN SUS PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

- Se logró capacitar en total 168 de los 240 beneficiarios de las comunidades en mejoramiento de sus pequeños emprendimientos en coordinación con los Municipalidades de siguientes distritos:

**Municipalidad distrital de Písaq**

Se logró capacitar a pobladores productores de hongos de 5 comunidades (120 productores beneficiarios de Cuyo grande, Cuyo chico, Qota Taky, Chahuaytiri, Ampay) en preparación de platos a base de hongos. El principal objetivo fue el de crear nuevas rutas gastronómicas en las comunidades y estas puedan vender y participar en ferias locales.

**Municipalidad del distrito de Andahuaylillas**

Se logró capacitar a un grupo de 30 beneficiarias provenientes del mercado local de Andahuaylillas en elaboración de planes de negocio, gestión de negocio, ventas efectivas y marketing personal, con el principal objetivo el de mejorar la oferta de sus productos y servicios.

**Municipalidad de Pitumarca**

Se logró capacitar a 3 comunidades (Phinaya, Ananiso, Hachipaccha) total de 90 beneficiarios en gastronomía regional, atención al cliente y housekeeping. Estas comunidades se encuentran ubicadas en la ruta turística hacia el cerro de 7 Colores (Vinicunca 5200 msnm). El principal objetivo fue la venta de sus productos y servicios a los turistas y mercado local.

- Se logró capacitar a 74 alumnos de los cursos técnicos interesados para el mejoramiento de sus pequeños negocios con el profesor especialista en planes de negocios.

Los alumnos estaban participando en las sesiones dinámicas para hacer su propia presentación de sus planes de negocio. Después de su capacitación recibieron asesoría personalizada de profesor de planes de negocios para poder seguir puliendo con ellos sus planes de negocio y apoyando en la mejora de su pequeño negocio. La Sra. Hermelinda que está mejorando su negocio quien tiene un negocio de venta de desayunos. Hay un grupo de personas que han iniciado un negocio en el rubro de pastelerías.

**3. PREMIACION MEJORES PLANES DE NEGOCIOS**

Se han premiado a los mejores 4 planes de negocios de cada curso técnico de los alumnos que fueron capacitados durante el proyecto. Se desarrolló un concurso de planes de negocio que se elaboró con los alumnos de los cursos de repostería, cocina, bar y comedor, donde pasaron evaluaciones, y al final expusieron sus planes de negocio a un jurado conformado por profesionales de CEDNA. Al final se escogieron a los 4 primeros lugares de cada curso y fueron premiados.

Los alumnos premiados en el curso de repostería: una señora que gana el primer lugar inicio un negocio que realiza tortas y pasteles con productos naturales andinos (quinua, kiwicha, etc.). Es un negocio que hace pedido y se lleva delivery a todos sus clientes con su tienda virtual. Otro alumno del curso de repostería que vende postres en mercados locales y a empresas, incluido CEDNA. Este alumno tenía una madre muy enferma, por lo que tuvo que proporcionar los ingresos para su hermano menor y su madre. Una alumna del curso de cocina ha mejorado sus ingresos económicos al mejorar su negocio que es venta de desayunos, ha implementado con todo lo que aprendió en la capacitación de CEDNA.

**4. ACOMPAÑAMIENTO Y SEGUIMIENTO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL PERSONALIZADO POR CAPACITADORES Y/O ARTICULADORES EMPRESARIALES**

En las comunidades se han realizado asesorías de corta duración debido a que estas se encuentran alejadas, tal es el caso la comunidad de Phinaya, que se encuentra ubicada a 8 horas de la ciudad del Cusco y la más cercana se encuentra a 2 horas en servicio público.



## 2.5 ACOMPAÑAMIENTO, SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Nuestro sistema de control digital, permite el seguimiento y monitoreo de manera personalizada también permite evaluar la evolución de cada alumno en referencia a la línea de base.

Beneficios del sistema:

- Mide los indicadores socio económicos.
- Permite control de asistencias a clases.
- Permite controlar el desempeño del beneficiario.
- Permite tener control de alumnos insertados etc.
- Permite sistematizar los resultados de los mejores alumnos para premiación.

### De alumnos en capacitación

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

De nuestros alumnos que se han capacitado, se tuvo jóvenes mujeres de 17 años que ya eran madres de familia solteras producto de una violación y que estaban en albergues, pero con las ganas de seguir adelante capacitándose. Así mismo jóvenes varones que eran huérfanos de padre y madre o jóvenes abandonados, de padres alcohólicos que viven en albergues.

También se tuvo un alumno que se demoraba para llegar a Cusco 2 horas, él trabajaba en un restaurant después de su labor se venía las clases sin falta por que tenía las ganas de seguir aprendiendo más, para que le puedan aumentar en su salario mensual o conseguir un nuevo trabajo y pueda seguir estudiando.

Así mismo se tuvo conversaciones con los alumnos sobre las metodologías que utilizan los docentes, para luego evaluarlas, y ver una estrategia con el docente para mejorar en algún aspecto que los alumnos indicaban.

### De los docentes

Había reuniones con los docentes para ver los avances y nuevo metodologías de CEDNA para lograr lo mejor resultado. Así mismo se hizo seguimiento a cada docente sobre la puntualidad y avance de cada curso. También se les preguntó a los alumnos mediante un cuestionario sobre 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**
  - 461 capacitados (226 cursos técnicos, 235 emprendimiento).
  - 136 insertados con empresas.
  - 165 inicio/mejora negocio.

- **Resultados de los actividades**

- Autorización y certificación de los cursos por parte del Ministerio de Educación.
- Implementación de sistemas de marketing digital, redes Sociales.
- Firmas de convenio con Municipalidades distritales, ONGs, y empresas.
- Ejecución de 21 grupos carreras técnicas.
- Implementación de sistema digital de seguimiento y monitoreo.
- Apoyo en difusión del Programa por parte de los Municipalidades y Ministerios.

**MÁS IMPORTANTES CONCLUSIONES**

- El actual local en Cusco es pequeño y no sirve más para la ejecución de su proyecto para atender a más gente, especialmente, porque debe cumplir ciertos requisitos establecidos por el Ministerio de Educación, tales como: áreas mínimos por ambientes, y otros relacionados a seguridad y servicios complementarios.
- Contratos y compromisos legales con los Municipalidades no garantizan el cumplimiento de contrapartidas.
- 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.
- Presencia de migrantes venezolanos ofertan servicios ilegales a precios por debajo de la oferta, esto ocasiona mayor desempleo y dificulta el proceso de inserción laboral.
- Las empresas exigen personal competitivo debido a ello se deben innovar la metodología de capacitación si se quiere lograr un personal competitivo.
- Empresas informales no garantizan el buen desarrollo de los beneficiarios.
- Existe estacionalidad en la demanda educativa, existen meses en donde no existen beneficiarios debido externalidades de acopio productos agrícolas, etc.

**MÁS IMPORTANTES LECCIONES**

- En la planificación del Proyecto se deberán considerar la estacionalidad de oferta laboral debido a que la principal actividad económica de Cusco es turismo y existen temporadas altas y bajas la que influirá en el proceso de inserción laboral.
- Se debe trabajar más en la parte de difusión por redes sociales. Para posicionamiento de marca necesitamos también usar la comunicación tradicional tales como radio, tv, volanteo, medios escritos, perifoneo.
- Se deben hacer estudios de mercado de forma anual para identificar la demanda laboral insatisfecha e implementar nuevos cursos técnicos.
- Deserción de beneficiarios por problemas familiares, urgencia de trabajo.

oOo

**ANEXO:** Fotos proyecto

PROMOCIÓN ACTIVIDADES



NUEVO IMAGEN CEDNA

NUEVO: SLOGAN "DESCUBRE TU TALENTO" Y NUEVO: LOGO



PRESENTACIÓN PROYECTO A MUNICIPALIDADES



Leo 2018

CURSOS EMPENDIMIENTO CON MUNICIPALIDADES



Productores de hongos distrito Písaq

Capacitación  
preparación comidas gastronómicas  
en base de hongos



PASANTÍAS A EMPRESAS



ALUMNOS NUEVO CURSO TÉCNICO: BAR/RESTAURANTE



ALUMNOS CURSO TÉCNICO ASISTENTE DE COCINA



ALUMNOS CURSO TÉCNICO REPOSTERÍA



ALUMNOS CURSO TÉCNICO HOUSEKEEPING



ENTREGA CERTIFICADOS ALUMNOS



EMPRESARIOS EXITOSOS CUENTAN SUS HISTORIAS



TALLERES DE DEMOSTRACIÓN PARA CAPTACIÓN DE ALUMNOS

