

INFORME FINAL CEDNA

(encargado por la Fundación Vilcabamba)

PROYECTO CAPACITACION 15: CAPACITACION PARA EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD

PERIODO: 01 JUNIO 2021 – 01 JUNIO 2022

INFORMACION GENERAL

Nombre Programa	: Capacitación para emprendimiento y empleabilidad en la región Cusco, Perú (2020 – 2024)
Nombre Proyecto	: Capacitación 15 Capacitación para emprendimiento y empleabilidad post pandemia (2021-2022)
Duración proyecto	: 1 año
Periodo ejecución	: 01 junio 2021 –31 mayo 2022
Beneficiarios	: 200 jóvenes y madres jóvenes de escasos recursos económicos
ejecución proyecto	: Coordinador de proyecto, asistente de proyecto, asistente administrativo
Presupuesto total	: € 95.360

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 DE ENSEÑANZA POST PANDEMIA
5. ELABORACIÓN DE LÍNEA BASE – PERFIL DE BENEFICIARIOS
6. PROGRAMACIÓN DE LOS CURSOS A OFRECERSE
7. SEGUIMIENTO Y EJECUCION DE PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD EN EL LOCAL

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

1. EJECUCIÓN CURSOS TÉCNICOS
2. TALLERES DE MEJORAMIENTO Y /O EMPRENDIMIENTO DE NEGOCIOS
3. PARTICIPACIÓN EN FERIAS DE EMPRENDIMIENTO
4. 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 EMPRENDEN Y/O MEJORAN SUS NEGOCIOS

1. CURSOS DE CAPACITACIÓN TÉCNICO
2. CURSO DE MEJORAMIENTO Y/O INICIO DE EMPRENDIMIENTOS
3. NUEVO CURSO DE MANEJO DE REDES PARA NEGOCIOS
4. CURSO PILOTO EMPRENDIMIENTO CON PRÁCTICA EN REPOSTERIA
5. ACOMPAÑAMIENTO, MONITOREO EMPRENDIMIENTO 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 15 años el programa de Emprendimiento e Inserción Laboral con su proyecto "Capacitación para emprendimiento y empleabilidad post pandemia (2021-2022)".

1.2 SOBRE EL PROYECTO

- **Problemática**

Varones y mujeres jóvenes de escasos recursos económicos, con bajos niveles de capacitación para el empleo, sumado a situaciones de pobreza; en un contexto competitivo con efectos de pandemia no logran mejorar sus ingresos económicos.

- **Descripción del proyecto**

El proyecto consiste en focalizar un grupo objetivo con un alto grado de vulnerabilidad localizado en zonas periurbanas y rural de Cusco, con el objetivo de capacitar a los beneficiarios en el: despliegue de habilidades y talentos, en Housekeeping, Repostería, Bar/comedor, Auxiliar de cocina, Emprendimientos con practica en Repostería, Manejo de redes sociales, Gestión administrativa y Barbería para su inserción laboral y emprendimiento.

El proyecto comprende la capacitación de 200 beneficiarios (120 personas capacitados para emprendimiento y 80 capacitados para inserción).

Se ha ejecutado 3 ciclos de capacitación. El primero de junio - septiembre 2021, el segundo de octubre - diciembre 2021 y el tercero de marzo-mayo 2022. De los cuales se logró capacitar a 249 beneficiarios (98 para empleabilidad y 151 para emprendimiento).

- **Sobre los objetivos y resultados del proyecto**

OBJETIVOS Y RESULTADOS DEL PROYECTO 01 JUNIO 2021 – 31 MAYO 2022	
Meta proyecto	Resultado final proyecto
200 mujeres y varones jóvenes de escasos recursos económicos desarrollan capacidades técnicas y habilidades personales.	Resultado final 249 de objetivo 200 (124.5%) 98 capacitados empleabilidad 151 capacitados emprendimientos
56 mujeres y varones jóvenes de escasos recursos económicos logran insertarse al mercado laboral en empresas de diferentes rubros (70%) de los 80 capacitados.	Resultado final 63 de objetivo 56 (112.5%)
84 mujeres y varones jóvenes de escasos recursos económicos emprenden y/o mejoran sus negocios (70%) de los 120 capacitados.	Resultado final 114 de objetivo 84 (135.7%)

- ❖ Se prevé la inserción laboral de 5 alumnos del curso de bar y comedor y 4 de housekeeping en el mes de junio - julio 2022 con un total de 9 alumnos, con un resultado final definitivo de inserción laboral de **72 de objetivo 56**.

- **Sobre la ejecución presupuestal del proyecto**

PRESUPUESTO PROYECTO DE CAPACITACION BEURO'S (01 JUN 2021 - 31 MAY 2022)	PRESUPUESTO 01 JUN 2021- 31 MAY 2022	GASTOS 01 JUN 2021- 31 MAY 2022	GASTOS 01 JUN 2021 - 31 MAY 2022 %	SALDO PRESUPUESTO 01 JUN 2021- 31 MAY 2022	SALDO PRESUPUESTO 01 JUN 2021- 31 MAY 2022 %
GASTOS 01 JUN 2021 – 31 MAYO 2022	€ 95.360	€ 95.360	100 %	€ 0.00	0 %

GASTOS VILCABAMBA : EUR 64.370
 GASTOS CEDNA : EUR 30.990
 TOTAL GASTOS : EUR 95.360

2. ACTIVIDADES REALIZADAS DEL PROYECTO

2.1 ACTIVIDADES PRELIMINARES

1. ESTUDIO DE MERCADO

A inicios de año se realiza un sondeo de mercado para determinar la demanda laboral de las principales empresas del Cusco. De la misma forma evaluar las necesidades de los beneficiarios que buscan emprender y/o mejorar su negocio.

2. DIFUSIÓN PARA CAPTAR NUEVOS ALUMNOS

Las estrategias de difusión que se utilizó en las actividades de promoción para captar alumnos fue la difusión mediante redes sociales (Facebook) de videos y flyers. De igual forma se realizó visitas presenciales a diferentes lugares de la ciudad (zonas periurbanas) para promocionar el proyecto. Así mismo se hizo difusión en radios y canales de televisión.

- **Captación alumnos**

La captación de participantes se realizó de manera virtual por Facebook, visitas personalizadas en las zonas previamente seleccionadas, y otros para la preinscripción.

- **Selección**

Para el proceso de selección de participantes se realizaron entrevistas personales de forma presencial y virtual mediante llamadas telefónicas. Se llenó las fichas de inscripción y línea de base.

3. FIRMAS DE CONVENIO CON ALIADOS ESTRATÉGICOS

Por la situación de pandemia y la reactivación económica se logró concretar 1 convenio con Plan Internacional.

4. METODOLOGIA DE ENSEÑANZA POST PANDEMIA

La metodología de los cursos de capacitación incluye clases teóricas, prácticas, visitas personalizadas, pasantías y aplicación de experiencias con la participación de un facilitador de los cursos y/o asesor de negocios o de empleos. Asimismo, estos cursos se imparten de forma virtual lo teórico y lo práctico de manera presencial, ya que estos son cursos técnicos que requieren prácticas en talleres equipados.

5. ELABORACIÓN DE LÍNEA BASE – PERFIL DE BENEFICIARIOS

Se elaboró una línea de base con el fin de conocer el perfil de los beneficiarios, su situación inicial antes de la capacitación, y por qué buscan capacitarse. Se elaboró un perfil para los beneficiarios, para seleccionar a las personas que cumplan el perfil requerido por el proyecto.

6. PROGRAMACIÓN DE LOS CURSOS A OFRECERSE

- Se realizó el Plan Operativo Anual.
- Se realizó la programación, presupuesto y cronograma de los cursos técnicos a implementarse.
- Se realizó contratación de docentes.
- Se realizó la planificación y requerimiento de materiales de los cursos técnicos.
- Desarrollo de charla de motivación.
- Desarrollo de sesiones de desarrollo 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.

7. SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DE PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD EN EL LOCAL

Dada la situación de pandemia a nivel mundial, CEDNA ha implementado protocolos de salubridad dentro de la institución para el personal que labora y beneficiarios del cual se hizo el seguimiento.

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

1. EJECUCIÓN CURSOS TÉCNICOS

CURSOS	CICLO 1	CICLO 2	CICLO 3	TOTAL PARTICIPANTES	INSERTADOS	EMPRENDEN Y/O MEJORAN
Bar y comedor	7	11	14	32	21	0
Repostería básica	8	12	0	20	7	7
Housekeeping	16	30	9	55	27	
Auxiliar de cocina	0	30		30	2	24
Repostería y cocina comercial en mercados	0	30		30		26
Manejo de redes	0	25		25		11
Emprendimiento con practica en repostería			12	12		7
Repostería comercial Plan Int.			19	19	0	19
Gestión administrativa Plan Int.			15	15		15
Barbería Plan Int.			11	11	6	5
TOTAL	31	138	80	249	63	114

- **Ejecución de cursos bar y comedor /repostería básica**

Para la ejecución de estos cursos CEDNA tuvo que adaptarse a los cambios e implementar medidas para cumplir con los protocolos de bioseguridad. Se adecuo los talleres de capacitación para respetar los aforos permitidos y se desarrolló una logística eficiente que permitió que en todo el proceso de ejecución del proyecto no se tenga ningún contagio de covid19.

- **Videos de recetas de curso de auxiliar de cocina**

Dada la situación de la pandemia este curso se desarrolló de manera virtual, por lo que se utilizó el material audiovisual producido por la institución en las instalaciones de nuestro local, estos videos (recetas) fueron utilizados como material de capacitación en las sesiones virtuales del curso de auxiliar de cocina. Los talleres se desarrollaron por medio de la plataforma zoom, meet y WhatsApp. Previamente se capacito a los participantes en el uso de estas plataformas, ya que el grupo objetivo en su mayoría desconocía de estos avances tecnológicos.

- **Entrega de insumos a los beneficiarios del curso auxiliar de cocina virtual**

El curso de cocina se desarrolló de manera virtual, para lo cual se hizo 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 dos platos, de esta manera nuestros beneficiarios pudieron llevar la capacitación sin preocuparse de los insumos, se entregó un total de 720 canastas en todo el proceso de capacitación, la verificación de lo ejecutado por los capacitados era a través de videos que han remitido a la coordinación del proyecto.

- **Curso de repostería y cocina comercial**

Este curso se desarrolló netamente con pequeños mercados capacitando a las madres de venta de comidas dentro del mercado, en recetas comerciales de cocina y repostería para que puedan implementar en sus negocios, así mismo se les capacito en buenas prácticas de manipulación de alimentos, costos, atención al cliente.

- **Sesiones de desarrollo y marketing personal**

Estas sesiones se llevaron de virtual y en medida que las disposiciones del gobierno en cuanto a restricciones estas sesiones fueron presenciales. Este curso se imparte en todos los grupos de capacitación ya que es importante para que los beneficiarios se desenvuelvan de mejor forma en su desarrollo personal y adquieran habilidades y destrezas que demanda el mercado.

- **Pasantías a hoteles**

Se realizó pasantía con todas las medidas de seguridad y protocolos de salubridad para evitar los contagios del COVID-19 en plena reactivación económica de la región.

Los alumnos de Housekeeping realizaron la visita al hotel Royal Inka II, Hotel Marriott 5 estrellas donde se pudo observar las áreas públicas, el restaurante, el bar, el spa, las áreas de museo y nos mostraron 3 habitaciones de diferentes categorías, en los cuales los estudiantes pudieron ver los distintos tipos de camas y tendidos, así como los servicios higiénicos de cada uno. Asimismo, se visitó los mejores hoteles del Valle Sagrado como: Hotel Sonesta Tambo Real, Aranwa Valle Sagrado, Luxuri Colection Tambo del Inca, Casa Andina Yanahuara. La visita fue muy impactante para los alumnos puesto que vieron la real dimensión del trabajo en hoteles de categoría y pudieron diferenciar el trabajo entre unos y otros y todo lo que compete al área de Housekeeping.

De igual forma los alumnos del curso de Bar y Comedor al Restobar “Mama Jama”, bar discoteca CAOS, Resto bar “Condorito”. Los alumnos de repostería a la pastelería “Giuliana Frambueza”. Estas pasantías que se han ejecutado al inicio de su capacitación para generar motivación entre los alumnos 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.

- **Curso piloto de Emprendimiento con practica en repostería**

El curso de “Emprendimiento con practica en Repostería” es impartido a través de 3 tramos (A, B, y C). Se desarrollo temas en gestión empresarial con un taller práctico de repostería con enfoque comercial para generar sostenibilidad futura, los participantes poner en práctica sus conocimientos con la inversión de tramo A 0%, tramo B 50% y tramo C 100% en la preparación de productos y su venta con el fin de identificar sus ganancias, canales de venta, nivel de demanda de su producto y otros. En todos estos procesos son acompañados por el facilitar de repostería y un asesor de negocios.

- **Cursos gestión de negocios y ventas**

Los participantes conocieron y replantearon sus estrategias de comercialización, estrategias y aprendieron a utilizar Apps de marketing digital. Asimismo, la importancia y el llenado de formatos de control de stock de sus Negocios aplicaron formatos de gestión financiera, desarrollados habilidades de ventas y conocieron los regímenes y pasos para formalizar sus negocios.

- **Curso de Barberia y estética**

En este curso los participantes aprendieron a aplicar los procedimientos asociados al afeitado, el corte y arreglo del pelo, barba o bigote de los hombres. Asimismo, en el curso de estética y belleza adquirieron las técnicas necesarias para trabajar en el sector de la imagen personal: manicura, pedicura, peluquería, maquillaje, depilación, higiene facial, cuidados de la piel y otros tratamientos de belleza. Todo ello con el fin de insertarse laboralmente en diferentes spas y/o barbería, también iniciar su propio negocio.

- **Clausura cursos técnicos**

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 los protocolos de bioseguridad. Para la clausura los alumnos se organizaron para poder presentar variedades de los productos que han aprendido durante su capacitación de acuerdo con el curso aprendido.

2. 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.

SESIONES DE PRESENTACIÓN DE EMPRESARIOS EXITOSOS

Para motivar a los alumnos al inicio de curso técnico con el objetivo de poder motivarles y entusiasmarles aque ellos también pueden emprender su propio negocio. Las sesiones fueron virtuales por la plataforma de zoom y Facebook en vivo.

Se invitaron a empresarios exitosos como:

- ✓ INYAWASI APARMENTS, allí la fundadora y dueña conto como nació su idea de negocio y como le ha afectado la pandemia por el cierre del turismo y como ha innovado su negocio inmobiliario y la importancia de tener un personal capacitado en el área.
- ✓ FUNGUS NUTRITION, la fundadora de 26 años nos contó cómo nació su idea de negocio en una conversación de amigos, y el mensaje que dio es no tener miedo a preguntar si no sabes algo y que no existe edad para ser emprendedor.
- ✓ RESTOBAR “MAENI”, es un emprendimiento que apoya acciones sociales, y pudo contar su experiencia en el emprendimiento, y también el negocio está en ser innovadores ver en nuestro alrededor y ser creativos desde vender una botella plástica sin contenido, pero dándole un valor agregado como un macetero, etc. que no se necesita tener mucho dinero o capital para ser un emprendedor o tener un negocio.
- ✓ D’ALESSIA, nace de un emprendimiento familiar de hermanas y su principal objetivo fue el de mejorar los ingresos familiares para poder continuar con sus estudios, al principio con dificultades y con un capital de 200 soles dieron comienzo a la elaboración de sus primeros pasteles temáticos
- ✓ TOTEMIQ. Artista visual egresada de la universidad nacional Diego Quispe Titto de Cusco, fundadora del proyecto TOTEMIQ, inicio su primer proyecto con 150 soles elaborando toritos en cerámica, hoy en día con obras de arte reconocido a nivel internacional y nacional, fundadora de Polleras de Agustina.
- ✓ TARWICHA. Emprendimiento innovador, dedicado a la industrialización del tarwi, en presentaciones que contribuyen a mejorar el nivel nutricional de los consumidores. Este proyecto familiar nació de la venta de Tarwi por parte de la abuela despertando en los nietos el emprendimiento lo cual quisieron llevar el tarwi a otro nivel, empezaron con un préstamo el cual ya terminaron de pagar, ahora con mucho trabajo siguen ganándose a la población Cusqueña con gran alcance de seguidores en Instagram.
- ✓ KINP CANDY, LA CHOLA. Emprendedora desde muy joven empezó con un restaurant de comida rápida criolla y la venta de té piteado en un local pequeño, hoy en día su crecimiento con mucho esfuerzo es notorio en menos de dos años se mantiene estable y con una cartera de clientes potenciales.
- ✓ EL SAUCO. Coach de empresas; desde muy pequeño animaba fiestas por el cual le daban una propina, hoy en día es animador de eventos representante de diferentes marcas y con un negocio estable que cuenta con 4 locales.
- ✓ ANKAWA INTERNACIONAL - Ankawa Internacional, compartió su conocimiento legal para pequeños negocios y emprendimientos induciendo a la formalidad, así también su experiencia de superación personal trabajando desde muy pequeña.

Así mismo se tuvo la participación de ex alumnos:

- ✓ Ex alumna del curso de repostería ahora ella está empezando un negocio de venta de bocaditos y tortas a pedido, quien no le ha sido fácil ya que tiene 2 hijos de 7 y 3 años, pero cuando uno quiere si se puede y que el trabajo dependiente no es todo.
- ✓ Ex alumna del curso de Bar y comedor quien actualmente trabaja en uno de los mejores Bares del Cusco como bar tender, quien conto su experiencia de capacitación y actualmente trabaja y que todo lo que te enseñan en CEDNA es práctico y eso lo que le ayudo a insertarse rápidamente al trabajo.
- ✓ Ex alumno de Bar y comedor actualmente trabaja en Magia Verde emolientera, donde preparan bebidas alcohólicas en base a la creatividad, el también conto que termino su capacitación en CEDNA e ingreso a trabajar como ayudante de barra, pero después de 3 meses paso a ser jefe de barra gracias al certificado, y dio ánimos a sus compañeros a que sigan capacitándose.

3. PARTICIPACIÓN EN FERIAS DE EMPRENDIMIENTO

Se participó con los alumnos de repostería en la feria de “Mamá Emprende”, “Baratillo Pituco” “Feria de día de la madre Woman Power” y más donde los alumnos vendieron sus productos y pusieron en práctica sus conocimientos de inversión y ganancia, además tuvieron la experiencia de vender en público, donde se observaron la debilidades y virtudes de nuestros capacitados, de manera que se pudo reforzar esas habilidades.

4. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Se desarrolló un seguimiento mediante llamadas y visitas a los talleres para tener un:

- Control de asistencias a clases.
- Control en el desempeño del beneficiario.
- Seguimiento y monitoreo a los facilitadores por curso

Así mismo se tiene un control de alumnos insertados y de alumnos que están a la espera de la inserción.

PRINCIPALES LOGROS DEL RESULTADO 1

- Adaptación de talleres de los diferentes cursos para el mejor desarrollo de sesiones por temas de protocolos y metodología.
- Implementación del curso manejo de redes.
- Innovación y ejecución del curso de emprendimiento con practica en repostería.
- Ejecución de 10 cursos de capacitación.
- Ejecución de cursos presenciales, virtuales y semipresencial a medida que las restricciones iban reduciéndose.
- Se logró la capacitación de 249 beneficiarios, superando la meta establecida de 200 y con el presupuesto estimado.
- El retorno a la presencialidad fue un factor importante para el desarrollo de cursos en nuestras instalaciones de mejor calidad.

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

Se logro la inserción laboral de 63 beneficiarios, ellos se encuentran en diferentes empresas de la ciudad del cusco (entre formales e informales).

Para la inserción laboral los facilitadores y el equipo técnico a través de bolsas de trabajo interno y externo facilitan opciones de trabajo a nuestros beneficiarios. Asimismo, son las mismas empresas que se comunican la institución para ofrecer puestos laborales en las diferentes áreas vinculadas con los cursos que ofrecen.

PRINCIPALES LOGROS DEL RESULTADO 2

- Se logro capacitar a 98 beneficiarios para la inserción laboral.
- Se logro la inserción laboral de 63 beneficiario superando la meta anual de 56.
- La reactivación económica y sobre todo del turismo ha iniciado la reapertura de negocios del rubro de hotelería y bar. Esto permite la generación de mayor oferta laboral.
- La reactivación de la economía cusqueña con tendencia al crecimiento permite la inserción de más beneficiarios.
- Las principales empresas donde están laborando nuestros beneficiarios son: Sagrada Plaza de armas, Long Bar Vikingos, House Bar, Condorito de Av. el sol, La Bondiet, Taytacha´s Choquechaca, Royal Inca, Hotel Marriot, Fusiones y color Salón Spa, Pink Beauty Studio y otros.

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

1. DE LOS CURSOS DE CAPACITACIÓN (REPOSTERÍA BÁSICA, COCINA, GESTION DE NEGOCIOS Y OTROS)

Los alumnos de los cursos técnicos interesados para iniciarsu negocio estaban participando en las sesiones virtuales para hacer su propia presentación de sus planes de negocio. Después de su capacitación recibieron asesoría personalizada con el asesor de negocios poder seguir puliendo con ellos sus planes de negocio y apoyando en el inicio de su pequeño negocio.así mismo 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.

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.

La capacitación en gestión empresarial se realizó de forma virtual, consolidando su plan de negocios. Asimismo, recibieron asesoría personalizada de profesor de planes de negocios para poder seguir puliendo con ellos sus planes de negocio, así mismo tuvieron charlas de formalización de negocios en alianzacon el ministerio de producción donde les explicaron en qué consiste la formalización de un negocio, ventajas y beneficios.

3. NUEVO CURSO DE MANEJO DE REDES PARA NEGOCIOS

Por la reactivación económica en el país muchos emprendimientos se han iniciado, algunos sin ningún conocimiento sobre las ventas online, es por ello por lo que se abrió un curso netamente para emprendimientos que quieran aumentar sus ventas a través de la venta por internet especialmente usando las redes sociales como Facebook, Instagram de manera segura.

4. CURSO PILOTO EMPRENDIMIENTO CON PRÁCTICA EN REPOSTERIA

En este curso se priorizo el tema de gestión empresarial en un 80%, con el fin a de que los beneficiarios asimilen de mejor forma los conocimientos del emprendimiento, poniendo en práctica lo aprendido en teoría, actuando en un mercado real, con clientes concretos. En este curso aplicaron lo aprendido en las sesiones en ventas reales, asistiendo a ferias, ofreciendo sus productos por redes sociales, creando una marca real y otros.

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

Se está realizando el seguimiento personalizado de manera virtual a los beneficiarios que tienen su negocio y personas que están con la idea de negocio.

2.5 ACOMPAÑAMIENTO, SEGUIMIENTO Y MONITOREO

De los alumnos

Se hizo el seguimiento y acompañamiento de la asistencia de los alumnos durante y después de su capacitación mediante llamadas telefónicas, en relación con su asistencia, como va su trabajo donde fueron insertados 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.

PRINCIPALES LOGROS RESULTADO 3:

- Se logró capacitar a 151 beneficiarios capacitados en el curso inicio y/o mejoramiento de negocios.
- Se innovó un nuevo curso para incentivar a los alumnos a iniciar y/o mejorar sus negocios de mejor forma.
- 114 beneficiarios lograron iniciar y mejorar sus negocios, superando la meta establecida.
- La apertura de nuevos canales de comercialización como las ferias de emprendimiento y otros ayudan a nuestros alumnos a buscar nuevas formas de generar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.

3. MÁS IMPORTANTES RESULTADOS, CONCLUSIONES

MÁS IMPORTANTES RESULTADOS

- Los resultados de todos los objetivos se han superado.
- El gasto no ha excedido el presupuesto.

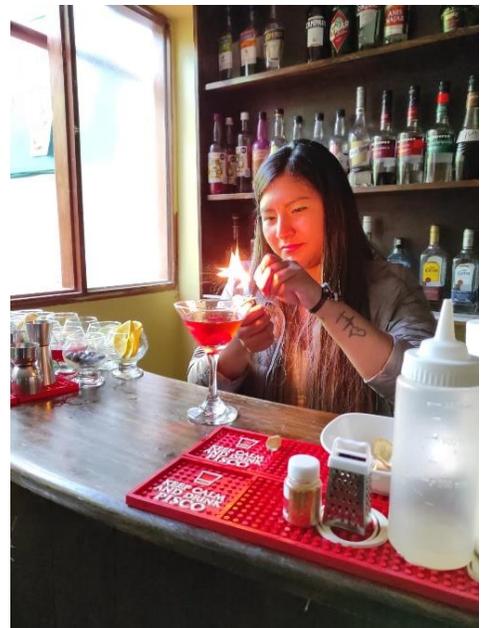
MÁS IMPORTANTES CONCLUSIONES

- Se logró ejecutar tres ciclos de capacitación técnica de manera presencial y semipresencial.
- Los resultados obtenidos en el proyecto contribuyen a la reactivación económica del país, ya que se otorga a nuestros beneficiarios herramientas para enfrentar situaciones de desempleo y la generación de pequeños emprendimientos.
- Los aportes de los beneficiarios por mensualidad que son simbólicos han disminuido bastante.
- Los beneficiarios han reaccionado favorablemente en adaptarse a las metodologías virtuales en los cursos y han mostrado mucho interés por el uso de las redes sociales.
- Los beneficiarios que han logrado cumplir con los objetivos esperados han mejorado sus niveles de ingreso y de esa manera han mejorado su calidad de vida.

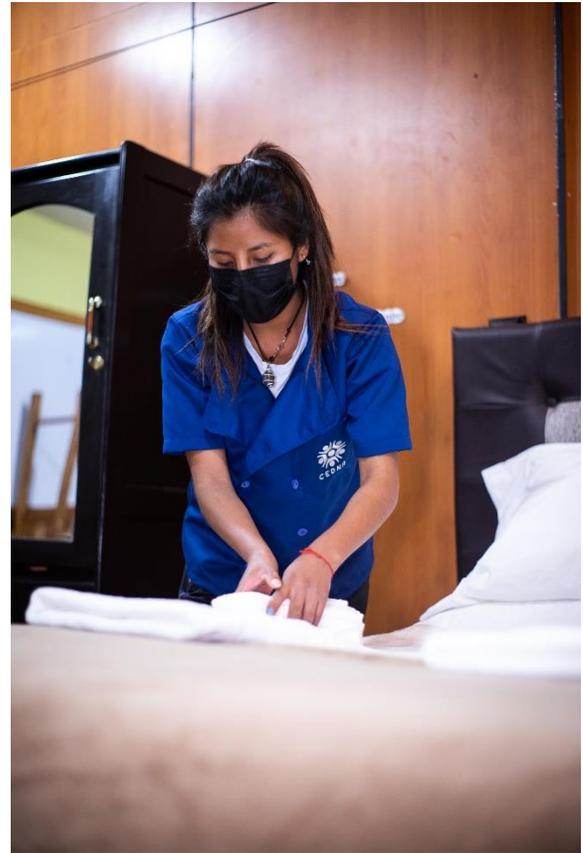
ANEXO: Fotos proyecto

❖ EJECUCION DE CURSOS TÉCNICOS

CURSO DE BAR Y COMEDOR



HOUSEKEEPING



EMPRENDIMIENTO CON PRACTICA EN REPOSTERIA



❖ SEGUIMIENTO ALUMNOS INSERCIÓN LABORAL Y EMPRENDIMIENTO



❖ PARTICIPACION EN FERIAS





❖ PASANTIAS



❖ CLAUSURA DE CURSOS

