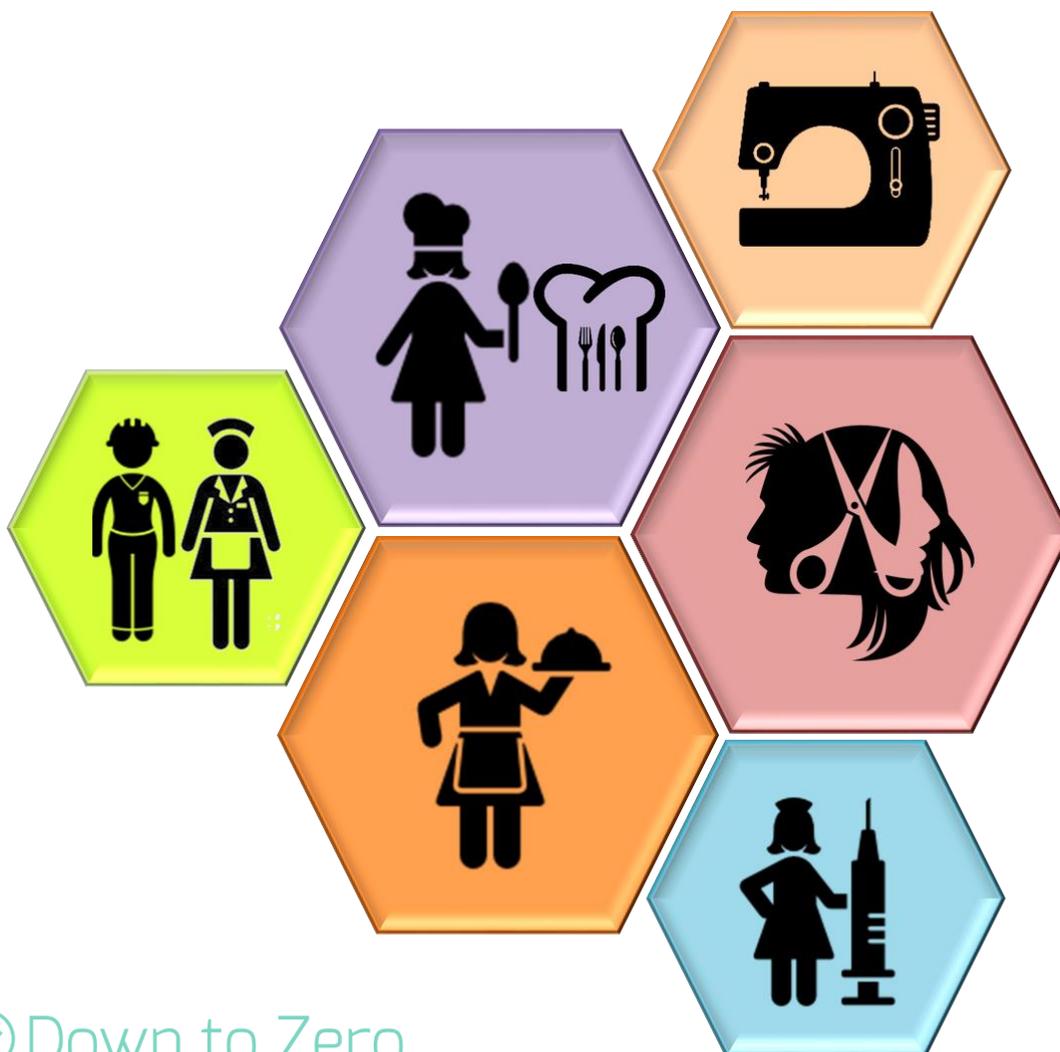




EXPLORACIÓN DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JÓVENES EN SITUACIÓN DE EXPLOTACIÓN SEXUAL Y SOBREVIVIENTES



La Paz - Bolivia



“EXPLORACIÓN DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JÓVENES EN SITUACIÓN DE EXPLOTACIÓN SEXUAL Y SOBREVIVIENTES”



FINANCIADOR:

- **ICCO COOPERACION SUDAMÉRICA PROGRAMA DON TO ZERO**

FUNDACION MUNASIM KULLAKITA:

Dirección: Zona Ferropetrol, calle 7 (La Plata) N° 1324
Teléfonos: 2-8443853
Fax: 2-8443853
Pag. web: www.fundacionmunasimkullakita.com
Correo: munasimkullakita08@yahoo.es

SISTEMATIZACIÓN Y ELABORACIÓN DE CONTENIDOS:

Ing. Tomás Ribera Arismendi
Consultor

RESPONSABLE:

Lic. Ariel Ramírez Quiroga
Sub Director Munasim Kullakita

REVISION:

Lic. Ricardo Giavarini
Director Munasim Kullakita

**La Paz – Bolivia
2018**



PRESENTACIÓN

El presente Estudio de EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES realizado en la ciudad de La Paz y El Alto, está en el marco del Programa Down to Zero (DtZ) el mismo que tiene la finalidad de combatir la explotación sexual comercial de niños, niñas, adolescentes y jóvenes, tomando medidas preventivas y de protección que se centran en las víctimas reales y en situación de riesgo. Las intervenciones del programa Down to Zero están dirigidas a cuatro grupos diferentes: niños, comunidad, gobierno y sector privado.

Por lo que el objetivo del Estudio es brindar información relevante y pertinente, contextualizando con la realidad del Municipio de El Alto y La Paz, permitiendo a Instituciones públicas y privadas que trabajan con víctimas de explotación sexual comercial, la toma de decisiones y la formulación de estrategias de Formación y Capacitación Técnica, inserción laboral y Emprendimientos, considerando la orientación al mercado laboral en las áreas y rubros de mayor demanda.

El estudio también brinda información respecto al grado de instrucción y experiencia de la mano de obra, y de capacitación de los recursos humanos; como también referente a la demanda y oferta de cursos de capacitación y formación técnica en las diferentes especialidades que ofrecen las diversas instituciones e institutos de formación técnica.

Esperamos que el presente estudio de respuesta a los vacíos de información existentes, y sobre todo oriente en la incorporación de aquellas Actividades Económicas Productivas factibles en los procesos de integración (reinserción) social por medio de la creación de capacidades laborales, fuentes y oportunidades de trabajo.



ÍNDICE

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

- 1.1 Antecedentes Institucionales**
- 1.2 Justificación**
- 1.3 Objetivos**
 - 1.3.1 Objetivo general**
 - 1.3.2 Objetivos específicos**
- 1.4 Resultados Esperados**

CAPITULO 2: PLANIFICACION DE ACTIVIDADES

- 2.1 Especificación de encuestas**
- 2.2 Aplicación de encuestas**

CAPÍTULO 3: MARCO LEGAL, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL

- 3.1 Ámbito legal**
- 3.2 Caracterización de la Población en situación de explotación sexual comercial o en riesgo**
- 3.3 Contexto de la ciudad de El Alto**
- 3.4 El mercado laboral en Bolivia**

CAPITULO 4: MERCADO LABORAL - RESULTADOS OBTENIDOS

- 4.1. Análisis del Mercado laboral por rubro de actividad económica – La Paz y El Alto**
 - 4.1.1 Confección de prendas de vestir**
 - 4.1.2 Elaboración de Calzados**
 - 4.1.3 Tejidos**
 - 4.1.4 Gastronomía**
 - 4.1.5 Panadería y Repostería**
 - 4.1.6 Artesanías en general**
 - 4.1.7 Peluquería y estilismo (belleza integral)**
 - 4.1.8 Diseño gráfico publicitario**
 - 4.1.9 Comercio informal (diferentes tipos de negocios)**

CAPITULO 5: DEMANDA DE EMPLEABILIDAD - RESULTADOS OBTENIDOS

- 5.1 Análisis de la demanda de empleabilidad**
 - 5.1.1 NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo**

CAPITULO 6: OFERTA DE CAPACITACION - RESULTADOS OBTENIDOS

- 6.1 Análisis de la Oferta de Capacitación – ciudad de El Alto**
 - 6.1.1 Base de Datos de Institutos e Instituciones de Formación y capacitación técnica**



CAPITULO 7: CONCLUSIONES

7.1 Diagnóstico del mercado laboral

7.2 Diagnóstico del empleo en la micro empresa

7.3 Empleabilidad para NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo

ANEXOS

B.1: Demanda y Oferta Laboral (Dirigida a empresas de diferentes tamaños y rubros)

B.2: Demanda de Empleabilidad (Dirigida a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo)

B.3: Oferta de capacitación y formación (Dirigida a Instituciones de capacitación)

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

El Modelo de Intervención en Empleabilidad con el que cuenta la FUNDACIÓN MUNASIM KULLAKITA, se enmarca dentro de los Proyectos que vienen desarrollando en la ciudad de El Alto, con Adolescentes y Jóvenes en situación de desventaja social.

El enfoque de trabajo de la FUNDACIÓN MUNASIM KULLAKITA, está fundamentado en la práctica en cinco ejes de intervención del tratamiento comunitario, siendo este un modelo de trabajo con personas, grupos, comunidades y redes que viven en contextos de alta vulnerabilidad, su finalidad es mejorar las condiciones de vida, reducir el impacto nocivo de los procesos de exclusión social, y mejorar las capacidades de inclusión social.

Los cinco ejes, están relacionados y son complementarios entre sí; constituyendo un sistema integral:

- 1- Prevención – organización.
- 2- Asistencia básica y minimización-reducción del daño
- 3- Educación y Rehabilitación.
- 4- Cura médica y psicológica
- 5- Ocupación y trabajo

La EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES realizado en la ciudad de La Paz y El Alto, considera al tercer y quinto eje de intervención que desarrolla la FUNDACIÓN MUNASIM KULLAKITA; y se enmarca dentro del PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ).

El PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ) combate la explotación sexual comercial de los niños y toma medidas preventivas y de protección que se centran en las víctimas infantiles reales y los niños en situación de riesgo. El proyecto está dirigido a cuatro grupos diferentes: niños, comunidad, gobierno y sector privado. Aunque en Bolivia existen políticas para combatir la explotación sexual comercial de los niños, aún no se han puesto en práctica. Un hecho positivo es que el sector privado progresa trabajando en el desarrollo de leyes relacionadas con la explotación sexual en la industria turística.

En el PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ), el objetivo es enseñar a los niños y adolescentes en situación de riesgo y otras víctimas a hablar, defender y buscar protección contra la explotación sexual. Los planes de desarrollo personal son una herramienta importante en el programa. Motiva a niños, niñas y adolescentes a organizarse en la juventud para que las organizaciones que acceden a servicios especializados que los protegen, los ayuden a rehabilitarse, reintegrarse y reducir su vulnerabilidad a la explotación sexual.

Así mismo el PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ), interviene con el sector privado del turismo, la minería, el cemento, el azúcar y el transporte, para que conozcan su papel en la lucha contra el abuso y la explotación infantil, y se aseguren de modificar sus prácticas y / o modelos comerciales basados en principios y valores éticos para proteger activamente niños. Por último, pero no menos importante, insta al gobierno, en todos los niveles y en todos los ámbitos, a actuar.

El PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ) tiene como grupo objetivo:

- A los niños en riesgo, en su mayoría urbanos, incluidos niños y niñas, y niños víctimas. El espectro de edad varía de 11 a 18 años.
- Comunidades: los municipios se dividen en comunidades con diferente denominación política o administrativa dependiendo del tamaño de su población.
- Gobierno: las instituciones del gobierno ejecutivo y los organismos encargados de hacer cumplir la ley en diferentes niveles (nacional y subnacional, considerando las organizaciones políticas autónomas y descentralizadas existentes) se abordan mediante la promoción, el fortalecimiento de las capacidades institucionales y la aplicación de la ley.
- Sector privado: las industrias del turismo y la industria extractiva, como la minería, están destinadas a colaborar con las comunidades y el gobierno en la lucha contra el abuso infantil.

Es así que el estudio de EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLORACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES tiene la finalidad de orientar las intervenciones que se realizan en lo referente al fortalecimiento de las capacidades emprendedoras y de negocios de víctimas de explotación sexual comercial, que les permita mejorar su situación económica y de vida mediante la implementación y desarrollo de iniciativas económicas o micro y pequeños negocios rentables; así como la reinserción laboral en empresas e instituciones públicas y privadas.

1.1 ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

La FUNDACION MUNASIM KULLAKITA es una obra social promovida por la Iglesia Católica (diócesis de El Alto) y sin fines de lucro, que viene trabajando desde el 2008 en torno a la problemática de Violencia Sexual Comercial (VSC) en niñas y adolescentes (NAs) mujeres de 10 a 18 años de edad y desde el año 2012 implementa la metodología del Tratamiento Comunitario (ECO2), ampliando su cobertura hacia personas en situación de sufrimiento social (niños, niñas, adolescentes y adultos en situación de consumo de sustancias psicoactivas y vida de calle). En este accionar la FUNDACION MUNASIM KULLAKITA es la socia principal del PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ) de ICCO-COOPERACIÓN con la finalidad de coadyuvar en el trabajo con víctimas de explotación sexual comercial.

Visión.

Promover una comunidad organizada y protagónica en procesos de inclusión de las personas en sufrimiento social, garantizando la seguridad y bienestar en el marco de los derechos humanos.



Misión.

Acompañar procesos de inclusión social de personas en situación de sufrimiento social, basado en la interacción participativa de la comunidad como ente inclusivo que promueva condiciones de vida digna y políticas de prevención y atención.

Programas.

La FUNDACION MUNASIM KULLAKITA, trabaja en 4 programas:

- A. INTERVENCIÓN: Atención a Niñas, Niños y adolescentes, víctimas de Violencia Sexual Comercial (VSC), mediante procesos de identificación en zonas de riesgo y/o comercio sexual, procesos de protección y reparación de daños (hogares transitorios)
- B. PREVENCIÓN: Promover espacios de información, sensibilización y capacitación en unidades educativas, juntas vecinales, sociedad agrupada y comités de vigilancia sobre temáticas relacionadas al comercio sexual de niños, niñas y adolescentes y situaciones de sufrimiento social.
- C. TRATAMIENTO COMUNITARIO: Intervención en redes de organizaciones sociales, instituciones públicas y privadas para la reducción de riesgo de la población en desventaja y/o vulnerabilidad social, con la finalidad de promover su inclusión social.
- D. INCIDENCIA POLITICA: Fortalecimiento de redes, coordinación interinstitucional con actores estatales, sociedad civil y sector privado.

Área de intervención.

El área de intervención de la FUNDACION MUNASIM KULLAKITA es la ciudad de El Alto, específicamente la zona de la Ceja de esta ciudad.

Población objetivo.

La población con la que trabaja es:

- Niñas y adolescentes (NAs) mujeres de 10 a 18 años de edad en situación de Violencia Sexual Comercial (VSC).
- Niños, niñas, adolescentes y adultos en situación de sufrimiento social, consumo de sustancias psicoactivas y vida de calle.
- Niños, niñas, adolescentes en situación de riesgo.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La FUNDACION MUNASIM KULLAKITA ve prioritario el compatibilizar la capacitación y formación técnica, los emprendimientos económicos, y la inserción laboral con las necesidades y potencialidades del entorno, por este motivo el presente estudio tiene la finalidad de identificar la demanda laboral tanto productiva como de servicios en la ciudad de El Alto, permitiendo tomar decisiones y modificaciones, en la formulación de estrategias de:

- Una pertinente y adecuada Formación en emprendedurismo, gestión de negocios, dirigida a fortalecer el espíritu emprendedor de la población beneficiaria.
- Formación y Capacitación Técnica dirigida a fortalecer los conocimientos, habilidades y destrezas de la población beneficiaria, así como abrir nuevas propuestas u ofertas de formación y capacitación.
- Orientar al desarrollo de emprendimientos (micro y pequeños), previa elaboración de planes de negocio pertinentes al contexto y mercado, que demuestren sus rentabilidad y sostenibilidad.
- Emplazar la inserción laboral, a través de alianzas estratégica de cooperación y de trabajo conjunto con empresas e instituciones, considerando la demanda de mano de obra calificada en base a los rubros identificados.

Es necesario caracterizar y analizar los actores, funciones, relaciones, oportunidades y desafíos en el mercado local, desde una perspectiva de oferta, demanda, calidad, alcance y pertinencia de los servicios de capacitación técnica, asesoramiento para el desarrollo empresarial, la producción y la competitividad.

Para que las acciones de emprendedurismo, gestión de negocios, formación técnica e inserción laboral den resultados positivos es preciso identificar y desarrollar y/o perfeccionar estrategias e instrumentos para generar procedimientos de diseño curricular destinado a una formación basada en competencias, que posibiliten proponer aprendizajes esperados y sus respectivos criterios de evaluación orientados a la formación de personas laboralmente competentes.

En este contexto, el estudio brinda información relevante y pertinente, contextualizando con la realidad de El Alto permitiendo tomar decisiones y formular estrategias de Formación y Capacitación Técnica, inserción laboral y Micro emprendimientos, considerando la orientación al mercado laboral en las áreas y rubros de mayor demanda; así mismo considera que uno de los principales objetivos del PROGRAMA DOWN TO ZERO (DtZ) es el de realizar exploraciones objetivas y rigurosas sobre las posibilidades de que NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, puedan acceder a mediano plazo a fuentes laborales dignas, seguras y sostenibles, asegurando así su empoderamiento económico.

Así mismo se cuenta con información actualizada sobre el comportamiento y las tendencias del mercado de trabajo según actividad económica, identificando que actividades económicas tienen mayor demanda laboral.

El estudio también brinda información respecto al grado de instrucción y experiencia de la mano de obra, las necesidades de asistencia técnica y de capacitación de recursos humanos, y la demanda y oferta de cursos de capacitación técnica por rubro que ofrecen diversas instituciones e institutos de formación.

Consideraciones para una educación para la vida.

Los NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, no encuentran opciones de formación técnica adecuadas a sus necesidades y limitaciones tanto económicas como educativas, algunos de ellos que culminan el bachillerato no logran ingresar a una educación superior ya sea universitaria o técnica, terminando generalmente como empleados con muy baja remuneración (mano de obra

barata) siendo muchas veces explotados/as. Muchos de ellos/as por una falta de orientación vocacional y laboral ven un futuro incierto y nada prometedor.

Los bajos niveles de educación técnica y tecnológica hacen que NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo no puedan ingresar a los nuevos mercados de trabajo, lo que ocasiona frustración de sus expectativas generando resentimientos y pérdidas de autoestima.

La mayoría de los centros de educación técnica se orientan solo a las competencias específicas y no a fortalecer competencias genéricas o habilidades sociales; muchas veces el currículo de estos centros o institutos no responden a la demanda laboral del mercado, ni al contexto de la región.

La explotación, la pobre remuneración y el desempleo son el resultado de la brecha de competencias, definida como la falta de correspondencia entre la oferta laboral y aquella que es requerida por la demanda en el mercado de trabajo.

Los empleos de la economía moderna se caracterizan por perfiles ocupacionales nuevos, los cuales requieren:

- Conocimientos técnicos y tecnológicos
- Destrezas y habilidades técnicas y tecnológicas flexibles para facilitar la adaptación del trabajador a varias posiciones ocupacionales dentro de un proceso productivo.
- Actitudes y Conocimientos emprendedores y de gestión de negocios.
- Desarrollo de competencias básicas (lecto-escritura, matemáticas, lenguaje, resolución de problemas)
- Habilidades para la vida o competencias genéricas (autoconfianza, compromiso, trabajo en equipo, creatividad, responsabilidad, etc.).

La falta de los aspectos anteriormente citados origina una serie de consecuencias negativas sobre los NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, la pobreza en la cual viven les obliga desempeñar trabajos eventuales, ocasionando que vivan en un nivel de subsistencia con condiciones de vida inadecuadas.

La formación para la vida significa que una persona debe tener definido su proyecto de vida con enfoque emprendedor; proyecto en el que ha delineado qué quiere ser en la vida; dónde se desempeñará con éxito; qué tipo de familia formará, dónde vivirá, qué oficio o profesión seguirá, en fin un conjunto de decisiones que orientarán su vida, teniendo en cuenta qué condiciones tienen para enfrentar los desafíos que la vida les plantea, en el que perfilen su horizonte a partir del conocimiento y conciencia de sus derechos y obligaciones, de sus capacidades desarrolladas y sus aspiraciones.

La educación y el trabajo es parte del enfoque de educación para la vida; cuando decimos que se forma para la vida, estamos diciendo que la educación es significativa, porque está respondiendo a necesidades y expectativas personales y sociales.

En general una persona, debe tener capacidades desarrolladas para administrar recursos económicos y manejar tecnologías a nivel personal, familiar y en su caso profesional; tener capacidades para desempeñarse como un ciudadano activo que conoce de sus deberes y derechos

en y con la sociedad; tener capacidades para administrar su salud de tal manera que pueda enfrentar los retos del trabajo con buena salud traducida en alimentación, vivienda, vestimenta; tener capacidades para moverse y trabajar en diferentes espacios naturales y tener un adecuado relacionamiento con el medio ambiente.

La educación que prepara para la vida y para el trabajo, es la que tiene su currículo ajustado a las vocaciones productivas y de vida de un contexto, una región, un país en el marco de los desafíos del mundo; esta educación debe de desarrollar integralmente en los Jóvenes y adolescentes de ambos sexos en situación de exclusión en lo referente a: Habilidades sociales - Conocimientos, destrezas, habilidades - Actitudes emprendedoras – Valores, para que puedan desempeñarse adecuadamente en el mundo laboral; planteando las experiencias de aprendizaje con base en el aprender haciendo, en el desarrollo de destrezas y habilidades y muy importante, en el desarrollo de actitudes y valores necesarios para tener un buen desempeño en el trabajo.

Los requerimientos de las fuentes laborales, plantean que las personas sean puntuales, ordenadas, limpias e inspirar mucha confianza, responsabilidad y compromiso; en la medida que las tecnologías y la información se van generalizando, los requerimientos laborales, exigen que las personas tengan espíritu emprendedor, sean creativas y capaces de ser propositivas y múltiples, capaces de utilizar tecnologías y ser capaces de buscar oportunidades de realización.

Ante lo expuesto anteriormente se hizo necesario realizar un estudio de EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES que sea pertinente, al contexto y aplicable con intervenciones de empleabilidad con NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, y que brinde resultados prácticos y sostenibles.

1.3 OBJETIVOS

Área de intervención.

El estudio EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES, se realizó considerando el contexto, la demanda laboral, y la demanda y oferta de bienes y servicios que se desarrollan en la ciudad de La Paz, preferentemente en la ciudad de El Alto.

Población objetivo.

El estudio está orientado a personas en exclusión social, específicamente:

- NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo.

Los objetivos del presente Modelo, son:

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

“Recopilar información primaria relevante, pertinente y significativa respecto a la exploración de mercados laborales, que complemente, contextualice y de respuesta a los vacíos de información

existentes, para orientar las acciones de intervención en las especialidades y rubros de mayor demanda, permitiendo fortalecer las estrategias y los procesos de capacitación técnica, inserción laboral y micro emprendimientos, dirigidos a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, dotándoles así de autonomía económica lícita y digna que les permita mejorar su situación económica y de vida”

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Fortalecer los conocimientos, habilidades y destrezas técnicas de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, en los rubros y especialidades con mayor mercado laboral, que les permita desenvolverse con eficiencia y competitividad en la ejecución de un determinado oficio, y en situaciones laborales ya sea dependiente o por cuenta propia logrando un desenvolvimiento exitoso.
2. Contribuir a la formación de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, mediante el fortalecimiento en gestión de negocios (Plan de Negocios) en aquellos rubros y actividades económicas que cuenten con mayor demanda de mercado.
3. Mejorar las condiciones laborales de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, mediante la implementación de Micro emprendimientos, que tengan una orientación al mercado laboral, como a la demanda de productos y servicios.

1.4 RESULTADOS ESPERADOS

- a) Se cuenta con un diagnóstico del mercado laboral según las actividades y rubros económicos de mayor demanda y oferta.
- b) Se ha identificado las actividades y rubros de mayor demanda de productos y servicios en el mercado y que cuenten con mayor oferta laboral.
- c) Se ha identificado las actividades y rubros con mayor mercado laboral, y cuales son los mayormente solicitados para la inserción laboral.
- d) Se cuenta con información sobre el comportamiento y las tendencias del mercado de trabajo de aquellas actividades económicas de mayor mercado laboral.
- e) Se ha identificado los rubros y especialidades de mayor demanda de capacitación técnica.
- f) Se conoce la actual oferta de cursos de capacitación técnica por especialidad identificando cuales tienen orientación al mercado.
- g) Se ha identificado los rubros y especialidades de mayor demanda de capacitación técnica versus la oferta existente en el mercado estableciendo en que rubros y especialidades se debe realizar esfuerzos e invertir recursos para la capacitación técnica.

CAPÍTULO 2

PLANIFICACION DE ACTIVIDADES

2.1 ESPECIFICACIÓN DE LA ENCUESTA

Rubros.

El estudio comprende los siguientes rubros de producción y servicios, tanto del sector formal como informal

1. Confección de prendas de vestir
2. Elaboración de Calzados
3. Tejidos
4. Gastronomía
5. Panadería y Repostería
6. Artesanías en general
7. Peluquería y estilismo (belleza integral)
8. Diseño gráfico publicitario
9. Comercio informal (diferentes tipos de negocios)

Trabajo de Campo.

En base a los resultados esperados se procedió a recabar toda la información pertinente, para esto se utilizaron 3 boletas de encuesta:

- B.1: Demanda y Oferta Laboral (Dirigida a empresas de diferentes tamaños y rubros)
- B.2: Demanda de Empleabilidad (Dirigida a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo)
- B.3: Oferta de capacitación y formación (Dirigida a Instituciones de capacitación)

Boleta 1:

- Sondeo del comportamiento del mercado laboral de trabajo según actividad económica.
- Sondeo de las necesidades de asistencia técnica y de capacitación de recursos humanos.

La boleta de encuesta B.1 estuvo dirigida a empresas micro, pequeñas, medianas y grandes de los rubros anteriormente especificados. La finalidad del mismo fue determinar la demanda y oferta laboral:

- Según las actividades y rubros económicos de mayor demanda y oferta.

- Las actividades y rubros de mayor demanda de productos y servicios en el mercado y que cuenten con mayor oferta laboral.
- Las actividades y rubros con mayor mercado laboral, y cuales son los mayormente solicitados para la inserción laboral.
- El comportamiento y las tendencias del mercado de trabajo de aquellas actividades económicas de mayor mercado laboral.

Boleta 2:

- Sondeo de la Demanda empleabilidad y de cursos de capacitación técnica por rubros.

La misma estuvo dirigida a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, esta información nos ayudó a determinar la demanda de cursos de capacitación técnica por parte de dichas poblaciones.

Boleta 3:

- Sondeo de la Oferta de cursos de capacitación técnica por especialidad.

La boleta de encuesta B.3 estuvo dirigida a instituciones de capacitación técnica y de formación, que brindan sus servicios de capacitación y asistencia técnica en la ciudad de El Alto.

Trabajo de investigación.

El relevamiento de información se realizó por medio de encuestas y entrevistas personales a diversos actores claves, al mismo tiempo se realizó una recopilación de información secundaria, lo que permitió obtener un primer escenario sobre la situación actual de la Ciudad de El Alto y La Paz en cuanto al comportamiento del mercado laboral.

En ese sentido se realizaron las siguientes actividades para el trabajo de investigación:

- a) Fuentes de Información Gubernamentales sobre programas de desarrollo en ambos Municipios:
 - Ministerio de Desarrollo Económico
 - Ministerio de Trabajo
 - Prefectura del Departamento de La Paz
 - Alcaldía del Municipio de La Paz
 - Alcaldía del Municipio de El Alto
- b) Fuentes de Información Secundarias, para complementar la información obtenida se analizaron documentación referente:
 - POAs Municipales
 - Estudios elaborados por otras instituciones
 - Documentos de políticas de desarrollo regional y local.
 - Planes de inversión de los sectores público y privado

Estas actividades fueron realizadas simultáneamente al relevamiento de información mediante la aplicación de encuestas, con la finalidad de obtener información relacionada y complementaria al trabajo de sondeo.

Sistematización de la información.

La sistematización de la información se la realizó de manera cualitativa y cuantitativa, así mismo se realizó un análisis de las características de los beneficiarios, el análisis de los planes de estudio por rubros y por Institutos e instituciones.

2.2 APLICACIÓN DE ENCUESTAS

Las aplicaciones de las encuestas se realizaron en el Municipio de El Alto:

Distrito	Principales zonas
1	Ciudad Satélite, Rosas Pampa, Villa Dolores, Santiago I
2	Nuevos Horizontes, El Kenko, Santiago II, Bolívar B, D, E
3	Cosmos 79, Villa Adela, 1ro. de Mayo, Luis Espinal
4	Villa Tunari 1, 2, 3, 4, 23 de Marzo, S José Yunguyo
5	Villa Ingenio, Río Seco, Huayna Potosí, Mercurio
6	16 de Julio, Alto Lima, Ballivián, Ferropetrol
7	B. Saavedra, 16 de agosto, Porvenir I, II, V. Cooperativa

Ciudad de La Paz:

Distrito	Principales zonas
9	Alto Tejar
4	Tembladerani
6	San Pedro, Buenos Aires
11	Achachicala
12	Miraflores Alto

A continuación, se detalla los rubros de aplicación de las boletas de encuesta y las cantidades de las mismas.

Encuesta	Población aplicada	Cantidad	
		La Paz	El Alto
B.1	EMPRESAS POR RUBRO:		
	1. Confección de prendas de vestir	20	20
	2. Calzados, Marroquinería y prendas de cuero	20	20
	3. Tejidos	20	20
	4. Gastronomía	20	20
	5. Panadería y Repostería	20	20
	6. Artesanías en general	20	20
	7. Peluquería y estilismo (belleza integral)	20	20
	8. Diseño gráfico publicitario	20	20
9. Comercio informal (diferentes tipos de negocios)	20	20	

B.2	NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo		40
B.3	Institutos de Capacitación Técnica		13
Boletas aplicadas			413

Cronograma.

El estudio se desarrolló del 5 al 30 de marzo del 2018.

Actividades	Semanas			
	1	2	3	4
Elaboración de boletas de encuestas	X			
Realización del sondeo: (aplicación de encuestas)				
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda y Oferta Laboral • Demanda de capacitación técnica • Oferta de capacitación y formación técnica 	X	X		
Entrevistas, reuniones con autoridades municipales, Reuniones con instituciones públicas y privadas de capacitación, revisión de documentación.	X	X		
Sistematización de la información:				
<ul style="list-style-type: none"> • Tabulación de las encuestas • Interpretación de datos • Análisis, conclusiones y recomendaciones 		X	X	X
Elaboración y entrega de Informe Final		X	X	X

CAPÍTULO 3

MARCO LEGAL, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL

La Educación en nuestro país se encuentra actualmente en una etapa de transformación, como parte del proceso de cambio que vive el Estado, así mismo el componente educativo y de trabajo están íntimamente relacionados.

3.1 ÁMBITO LEGAL

A continuación, se realiza una revisión de los documentos guía que le dan el marco legal al presente Estudio.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO (CPE).

La promulgación de la nueva constitución política del Estado Plurinacional de Bolivia refuerza los procesos de cambio y filosóficos y la visión respecto a la Educación y al Trabajo.

En este contexto la CPE en su Capítulo Segundo sobre Derechos Fundamentales, señala:

Artículo 15.

- I. Toda persona tiene derecho a la vida y a la integridad física, psicológica y sexual. Nadie será torturado, ni sufrirá tratos crueles, inhumanos, degradantes o humillantes. No existe la pena de muerte.
- II. Todas las personas, en particular las mujeres, tienen derecho a no sufrir violencia física, sexual o psicológica, tanto en la familia como en la sociedad.
- III. El Estado adoptará las medidas necesarias para prevenir, eliminar y sancionar la violencia de género y generacional, así como toda acción u omisión que tenga por objeto degradar la condición humana, causar muerte, dolor y sufrimiento físico, sexual o psicológico, tanto en el ámbito público como privado.
- IV. Ninguna persona podrá ser sometida a desaparición forzada por causa o circunstancia alguna.
- V. Ninguna persona podrá ser sometida a servidumbre ni esclavitud. Se prohíbe la trata y tráfico de personas.

Artículo 17.

Toda persona tiene derecho a recibir educación en todos los niveles de manera universal, productiva, gratuita, integral e intercultural, sin discriminación.

Así mismo en el Capítulo Quinto, referente a los Derechos Sociales y Económicos, Sección III, sobre el Derecho al Trabajo y al Empleo, manifiesta:

Artículo 46.

- I. Toda persona tiene derecho:
 1. Al trabajo digno, con seguridad industrial, higiene y salud ocupacional, sin discriminación, y con remuneración o salario justo, equitativo y satisfactorio, que le asegure para sí y su familia una existencia digna.
 2. A una fuente laboral estable, en condiciones equitativas y satisfactorias.
- II. El Estado protegerá el ejercicio del trabajo en todas sus formas.
- III. Se prohíbe toda forma de trabajo forzoso u otro modo análogo de explotación que obligue a una persona a realizar labores sin su consentimiento y justa retribución.

Artículo 47.

- I. Toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condiciones que no perjudiquen al bien colectivo.
- II. Las trabajadoras y los trabajadores de pequeñas unidades productivas urbanas o rurales, por cuenta propia, y gremialistas en general, gozarán por parte del Estado de un régimen de protección especial, mediante una política de intercambio comercial equitativo y de precios justos para sus productos, así como la asignación preferente de recursos económicos financieros para incentivar su producción.

En la Sección V, sobre los Derechos de la Niñez, Adolescencia y Juventud, indica:

Artículo 61.

- I. Se prohíbe y sanciona toda forma de violencia contra las niñas, niños y adolescentes, tanto en la familia como en la sociedad.
- II. Se prohíbe el trabajo forzado y la explotación infantil. Las actividades que realicen las niñas, niños y adolescentes en el marco familiar y social estarán orientadas a su formación integral como ciudadanas y ciudadanos, y tendrán una función formativa. Sus derechos, garantías y mecanismos institucionales de protección serán objeto de regulación especial.

Ley Nº 070 – “Avelino Siñani - Elizardo Pérez”.

La ley Nº 070 sancionada por el Estado Plurinacional, señala en su capítulo II:

Artículo 16.

- I. Destinada a atender necesidades y expectativas educativas de personas, familias, comunidades y organizaciones que requieren dar continuidad a sus estudios o que precisan formación permanente en y para la vida.
- II. Se desarrolla en el marco de los enfoques de la Educación Popular y Comunitaria, Educación Inclusiva y Educación a lo largo de la vida, priorizando a la población en situación de exclusión, marginación o discriminación.

Ley Niño, Niña Adolescente.

En el Capítulo IV, respecto al Derecho a la Educación, Información, Cultura y Recreación, señala:

Artículo 115.

- I. Las niñas, niños y adolescentes tienen derecho a la educación gratuita, integral y de calidad, dirigida al pleno desarrollo de su personalidad, aptitudes, capacidades físicas y mentales.
- II. Las niñas, niños y adolescentes tienen derecho a una educación de calidad y calidez, intracultural, intercultural y plurilingüe, que les permita su desarrollo integral diferenciado, les prepare para el ejercicio de sus derechos y ciudadanía, les inculque el respeto por los derechos humanos, los valores interculturales, el cuidado del medio ambiente y les cualifique para el trabajo.

Referente a los Derecho a la protección de la niña, niño y adolescente en relación al trabajo, en el Capítulo VI, Sección I, manifiesta:

Artículo 126.

- a) Las niñas, niños y adolescentes tienen derecho a estar protegidas o protegidos por el Estado en todos sus niveles, sus familias y la sociedad, en especial contra la explotación económica y el desempeño de cualquier actividad laboral o trabajo que pueda entorpecer su educación, que implique peligro, que sea insalubre o atentatorio a su dignidad y desarrollo integral.
- b) El Estado en todos sus niveles, ejecutará el Programa de Prevención y Protección Social para Niñas, Niños y Adolescentes menores de catorce (14) años en actividad laboral, con proyectos de protección social para apoyar a las familias que se encuentren en extrema pobreza.
- c) El derecho a la protección en el trabajo comprende a la actividad laboral y al trabajo que se desarrolla por cuenta propia y por cuenta ajena.

Finalmente, el artículo 136, detalle las actividades laborales y trabajos peligrosos, insalubres o atentatorios a la dignidad:

Artículo 136.

- I. Se prohíben las actividades laborales y trabajos que por su naturaleza y condición sean peligrosos, insalubres o atentatorios a la dignidad de la niña, niño y adolescente, y aquellos que pongan en riesgo su permanencia en el sistema educativo.
- II. Según su naturaleza, se prohíbe:
 - a) Zafra de caña de azúcar;
 - b) Zafra de castaña;
 - c) Minería (como minero, perforista, lamero o dinamitero);
 - d) Pesca en ríos y lagos (siempre que no sea en el ámbito familiar o social comunitario);
 - e) Ladrillería;
 - f) Expendio de bebidas alcohólicas;
 - g) Recolección de desechos que afecten su salud;
 - h) Limpieza de hospitales;
 - i) Servicios de protección y seguridad;
 - j) Trabajo del hogar bajo modalidad cama adentro;
 - k) Yesería.
- III. Según su condición, se prohíbe:
 - a) Trabajo en actividades agrícolas (siempre que no sea en el ámbito familiar o social comunitario y no sean tareas acordes a su desarrollo);

- b) Cría de ganado mayor (siempre que no sea en el ámbito familiar o social comunitario y no sean tareas acordes a su desarrollo);
- c) Comercio fuera del horario establecido;
- d) Modelaje que implique erotización de la imagen;
- e) Atención de mingitorio fuera del horario establecido;
- f) Picapedrería artesanal;
- g) Trabajo en amplificación de sonido;
- h) Manipulación de maquinaria peligrosa;
- i) Albañilería (siempre que no sea en el ámbito familiar o social comunitario y no sean tareas acordes a su desarrollo);
- j) Cuidador de autos fuera del horario establecido.

Ley de Trata y Tráfico.

La presente ley, en el Capítulo II, referente a mecanismos de prevención, indica:

Artículo 19.

- I. Son mecanismos de prevención, las políticas y estrategias en los siguientes ámbitos:
 - 1. Educativo.
 - 2. Comunicacional.
 - 3. Laboral.
 - 4. Seguridad ciudadana.

Así mismo en la Sección III, sobre el ámbito laboral, manifiesta:

Artículo 24.

- I. El Estado a través del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social es el responsable de organizar e implementar el Servicio Público de Empleo, para la prevención de la Trata y Tráfico de Personas, y delitos conexos, y la reinserción socioeconómica de la víctima.
- II. Todos los servicios de intermediación laboral de carácter público a nivel departamental y municipal, deberán contemplar en su normativa preceptos de prevención y protección contra la Trata y Tráfico de Personas, y delitos conexos.

La CPE, así como el conjunto de las otras leyes dan el contexto jurídico pertinente para el sustento del presente estudio, que permitan desarrollar intervenciones en función de las características del contexto y mercado que orienten los procesos educativos de capacitación técnica, el desarrollo e implementación de micro emprendimientos, y los procesos de inserción laboral en empresas privadas y estatales.

3.2 CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE EXPLOTACIÓN SEXUAL COMERCIAL O EN RIESGO

La población involucrada en este modelo, y con la cual se trabaja es la siguiente:

- A. Niñas y adolescentes en situación de explotación sexual comercial.
- B. Niñas y adolescentes en situación de riesgo de explotación sexual comercial

A. Niñas y adolescentes en situación de explotación sexual comercial:

EDAD	Niñas y adolescente entre los 9 a 18 años
PROBLEMATICA	<p>Los factores son la pobreza, la falta de oportunidades educativas y la expulsión escolar, la explotación y el trabajo infantil, y la situación de calle, lo que provoca el consumo de sustancias psicoactivas, entre ellas: Consumo de alcohol, de inhalantes, de marihuana, cocaína y derivados</p> <p>Son víctimas de la captación y utilización de parte de proxenetas para la realización de actividades de violencia sexual comercial, usando para ello la violencia física, psicológica y sexual.</p> <p>Otro de los problemas son los inherentes a la salud, efecto de la actividad a la que son sometidas: ITS, PVVS, VIH. Así mismo la falta de afecto y la incompreensión, terminan afectando su autoestima.</p>
ENTORNO FAMILIAR	<p>Proviene de familias pobres, monoparentales, desintegradas y desestructuradas, donde existe violencia intrafamiliar, abuso sexual y rechazo, no satisfacen sus necesidades básicas, tienen carencia de afecto, de seguridad física y terminan en la expulsión y el abandono, esto provoca que escojan la calle, donde son reclutadas por proxenetas de trata y tráfico.</p> <p>De forma parcial o total han roto el vínculo con la familia.</p>
RED SUBJETIVA	Su red subjetiva está compuesta por su familia (aunque distante), amigas de colegio, y las comerciantes. De forma negativa personas que las explotan (proxenetas), sus parejas y sus “pares”, dueños de alojamientos,
VIVIENDA	Viven en alojamientos, o en hogares de acogida.
EDUCACION FORMAL	La mayoría presenta deserción escolar y rezago escolar, el promedio de curso al que alcanzaron esta entre 5to de primaria y 2do de secundaria.
FORMACION Y CAPACITACION	No cuentan con estudios de formación ni de capacitación técnica son muy pocas las que tiene cursos de gastronomía, repostería, que fueron apoyadas por instituciones.
CONOCIMIENTOS DESTREZAS, HABILIDADES, APTITUDES	Muy limitadas, debido a la falta de capacitación, tienen conocimientos empíricos de los diferentes oficios que desempeñaron, generalmente como ayudantes.
SITUACION LABORAL Y ECONOMICA	Trabajan en empleos poco dignos, como la violencia sexual comercial, siendo explotadas e iniciadas al consumo de diferentes tipos de drogas.
EXPECTATIVAS DE CAPACITACION	No tienen definido una vocación técnica, su panorama de capacitación es muy difuso y amplio, su autoestima baja y limitaciones en sus competencias no les permite una debida orientación a una especialidad.
TRABAJOS FUTUROS Y EMPRENDIMIENTOS	Desean trabajar, pero no tiene definido en que, en lo referente a emprendimiento sucede lo mismo, cuentan con muy poca visión de futuro, su perfil emprendedor es muy poco desarrollado. Requiere procesos prolongados para desarrollar micro emprendimientos.

METAS PERSONALES

Trabajar de forma digna, estudiar, volver con su familia.

B. Niñas y adolescentes en situación de riesgo de explotación sexual comercial:

EDAD	Adolescente y jóvenes entre los 16 a 26 años
PROBLEMATICA	<p>El factor económico de sus familias les empuja a realizar todo tipo de trabajos, generalmente como ayudantes en trabajos mal remunerados, siendo víctimas de explotación.</p> <p>Si bien no están en consumo, ni en situaciones de calle y de violencia sexual comercial, corren el riesgo de ser inducidos a tener adicciones de consumo de sustancias psicoactivas, entre ellas: Consumo de alcohol, de inhalantes, de marihuana, cocaína y derivados, como también al reclutamiento de parte de personas adultas para la realización de actividades ilícitas como ser: la oferta para la prostitución, el robo, y la venta de estupefacientes.</p>
ENTORNO FAMILIAR	<p>Proviene de familias pobres, en algunos casos monoparentales, donde a veces existe violencia intrafamiliar, no satisfacen sus necesidades básicas, tienen carencia de afecto y comprensión.</p> <p>El vínculo con la familia aún existe.</p>
RED SUBJETIVA	Su red subjetiva está compuesta por su familia y amigos.
VIVIENDA	Viven en sus casas en el entorno familiar.
EDUCACION FORMAL	La mayoría no abandona sus estudios y culmina con el bachillerato.
FORMACION Y CAPACITACION	Generalmente no cuentan con estudios de formación y capacitación técnica pues no disponen del tiempo necesario para ello, su tiempo está destinado a sus estudios de colegio y al trabajo.
CONOCIMIENTOS DESTREZAS, HABILIDADES, APTITUDES	En lo referente a sus capacidades técnicas están son muy limitadas, debido a la falta de capacitación, tienen conocimientos empíricos de los diferentes oficios que desempeñaron.
SITUACION LABORAL Y ECONOMICA	Trabajan generalmente como ayudantes dentro de los negocios familiares, o en actividades de comercio, no reciben remuneración a cambio de ello, son explotados por sus mismas familias, y muchas veces esto propicia a la deserción escolar influenciada por sus mismos padres.
EXPECTATIVAS DE CAPACITACION	No tienen definido una vocación técnica, luego del bachillerato tienen mayores opciones de seguir carreras técnicas y de licenciatura, pero estas expectativas son muy difíciles de cumplirlas por el factor económico.
TRABAJOS FUTUROS Y EMPRENDIMIENTOS	Para mejorar su situación económica y la de sus familias desean trabajar, pero no tiene definido una actividad, en lo referente a emprendimientos en algunos casos desean continuar el negocio familiar, su perfil emprendedor es poco desarrollado. Requiere de procesos cortos para desarrollar micro emprendimientos.

METAS PERSONALES

Sus metas personales involucran a su familia, pues desean que esta se estructure y encontrar la parte afectiva, desean trabajar y estudiar, y apoyar económicamente a la economía familiar.

3.3 CONTEXTO DE LA CIUDAD DE EL ALTO

El Alto fue creado por Ley del 6 de marzo de 1985 como capital de la cuarta sección de la provincia Murillo del departamento de La Paz y fue elevado a rango de ciudad el 26 de septiembre de 1988 mediante la ley 1014. El Alto está ubicado hacia el Oeste de la cuenca de la ciudad de La Paz, con una altura sobre el nivel del mar que fluctúa entre los 4.000 y los 4.100 mts.

Para conocer a la ciudad de El Alto y a su población, es necesario realizar un análisis de sus antecedentes históricos, pues solo así se podrá comprender el contexto en el cual sus habitantes se debaten día a día.

A principios del siglo XX, El Alto figuraba como una gran zona rural de propiedad de unos pocos hacendados, compartiendo el espacio con algunas empresas e instituciones públicas y privadas que instalaron sus fábricas y oficinas. En los años cuarenta, los propietarios iniciaron gestiones para urbanizar los espacios ocupados y, casi simultáneamente, un proceso de loteamiento, resultado del cual se funda la primera zona urbana: Villa Dolores el 14 de septiembre de 1942, que no es reconocida formalmente como tal. Para 1950, El Alto contaba con una población de 11.000 habitantes.

Posteriormente se considera como zona urbana de La Paz, comprende el período 1952-1988, El Alto experimenta grandes cambios en su configuración urbanística y fundamentalmente en su población. Aproximadamente a fines de los años cincuenta El Alto logra ser reconocida como una zona de la ciudad de La Paz, hecho que, en buena medida en la década siguiente, impulsa un proceso creciente de urbanización. El Alto cobija a habitantes provenientes fundamentalmente de la ciudad de La Paz y de algunas regiones rurales cercanas por efecto de la Revolución de 1952 y de la Reforma Agraria, que provocaron agitados procesos migratorios rural-urbanos.

En la misma etapa, en la década de los años setenta, producto de los fuertes y permanentes movimientos migratorios del área rural del departamento de La Paz, la instalación de fábricas de empresarios locales, durante el gobierno de Banzer, y la construcción de urbanizaciones estatales, la ciudad de El Alto, si bien vinculada a la dinámica económica y social de La Paz, fue asomando como un centro urbano con proyecciones propias. En 1976, El Alto había alcanzado una población de 65.400 habitantes.

Por otro lado, la crisis económica que vivía el país repercutió en el área rural empujando a sus habitantes hacia la migración del campo a la ciudad desde las provincias Ingavi, Pacajes, Los Andes, Omasuyos y Manco Kapac predominantemente. La caída del estaño tuvo también repercusiones en los habitantes de las minas de los departamentos de La Paz, Oruro y Potosí, que también migraron a esta ciudad.

La década de 1980 representa un período clave para esta ciudad en términos de un crecimiento demográfico y urbanístico acelerado, como también de consolidación político-administrativa. Con

relación a esto último, en 1985, mediante el Decreto Ley 651, El Alto logra ser reconocida como la cuarta sección de la provincia Murillo.

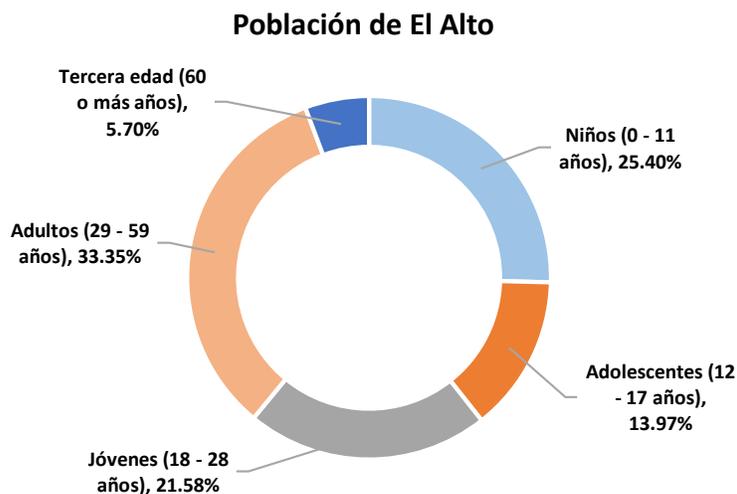
Población.

El crecimiento de la población alteña está dentro de las cuatro ciudades más importantes del país después de la ciudad de Cochabamba, este crecimiento es proporcional al desarrollo urbanístico.

De acuerdo a la pirámide poblacional, El Alto comprende una mayoría de habitantes jóvenes, lo que genera mayores demandas por terrenos, servicios básicos, infraestructura educativa, en salud y fuentes de empleo.

La ciudad de El Alto, es considerada la tercera ciudad de Bolivia, tanto por la economía que genera como por la población con la que cuenta. De acuerdo a estudios del INE el año 2012 el Municipio de El Alto contaba con una población de 848.452 habitantes. Para el año 2017 según el Instituto Nacional de Estadística es de 912.206 habitantes, que representa el 9.83% de la población total nacional.

La población alteña en su mayoría es joven y lamentablemente esta población infantil y adolescente presenta problemas de índole social y laboral.



Fuente: Censo Poblacional 2012, INE

Características del desarrollo urbano.

La extensión total del municipio es de 35.048 hectáreas, de las cuales el 56% son declaradas urbanas y de ese total sólo el 66 % son urbanizadas y el 34% son áreas de expansión. Las zonas industriales nuevas y establecidas se encuentran normadas y definidas por las variables clave de zonificación industrial, con servicios básicos en el Distrito Industrial. Por estas características y fortalezas El Alto tiene la oportunidad de constituirse en Puerto Seco.



Las viviendas en su mayoría (90%) tienen financiamiento propio o provienen del sector informal y correspondientemente son autoconstruidas, la restricción de los ingresos obliga a ahorrar en materiales y mano de obra por tanto las edificaciones son precarias y con ello las condiciones de habitabilidad. La contaminación ambiental que resulta de las industrias no es significativa, ya que se cuentan con normas que regulan aspectos ambientales y las mismas están siendo adoptadas por las industrias.

Es una ciudad con crecimiento desordenado y discontinuidad territorial entre el Alto Norte y el Alto Sur por la presencia del Aeropuerto y alta concentración de población y superposición de actividades administrativas públicas, privadas y comerciales en La Ceja, cuenta con vías de interconexión departamental, provincial y vecinal, clasificadas en Metropolitanas, Vinculantes, de segundo orden y de tercer orden.

Característica socio-económica.

A pesar de las considerables mejoras en los servicios básicos y el crecimiento de su economía, El Alto es una de las ciudades con los más altos índices de pobreza en Bolivia. De acuerdo al método de línea de pobreza, cuyos indicadores son calculados en base a los ingresos, el 83,4% de la población es pobre y el 39,7% se encuentra en la categoría de extrema pobreza, muy por encima del promedio urbano de Bolivia que es del 20,48%.

Los indicadores socio demográficos de El Alto se aproximan más a los del área rural que a los de otras ciudades de Bolivia, lo que muestra las condiciones precarias en las que viven sus habitantes.

Una característica de la ciudad de El Alto es que sus habitantes son mayoritariamente migrantes, según datos estadísticos el 88 % de la población de esta ciudad, han nacido en otras áreas del país, siendo el flujo migratorio más importante del departamento de La Paz con el 84% con respecto a otras regiones.

La falta de oportunidades, particularmente en la población joven, tiene implicaciones en el consumo de drogas y alcohol, que tienen incidencia en la baja seguridad ciudadana y en altos índices de delincuencia.

En el aspecto cultural, el 78% de los pobladores del municipio pertenece a la cultura aymara, el 6% quechua y el 16% no se consideran ni quechuas ni aymaras.

El primer idioma utilizado por la población es el español; sin embargo, el 32%, es aymará parlante y el 4% es quechua parlante. Hecho que refleja una identidad cultural muy arraigada.

La presencia de migrantes del área rural permite conservar la cultura aymara, los migrantes urbanos defienden una cultura esencialmente occidentalizada, este último grupo trata de imponer sus valores y patrones de comportamiento, apelando en muchos casos al trato discriminatorio hacia lo Andino y Aymara.

La coexistencia de culturas andinas y occidentales ha permitido el desarrollo de una cultura popular urbana que expresa por un lado el conflicto cultural, con sus propias características y procesos y por otros conflictos particulares de clase-cultura y etnia.

Empleo.

En la actualidad según datos obtenidos del INE, para el municipio de El Alto, el número de personas que se encuentra en edad de trabajar (PET)¹ es de 468.547, es decir, 227.727 hombres y 240.820 mujeres.

En este grupo se diferencia a la Población Económicamente Activa (PEA)² con un total de 229.216 personas, 137.189 hombres y 90.027 mujeres, y la Población Económicamente Inactiva (PEI)³ conformada por 239.331 alteños, 90.538 hombres y 148.793 mujeres.

Dentro de la PEA, la Población Ocupada (PO)⁴ está constituida por 212.731 personas, de las que 125.161 son hombres y 87.570 mujeres, y la Población Desocupada (PD)⁵ con 16.485 personas, de estas, 12.028 hombres y 4.457 mujeres. En la PD se distingue dos tipos: los cesantes con 12.232 personas y aspirantes con 4.253.

Así mismo la mayor parte de la población ocupada se encuentra en situación de obrero o empleado 47,20%, le seguían en importancia los trabajadores por cuenta propia 40,97%, sin especificar 6,28%, trabajador familiar o aprendiz sin remuneración 2,72%, patrón o empleador 2,59% y cooperativista 0,23%.

Datos de Empleo del Municipio - El Alto

Descripción	Hombres	Mujeres	Total	%
Total PEA	137.189	90.027	229.216	100
Población ocupada	125.161	87.570	212.731	92,8
Población desocupada	12.028	4.457	16.485	7,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Desarrollo económico productivo.

En el aspecto económico productivo se puede apreciar que las actividades económicas de sus habitantes están muy vinculadas a las de la ciudad de La Paz donde una gran mayoría tiene diferentes tipos de empleo, aunque en los últimos años se ha logrado desarrollar numerosas actividades industriales y comerciales propias de la ciudad de El Alto.

Los emprendimientos familiares son una característica de esta ciudad, los mismos que se encuentran dispersos en todo el municipio.

¹ Población en edad de trabajar (PET) es la población de 10 años o más de edad.

² Población económicamente activa (PEA) comprende a todas las personas de 10 años o más que trabajan o buscan trabajo activamente. Se emplea como sinónimo la expresión Fuerza de Trabajo o Fuerza Laboral.

³ Población económicamente inactiva (PEI) incluye a todas las personas que no trabajan ni buscan trabajo, está compuesta principalmente por estudiantes, amas de casa, jubilados, pensionistas y rentistas.

⁴ Población ocupada (PO) comprende a todas las personas que durante la semana anterior al día del Censo trabajaron por lo menos una hora en alguna actividad económica. Se consideran también ocupados a las personas que durante la semana de referencia no estaban trabajando temporalmente debido a vacaciones, licencia o falta de materiales.

⁵ Población desocupada (PD) está conformada por todas las personas que en la semana anterior al día del Censo no tenían trabajo pero lo estaban buscando activamente.



Los emprendimientos familiares se encuentran en tránsito a la manufactura, con alto impacto en la generación de empleo precario y de baja calidad, que incorpora valor agregado incipiente y usa tecnología de bajo nivel, dependiente de insumos y materias primas y con restricciones para captar recursos del sistema bancario.

Las industrias de El Alto (alimentos y bebidas, textiles y tabaco) están ubicadas en torno a las vías camineras a Oruro, Viacha y Laja. La mayor parte de la producción (industria, microempresa) está destinada al mercado interno y fronterizo con la producción de bienes de consumo y en menor medida a la producción de bienes intermedios y de capital; en cambio la producción de la pequeña y mediana empresa a través del sistema maquila, está destinada al mercado externo.

El comercio informal es otra característica de esta ciudad la misma que se encuentra concentrada sobre todo en el área central donde se encuentran La Ceja, Villa Dolores, 12 de octubre, 16 de Julio lugares donde se puede encontrar una gran variedad de artículos, al mismo tiempo existen ferias zonales en los diferentes barrios y villas de esta ciudad al menos una vez a la semana y en muchos casos estas ferias tienen características rurales.

En el ámbito turístico tiene la oportunidad de constituirse en el núcleo articulador de los circuitos turístico del círculo vital andino (Lago Titicaca, Copacabana, Tiahuanaco, Huayna Potosí). A pesar de este escenario de oportunidades el escaso desarrollo industrial es una de las debilidades más importantes que frena su desarrollo.

Contexto Educativo.

Por los altos índices de pobreza que presenta sobre todo la ciudad de El Alto, los niños, niñas, adolescentes y jóvenes se ven en muchos casos obligados a practicar estrategias de sobrevivencia. Por ello, se incorporan de forma temprana al mercado laboral, con niveles elevados de expulsión del sistema escolar, por otra parte, se evidencia que el contexto social que rodea a niños, niñas, adolescentes y jóvenes presenta cada vez mayores riesgos, como la delincuencia, la prostitución, el uso indebido de drogas, la discriminación y otros aspectos que atentan contra sus derechos, adicionalmente, la falta de acceso a la escuela y la deserción escolar, incide en otros aspectos relacionados con mejores niveles de calidad de vida de ellos mismos y de sus futuras familias, fortaleciéndose el círculo vicioso de la pobreza.

Como se puede apreciar en el cuadro existen altos niveles de población que deja de estudiar sobre todo en el grupo de 4 a 6 años y de 13 a 18 años, este último grupo deja de estudiar sobre todo por factores económicos ya que necesita incorporarse de manera temprana al mercado laboral, al mismo tiempo se puede evidenciar que el sistema educativo no presenta alternativas reales para su reincorporación al sistema educativo.

Entre estas deficiencias podemos mencionar:

- No existe una infraestructura educativa adecuada que responda a estándares de la educación nacional e internacional.
- Existe una oferta restringida de centros educativos competitivos, por lo que los mismos reciben una alta demanda para ingresar.
- No existe suficientes recursos para la dotación de equipos y materiales de enseñanza.

- Existe una desconexión entre el sistema educativo y los sectores productivos.
- No existe una adecuada coordinación de la comunidad educativa con el gobierno municipal para la generación de una estrategia de mejoramiento de la calidad educativa.

Situación de la Salud.

Los aspectos mencionados no favorecen a la salud de la población alteña, y aún confronta innumerables necesidades reflejadas sobre todo en la salud de sus habitantes:

- La tasa de mortalidad infantil, es de 66 por 1.000 nacidos vivos.
- Promedio de hijos nacidos vivos es de 4.4 similar a otras ciudades del país.
- La tasa de morbilidad es la más alta del país el 21.5%.
- Aspectos culturales que prevalecen en la población como es la partera, yatiri o curandero y las farmacias de medicina tradicional que últimamente son populares en dicha ciudad.
- La salud continúa siendo lo último para cuidar, no se tiene el hábito de actuar de forma preventiva ante la enfermedad. El pagar una consulta médica significa un gasto para la economía de la familia, por lo tanto, se esperará un tiempo con la esperanza que su salud va a mejorar y si sucede lo contrario recién acudirá al servicio de salud, esto sucede tanto con los niños como también con los adultos.
- La ciudad de El Alto se caracteriza por ser receptora de migrantes del campo y de otras ciudades, su crecimiento es desordenado y con innumerables deficiencias en cuanto a vivienda, que son construcciones de mala calidad y las familias que habitan generalmente viven en hacinamiento, con deficiente instalación de los servicios básicos.

Problemas de la comunidad y de la población en situación de exclusión.

De igual forma que fue necesario analizar a la población beneficiaria, es preciso estudiar el contexto en el cual se desenvuelven y desarrollan sus actividades habituales, este espacio es la Ceja de la ciudad de El Alto, he aquí algunas de sus características:

- La Ceja es una de las zonas más importantes del municipio de El Alto. Si bien no existe una delimitación política o administrativa que defina su extensión. Está situada en el Distrito 1 y es el núcleo de la ciudad a partir del cual se desarrollan las principales vías que estructuran la ciudad y que la conecta con el municipio de La Paz.
- El Alto se caracteriza por su población migrante, proveniente del altiplano paceño, tiene una fuerte identidad aymara y se evidencia en las relaciones sociales de sus habitantes, en la unidad social, cultural, política y económica, manifestándose en formas de organización de carácter comunitario.
- La Ceja es un área improvisada que fue creciendo desproporcionadamente con el paso de los años, la falta de espacios verdes y el mal diseño de sus calles ocasionan estrés entre la población.
- La fuerte actividad comercial de la zona es su característica principal, así como su calidad de zona de trasbordo de pasajeros que realizan viajes entre las ciudades de La Paz - El Alto a través de la Autopista.
- De acuerdo a estudios, en el centro de la urbe alteña diariamente se dan cita más de 80 mil comerciantes informales, de los cuales, 80 por ciento son mujeres que se dedican a la venta

abarrotes, telas, carnes o a la atención de cabinas telefónicas, llegando a trabajar en condiciones precarias hasta más de 10 horas continuas.

- Cerca de 470 líneas de transporte público, entre minibuses y micros, que transitan habitualmente por el centro de El Alto, a ellos se suman los motorizados particulares y taxis. En cuanto a infraestructura se concluye que solo existe un 68 por ciento de aceras en un estado regular y que son utilizadas tanto para el comercio como para el tránsito peatonal.
- Entre las problemáticas evidenciadas, se puede citar el alto congestionamiento vehicular y peatonal, la contaminación acústica, ocasionada por los bocinazos de autos y parlantes de negocios; la contaminación visual, propiciada por la exagerada existencia de publicidad; la contaminación por residuos, atribuible a las acumulaciones de basura orgánica.
- La existencia de oficinas de la Policía, Transito, la Alcaldía, el Palacio de Justicia, la Gobernación, la FEJUVE, la COR y otras instancias ocasionan que gran parte de la población se dé cita a la Ceja para realizar trámites, pagar cuentas o trabajar, esto ocasiona que se ocasione un gran tránsito peatonal.
- Finalmente se establece que la existencia de lenocinios y prostíbulos en la zona 12 de octubre contribuye a la delincuencia e inseguridad.

Los Problemas identificados por la comunidad que desarrolla sus actividades en dicho sector y la población en situación de exclusión fueron:

PROBLEMAS DE MAYOR IMPORTANCIA:	<ul style="list-style-type: none"> • Venta creciente de vuelo y droga en la zona • Personas en situación de calle y consumo problemático • Bares y discotecas, alojamientos que hay en la zona
PROBLEMAS EFECTOS O CONSECUENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad ciudadana • Contaminación ambiental de la zona • Exceso en el consumo de alcohol y vuelo • Violencia entre jóvenes en situación de calle • Transmisión de enfermedades sexuales • Abuso y maltrato de los cedras y policías • Discriminación de la comunidad • Violencia entre parejas
CAUSAS DE LOS PROBLEMAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Control policial deficiente • Familias pobres, desestructuradas, desintegración familiar, violencia intrafamiliar. • Concientización de la comunidad sobre la problemática casi nula o ausente, y poca respuesta a los problemas

Sin duda estos problemas que aquejan a este sector de la Ceja, es el resultado de que es estratégicamente un espacio muy comercial, un espacio donde coinciden las diferentes rutas de transporte y que distribuye a las diferentes zonas de El Alto, esto ha originado el asentamiento de personas que comercializan sustancias de vuelo y droga, asimismo la apertura de bares, discotecas, prostíbulos y alojamientos, y el asentamiento de adolescentes y jóvenes de ambos sexos en situación de violencia sexual comercial, de calle y lustra calzados, que se dedican no solo a su actividad de trabajo, sino al consumo de vuelo y droga, y a la oferta de sexo. La Ceja de la ciudad de El Alto es un espacio muy conflictivo y de alto riesgo.

3.4 EL MERCADO LABORAL EN BOLIVIA

En Bolivia, el mercado laboral revela baja productividad de la mano de obra, elevadas tasas de jóvenes y mujeres no calificados e intensa migración hacia los principales centros urbanos. Estas características ocasionan baja calidad de empleos. La unión de estos factores da como resultado niveles bajos de ingreso para las familias, originando que cada vez más miembros de la familia y además más jóvenes, se vean en la necesidad de salir al mercado laboral para llegar a cubrir las mínimas necesidades de la familia. Bolivia presenta una Tasa de Desempleo Abierto que alcanzó 8.69% en área urbana, 7.31%, así mismo la Tasa de Oferta Potencial para el área urbana alcanzó 72.33%, 73.53% para hombres y 76.44% para mujeres.

De acuerdo a los índices descritos y frente a la incapacidad del aparato productivo de generar empleos, se abre un abanico de múltiples respuestas y reacciones colectivas familiares e individuales (emprendimientos) dando lugar a una gran variedad de oficios y actividades como formas de enfrentar la crisis del trabajo formal.

Demanda y oferta de trabajo.

Uno de los problemas que se afronta hoy en día, al margen de cualquier modelo económico, es la brecha que existe entre la oferta y la demanda laboral, dado que la economía no es capaz de absorber toda la oferta laboral existente. Los estudios realizados en busca del equilibrio de estas dos fuerzas no son del todo eficaces porque en su mayoría están enfocados a fortalecer las habilidades de la oferta laboral, más no concentran la misma atención en las demandas de los empleadores.

Características de la demanda laboral.

El contexto económico que se vive hoy en día en Bolivia, en el que se percibe que el sector formal no ha logrado generar una dinámica de inversión-producción-empleo capaz de modificar la estructura del empleo sectorial, más por el contrario da lugar a la proliferación de una amplia gama de unidades económicas y trabajadores (sector informal) que transforman bienes y servicios de una manera artesanal o cuasi artesanal. Se sabe que los sectores que presentan retraso tecnológico, menor productividad y que constituyen una opción de los agentes económicos de llevar adelante emprendimientos, que en este caso representan las MyPEs, es donde se encuentra una fuerte concentración de la fuerza de trabajo, representando el 64% del campo ocupado por estos establecimientos en el mercado de trabajo.

Tipos de establecimientos

La Clasificación industrial Internacional Uniforme (CIU)⁶ sirve para clasificar los datos según tipo de actividad económica.

El CIU es el ordenamiento lógico, con distinción y coherencia de las actividades económicas con el propósito de ofrecer un conjunto de categorías de actividades que pueda ser utilizado cuando se diferencian las estadísticas de acuerdo a estas actividades.

⁶ NACIONES UNIDAS "Clasificación Industrial Uniforme de todas las actividades económicas" Informes estadísticos Tercera Revisión 1991 Serie M No 4 Rev. 3



A continuación, se describe las principales características de los tipos de establecimientos en Bolivia.

Establecimientos Grandes: Son los que cuentan con 50 o más empleados, generan ganancias, y logran niveles de acumulación, tienen el fin de maximizar sus ingresos. Cuentan con diferenciación entre la parte administrativa y la unidad de producción, con las respectivas diferencias salariales y de funciones. Tienen gran dotación de capital.

Establecimientos Medianos: Los establecimientos medianos cuentan entre 20 a 49 empleados. Son el tipo de unidad que genera ganancias, logra niveles de acumulación de capital y está interesado en la maximización de sus ingresos. Hay una clara división, salarial y de funciones entre el o los agentes que pone el capital y los agentes que trabajan directamente con la producción.

Establecimientos Pequeños: Cuentan entre 5 a 19 trabajadores. Esta es una unidad económica que genera ganancias y logra niveles bajos de acumulación. Existe una división de funciones entre el propietario y los trabajadores. Su dotación de capital es mediana.

Establecimientos Micro: Este tipo de establecimientos cuenta entre los 0 y 4 empleados. Es una unidad económica que genera bajos ingresos y un escaso valor de acumulación. Utiliza mano de obra familiar y/o reciprocidad comunitaria, y eventualmente incorpora mano de obra contratada. No ha logrado una clara división de funciones entre el propietario y los trabajadores.

Los pequeños y micro establecimientos están agrupados en un gran conjunto denominado MyPE, dado que las características económicas, de producción y administración son similares.

CAPÍTULO 4

MERCADO LABORAL - RESULTADOS OBTENIDOS

Para la realización del sondeo de la demanda laboral existente en la ciudad de La Paz y El Alto, se aplicó la encuesta (B.1), y a través de la misma se obtuvo la información pertinente.

Las principales interrogantes de esta encuesta estuvieron relacionadas y enfocadas a conocer:

- Establecer la importancia del grado de instrucción de la mano de obra.
- La estabilidad laboral por género y edad.
- Identificar la experiencia laboral del personal eventual requerida.
- Definir la necesidad de subcontratación y sus causas.
- Establecer las principales áreas de capacitación para los empleados.
- Determinar las necesidades de asistencia técnica.
- Conocer cuáles son las características requeridas del personal

En base a estos requerimientos de información, las cuestionantes fueron las siguientes:

- A. Tamaño de la empresa
- B. Cuál es su producción o servicio
- C. Lugar donde vende
- D. Situación de su actividad económica
- E. Como aprendió el oficio
- F. Necesidad de capacitación
- G. Número de empleados y su condición
- H. Cualificación del personal
- I. Necesidad de capacitarse del personal
- J. Necesidad de asistencia técnica
- K. Necesidad de personal calificado
- L. Características del personal

La boleta de encuesta B.1 se aplicó a 20 establecimientos de cada uno de los 9 rubros o actividades económicas, las mismas fueron realizadas en la ciudad de La Paz y El Alto en diferentes tamaños de empresa.

Es necesario mencionar que en el presente sondeo sobre la demanda laboral también se identificaron aspectos de demanda de capacitación y de asistencia técnica. Las interrogantes se realizaron fundamentalmente a los propietarios/as de las empresas a las cuales se visitó.



Debido a la similitud existente entre La Paz y El Alto en el aspecto de las actividades económicas productivas y de servicios existentes en ambas urbes, se aglutino la sistematización de la información obtenida de ambos municipios, conformando un solo formato de análisis y de presentación de resultados.

El formato de los resultados obtenidos se los presenta en una primera parte con la información estadística y luego el análisis correspondiente.

La sistematización de la información se muestra para cada rubro:

1. Confección de prendas de vestir
2. Elaboración de Calzados
3. Tejidos
4. Gastronomía
5. Panadería y Repostería
6. Artesanías en general
7. Peluquería y estilismo (belleza integral)
8. Diseño gráfico publicitario
9. Comercio informal (diferentes tipos de negocios)



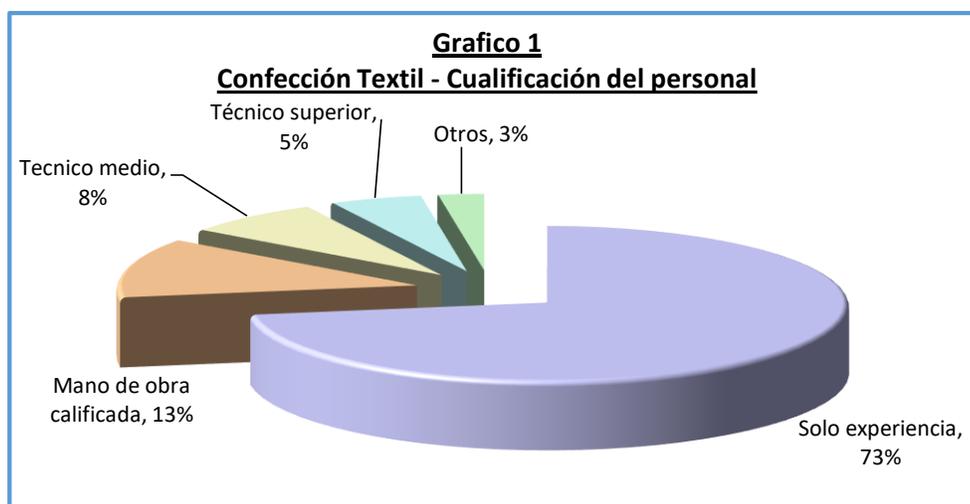
4.1 Analisis del mercado laboral por rubro de actividad económica – ciudad de La Paz – El Alto

4.1.1 Confección de prendas de vestir

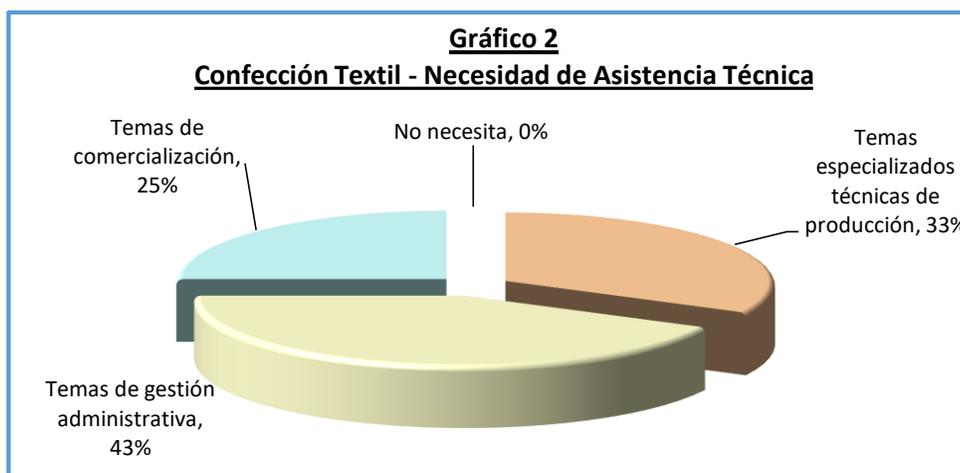
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	40%
pequeña empresa	38%
mediana empresa	15%
grande empresa	8%
Cuál es su producción o servicio	
Ropa deportiva	35%
Jeans	15%
Chamarras	8%
Ropa para dama	5%
Ropa para varón	5%
Ropa para niños	3%
Ropa interior	3%
Ropa casual	28%
Lugar donde vende	
ferias locales	25%
Mercados (puesto fijo)	35%
solo pedidos (Intermediarios)	35%
Lleva a otros departamentos	5%
Situación de su actividad económica	
Perdida	5%
Subsistencia	18%
Regular	53%
Bueno	25%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	55%
por la experiencia (ayudante)	35%
capacitación en institutos	10%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	43%
Aspecto administrativo	45%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	13%

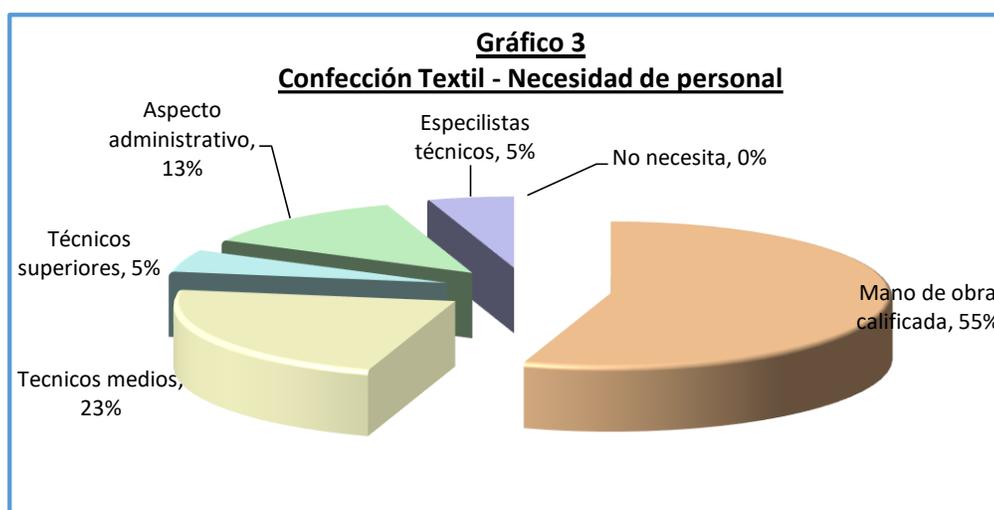
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	55%
Administrativos	35%
Vendedores	10%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	73%
Mano de obra calificada	13%
Técnico medio	8%
Técnico superior	5%
Otros	3%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	0%
Aspecto técnico	70%
Aspecto administrativo	20%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	10%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	0%
Temas especializados técnicas de producción	33%
Temas de gestión administrativa	43%
Temas de comercialización	25%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	55%
Técnicos medios	23%
Técnicos superiores	5%
Aspecto administrativo	13%
Especialistas técnicos	5%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	13%
Retrasos	33%
Hurto	15%
Ineficiencia	23%

Baja productividad	18%
Lo positivo:	
Asistencia	13%
Puntualidad	20%
Honestidad	15%
Trabajo en equipo	10%
Eficiencia	23%
Productividad	20%

Análisis de los Datos

- El sector de la confección de prendas de vestir en la ciudad de La Paz y El Alto está conformado por una gran mayoría de Microempresas que desarrollan sus actividades en diferentes zonas; en el caso de La Paz se encuentran preferentemente en la zona del Tejar, en la ciudad de El Alto el rubro de la confección de prendas de vestir está distribuida de manera uniforme en los distritos de El Alto, dependiendo del tamaño de empresa.
- A través del estudio pudimos advertir que su producción es variada de acuerdo a la temporada, por ejemplo, ropas deportivas o uniformes en época de colegio, o chamarras en época de invierno, y ropa casual todo el año, así mismo su producción es variada, existen preferencias que responden al mercado (moda) como ser en el caso de la ropa deportiva, jeans y ropa casual.
- Tanto en la ciudad de La Paz como en El Alto, la micro y pequeña empresa dedicada a la confección de prendas comercializa sus productos en puestos fijos de mercados. Generalmente los confeccionistas de la ciudad de El Alto comercializan sus prendas en la feria 16 de Julio (aunque existe mucha competencia de la ropa usada), en mercados de la Av. Tiahuanaco y otros puestos callejeros o ferias de la ciudad de La Paz (Tumusla, Graneros, Huyustus).
- En el caso de las empresas medianas y grandes destinan su producción sobre todo a mercados externos quedando muy poca cantidad para el interno, el mismo que se comercializa en Centros comerciales.
- Las empresas dedicadas a este rubro manifestaron que se encuentra en niveles de regular a subsistencia, obteniendo muy pocas utilidades, muchas de las empresas medianas y grandes trabajan solo por pedido, para reducir costos entregan su producción con talleres pequeños.
- En lo referente a como aprendieron el oficio, el mayor porcentaje lo hizo mediante sus padres, el 35% aprendió por la experiencia como ayudante, solo un 10% aprendió el oficio en Institutos de Capacitación, esto nos permite observar el poco acceso a estos programas de formación técnica.
- La mayoría de las empresas de confección indicaron que es muy importante contar con mano de obra u operarios calificados y con experiencia.

Respecto a contar con personal cualificado, solo las empresas medianas y grandes manifestaron contar y requerir operarios a nivel técnico debidamente capacitados, mientras que la micro y



pequeña empresa solo requieren personal con experiencia o mano de obra calificada pues no están en condiciones de pagar a personal más calificado.

Respecto a la necesidad de requerir personal administrativo las pequeñas empresas fueron las que más demandaron, esto nos permite ver la necesidad e importancia de contar con personal con conocimientos de gestión administrativa, debido a su crecimiento.

- En lo referente a capacitación técnica, las micros y pequeñas empresas son las que manifestaron necesitar de apoyo, de igual forma en asistencia técnica, mientras que la mediana y grande empresa dijo no necesitarla, esto es lógico pues por su tamaño y sus características cuentan con técnicos calificados, además de personal administrativo.

Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios, la micro y pequeña empresa indicaron querer capacitarse en temas técnicos y administrativos; respecto a la capacitación de operarios la mediana y grande empresa indicaron en aspectos técnicos.

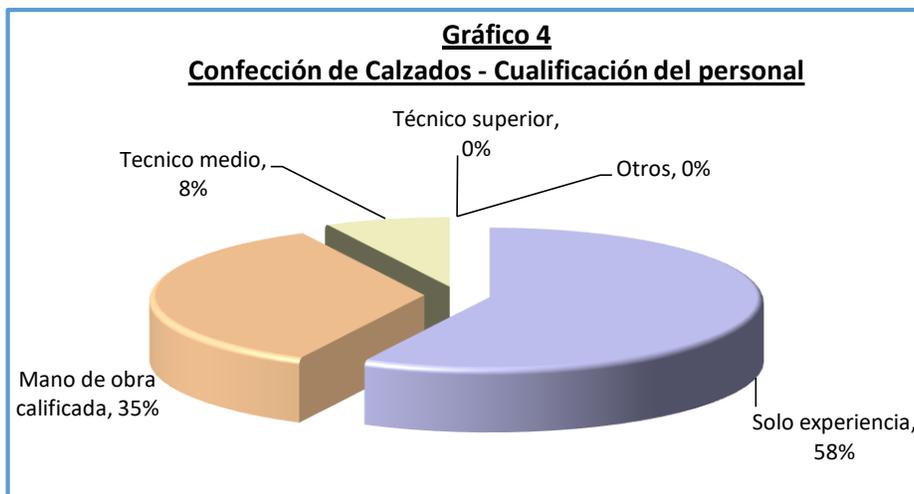
El tema de asistencia técnica para la microempresa; señala que les interesaría en temas de comercialización, la mediana y grandes empresas la asistencia técnica no es muy relevante pues ya cuentan con estos servicios, solo la pequeña empresa fue la más interesada debido a su crecimiento.

4.1.2 Elaboración de calzados

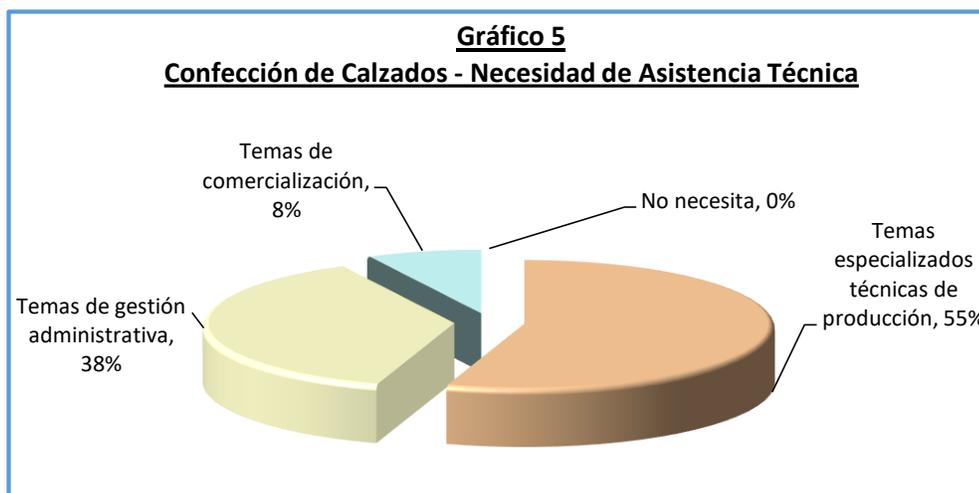
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	25%
pequeña empresa	45%
mediana empresa	30%
grande empresa	0%
Cuál es su producción o servicio	
Calzados para dama	40%
Calzados para caballero	28%
Calzados para niños/as	10%
Calzados deportivos	23%
Lugar donde vende	
ferias locales	10%
Mercados (puesto fijo)	70%
solo pedidos (Intermediarios)	15%
Lleva a otros departamentos	5%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	8%
Regular	68%
Bueno	25%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	18%
por la experiencia (ayudante)	55%
capacitación en institutos	28%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	35%
Aspecto administrativo	40%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	25%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	83%
Administrativos	8%
Vendedores	10%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	58%
Mano de obra calificada	35%

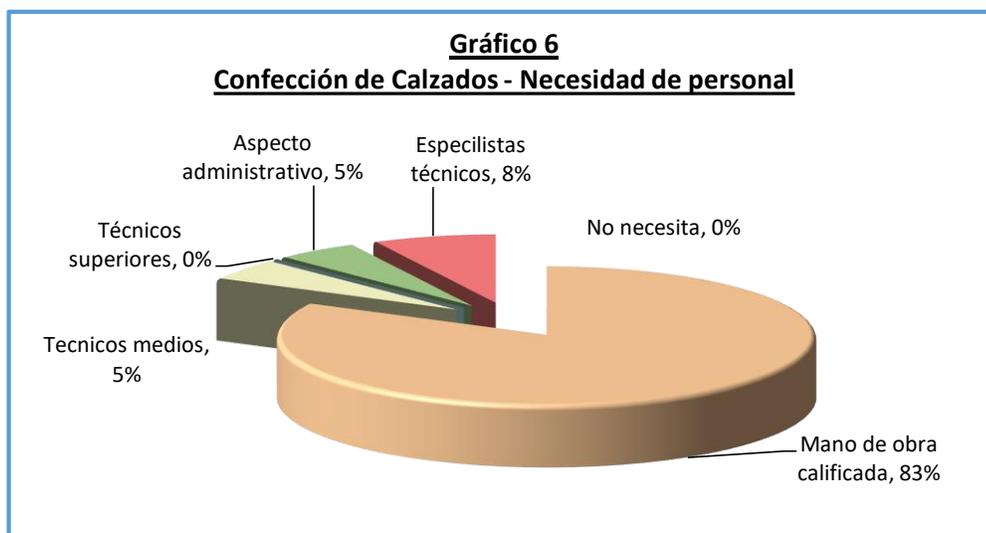
Tecnico medio	8%
Técnico superior	0%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	0%
Aspecto técnico	78%
Aspecto administrativo	13%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	10%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	0%
Temas especializados técnicas de producción	55%
Temas de gestión administrativa	38%
Temas de comercialización	8%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	83%
Técnicos medios	5%
Técnicos superiores	0%
Aspecto administrativo	5%
Especialistas técnicos	8%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	0%
Retrasos	13%
Hurto	8%
Ineficiencia	38%
Baja productividad	43%
Lo positivo:	
Asistencia	3%
Puntualidad	13%
Honestidad	8%
Trabajo en equipo	5%
Eficiencia	35%
Productividad	38%

Análisis de Datos

- Las empresas dedicadas a este rubro generalmente son pequeñas y medianas, su producción está orientada fundamentalmente a calzados de dama y en menor proporción a calzados de varón, niños y calzados deportivos, estos últimos tienen mucha acogida en el mercado. Así

mismo muchas de las microempresas indicaron que al margen de producir también ofertan servicios de compostura.

- La mayoría de las empresas micro y pequeñas de calzados comercializan su producción en mercados o puestos fijos, en la ciudad de La Paz en la calle Graneros y ferias adyacentes; en el caso de El Alto en la Av. Tiahuanaco y Villa Dolores. Un porcentaje reducido indico que lleva su producción a Santa Cruz y Tarija.
- No tiene mucha competencia con calzados de segunda que se comercializan en la feria 16 de julio, como es el caso del rubro de confección de ropa, por ello la mayoría de las empresas manifestaron encontrarse en una situación económica regular a buena, generalmente las empresas medianas tienen mayores oportunidades, estas comercializan su producción en tiendas exclusivas.
- El personal, tanto propietarios como operarios manifestaron haber aprendido el oficio ya sea a través de sus padres o de la experiencia como ayudantes en diferentes talleres, como también señalaron haberse capacitado en institutos e instituciones de capacitación (Fautapo, mi primer empleo).
- La mayoría de las empresas (manifestaron la importancia de contar con mano de obra u operarios, pues indicaron que en este rubro particularmente es muy difícil encontrar operarios (soladores y cortadores)

En general las empresas encuestadas indicaron contar en sus talleres con mano de obra u operarios con conocimientos empíricos, así como también capacitados en los programas anteriormente mencionados con certificados de mano de obra calificada.

- Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de las empresas manifestaron requerir mano de obra calificada (soladores, cortadores, etc.) pues en este rubro y por las características de la materia prima se requiere mayor destreza; las pequeñas empresas también indicaron requerir personal en el aspecto administrativo.
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios indicaron preferir temas técnicos y administrativos; respecto al personal el aspecto técnico es lo más importante.
- Respecto a la asistencia técnica, indicaron que los aspectos técnicos y de diseño son de mucha utilidad, así mismo en la parte de gestión, costos y contabilidad y comercialización, pues manifestaron tener muchas limitantes al respecto.

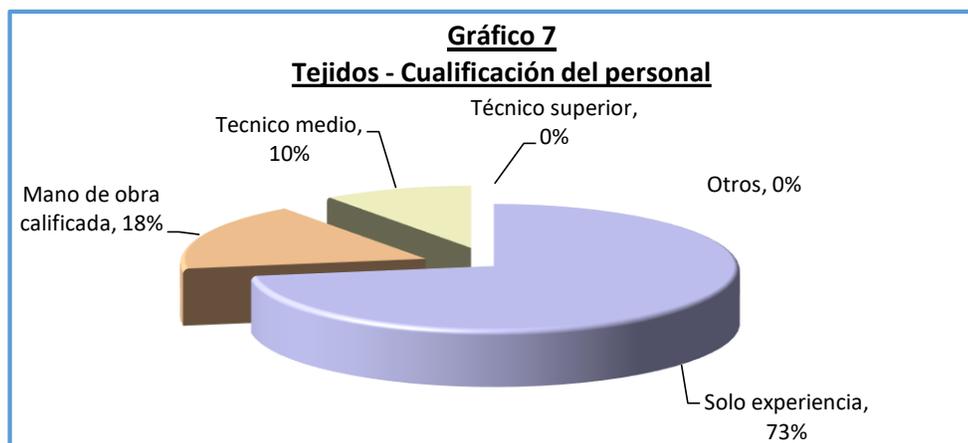
La asistencia técnica en la implementación de ferias, nuevas tecnologías e insumos es muy valorada por ellos.

4.1.3 Tejidos

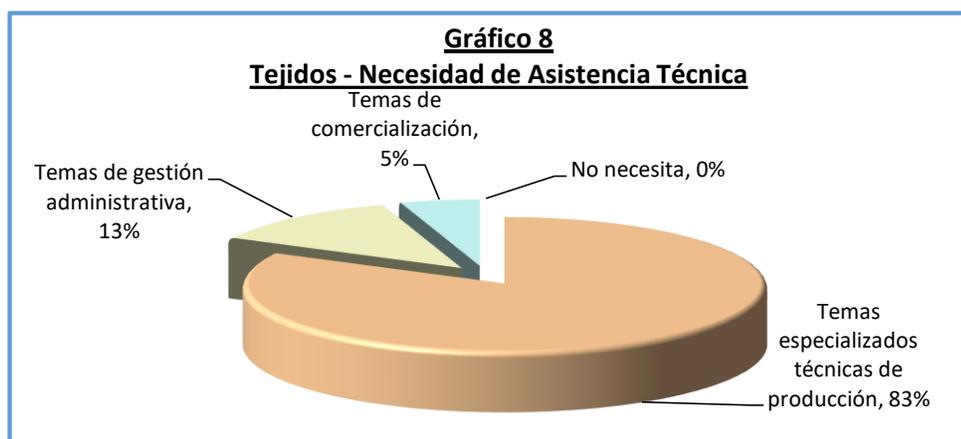
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	50%
pequeña empresa	40%
mediana empresa	10%
grande empresa	0%
Cuál es su producción o servicio	
Prendas en lana sintética (Tejido a mano)	13%
Prendas en lana de oveja (Tejido a mano)	15%
Prendas en lana de alpaca (Tejido a mano)	13%
Prendas en lana sintética (Tejido a máquina)	10%
Prendas en lana de oveja (Tejido a máquina)	23%
Prendas en lana de alpaca (Tejido a máquina)	20%
Prendas en lana sintética (Tejido en telar)	0%
Prendas en lana de oveja (Tejido en telar)	5%
Prendas en lana de alpaca (Tejido en telar)	3%
Lugar donde vende	
ferias locales	8%
Mercados (puesto fijo)	23%
solo pedidos (Intermediarios)	63%
Lleva a otros departamentos	8%
Situación de su actividad económica	
Perdida	3%
Subsistencia	30%
Regular	50%
Bueno	18%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	15%
por la experiencia (ayudante)	45%
capacitación en institutos	40%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	53%
Aspecto administrativo	30%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	18%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	73%

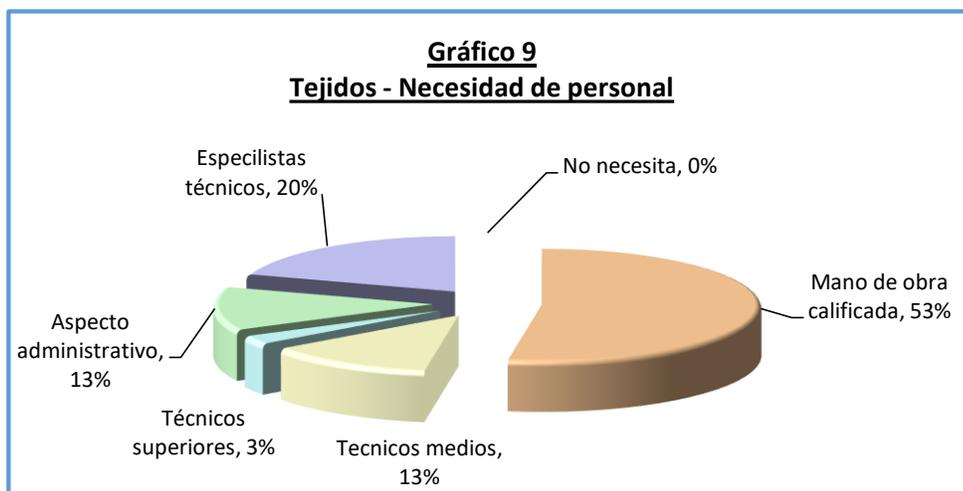
Administrativos	15%
Vendedores	13%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	73%
Mano de obra calificada	18%
Técnico medio	10%
Técnico superior	0%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	0%
Aspecto técnico	75%
Aspecto administrativo	15%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	10%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	0%
Temas especializados técnicas de producción	83%
Temas de gestión administrativa	13%
Temas de comercialización	5%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	53%
Técnicos medios	13%
Técnicos superiores	3%
Aspecto administrativo	13%
Especialistas técnicos	20%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	13%
Retrasos	28%
Hurto	10%
Ineficiencia	25%
Baja productividad	25%
Lo positivo:	
Asistencia	13%
Puntualidad	28%
Honestidad	10%
Trabajo en equipo	13%
Eficiencia	15%
Productividad	23%

Análisis de los Datos

- En la ciudad de El Alto las empresas del rubro de Tejidos, tanto a mano, máquina y a Telar, están distribuidos en los distritos de 3 y 6, la mayoría son Asociaciones de productoras.

Los productos con mayor venta son aquellos producidos a mano y a máquina y en lana de oveja y alpaca. El tejido a telar si bien es muy apreciado debido a los tiempos de fabricación no son

muy aceptados por los productores, son muy pocas las empresas o asociaciones que lo realizan, además de no estar debidamente capacitados en el uso de telares.

- Son muy pocas las empresas que comercializan su producción en ferias o mercados locales, a través del estudio pudimos advertir que su producción es muy variada y responden a pedidos de empresas grandes que comercializan en tiendas exclusivas de la ciudad de La Paz (San Francisco, Sagárnaga, Zona Sur, etc.) o para exportarlas.
- Las micro y pequeñas empresas (Asociaciones) manifestaron encontrarse en niveles de subsistencia o con muy bajos márgenes de ganancia, solo aquellas Asociaciones o empresas medianas y grandes manifestaron estar en una situación regular a buena ya que generalmente su producción es para mercados externos.
- A diferencia con el rubro de confección, tanto propietarios como operarios manifestaron haber aprendido el oficio en Institutos de capacitación, como también mediante sus padres y por la experiencia como ayudantes.
- En general las empresas tanto la micro, pequeña, mediana y grande empresa indicaron la importancia de contar con mano de obra u operarios sobre todo con experiencia.

La mayoría de las empresas pequeñas manifestaron la relevancia también de contar con personal administrativo y vendedores.

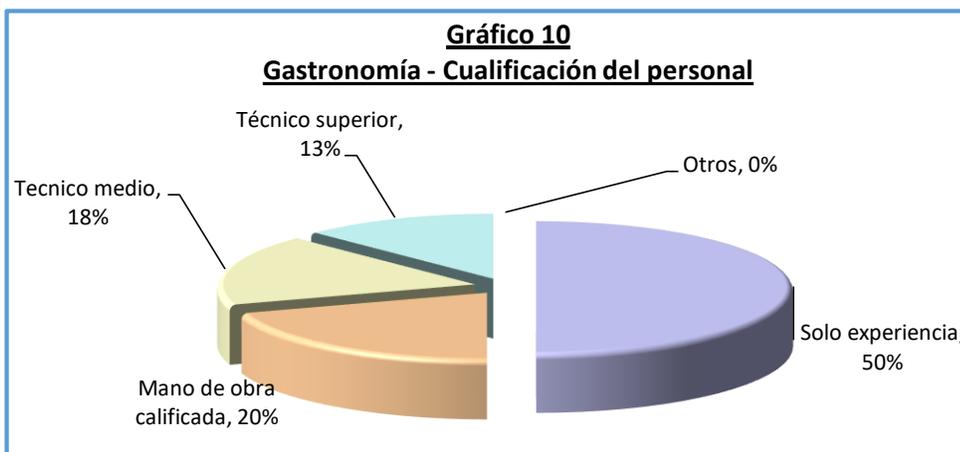
- Así mismo la mayoría de las empresas manifestaron requerir mano de obra calificada o con experiencia, las empresas medianas y grandes requieren personal técnico medio y especialistas técnicos en diseño.
- Referente a la necesidad de capacitarse, la microempresa por su tamaño aún no valora, las pequeñas empresas son las que tanto para el propietario como para su personal requieren en aspectos técnicos y administrativos, y la mediana y grande empresa cuenta con personal especializado.
- En general, tanto empresas micro, pequeñas, medianas y grandes señalaron que les interesaría asistencia técnica en temas técnicos productivos (tejido en alpaca, tejido en telar de calada, diseño, etc.) que les permita diversificar su producción y aceptar los pedidos que les solicitan, también solicitaron temas de comercialización y exportación.

4.1.4 Gastronomía

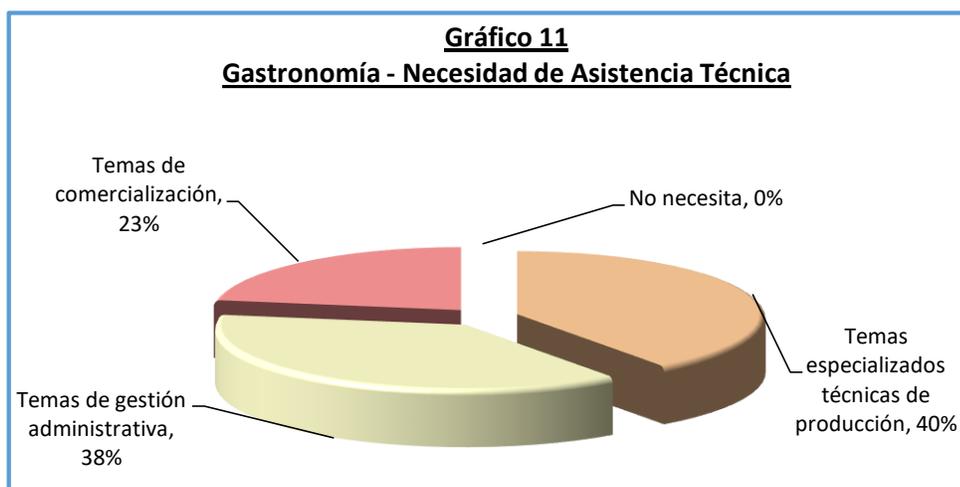
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	23%
pequeña empresa	25%
mediana empresa	23%
grande empresa	30%
Cuál es su producción o servicio	
Comida tradicional	40%
Comida boliviana	20%
Comida Internacional	15%
Comida al paso	25%
Lugar donde vende	
Mercados	20%
Puestos callejeros	25%
Pensiones	20%
Restaurantes - Snacks	18%
Hoteles	18%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	13%
Regular	58%
Bueno	30%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	10%
por la experiencia (ayudante)	55%
capacitación en institutos	35%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	48%
Aspecto administrativo	45%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	8%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	50%
Administrativos	15%
Vendedores	35%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	50%

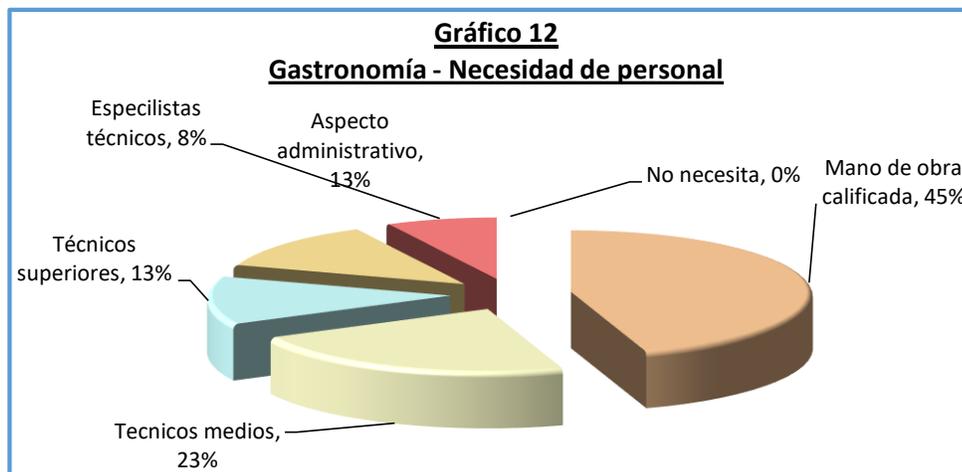
Mano de obra calificada	20%
Técnico medio	18%
Técnico superior	13%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	0%
Aspecto técnico	68%
Aspecto administrativo	23%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	10%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	0%
Temas especializados técnicas de producción	40%
Temas de gestión administrativa	38%
Temas de comercialización	23%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	45%
Técnicos medios	23%
Técnicos superiores	13%
Aspecto administrativo	13%
Especialistas técnicos	8%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	23%
Retrasos	30%
Hurto	18%
Ineficiencia	15%
Baja productividad	15%
Lo positivo:	
Asistencia	20%
Puntualidad	30%
Honestidad	10%
Trabajo en equipo	5%
Eficiencia	18%
Productividad	18%

Análisis de Datos

- Dentro del rubro de Gastronomía existen una gran diversidad de ofertas, las mismas que van desde micro establecimientos, pequeños, medianos y grandes. Aunque tiene muchas deficiencias, es un rubro que cuenta con mucha aceptación por parte de la población alteña y de la población de la ciudad de La Paz.

- Su producción está orientada fundamentalmente a comida tradicional, comida nacional y al paso (brosterias, snacks, etc.).
- La mayoría de las empresas de este rubro ofertan sus servicios en mercados, pensiones, restaurantes, snacks, hoteles de la ciudad de La Paz y de El Alto; a todo nivel cuentan con clientela que accede a sus servicios.
- Las mayorías de las empresas manifestaron encontrarse en una situación económica regular y buena por la aceptación de sus clientes.
- Un mayor porcentaje indico haber aprendido el oficio a través de sus padres y por la experiencia como ayudantes de cocina en restaurantes y hoteles, mientras que menor proporción indica haber aprendido el oficio en instituciones de capacitación.
- La mayoría de los establecimientos manifestaron la importancia de contar en sus negocios con mano de obra, pues indicaron que en este rubro particularmente es muy difícil encontrar cocineros o ayudantes con conocimientos y habilidades de cocina.

Los snacks y restaurantes aprecian más a los vendedores de sus productos por la atención al cliente. En general los establecimientos encuestados indicaron contar en sus negocios con mano de obra con conocimientos empíricos, muy pocas indicaron contar con personal técnico.

La cualificación del personal en estos establecimientos varía de acuerdo al tamaño de la empresa, así en mercados, pensiones indican contar con personal con solo experiencia y/o mano de obra calificada, mientras que en restaurantes, snacks y hoteles indicaron contar con personal a nivel técnico medio, superior y Cheff.

- Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, también es diferenciada por tamaño, las micro y pequeñas empresas necesitan ayudantes de cocina, mientras que los medianos y grandes establecimientos requieren personal con mayor capacitación.
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios indicaron preferir temas técnicos y administrativos, en lo referente al personal indicaron la capacitación en temas técnicos

Los propietarios de empresas de gastronomía medianas y grandes, indicaron estar dispuestos a capacitar a su personal en temas técnicos productivos bajo el compromiso de continuar trabajando en sus establecimientos.

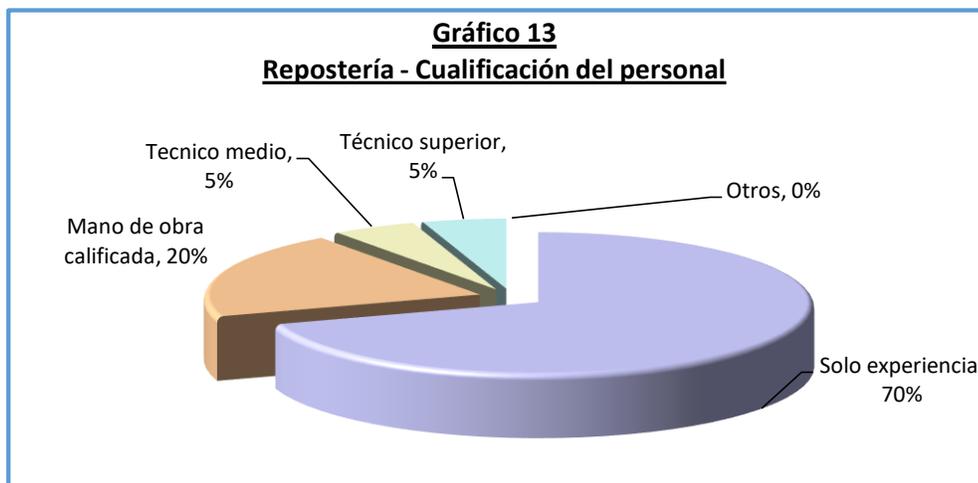
- Respecto a la asistencia técnica, indicaron que los aspectos técnicos y comercialización (ventas) serian de mucha utilidad. También indicaron que temas de administración serían muy bien acogidos en sus empresas.

4.1.5 Panadería y Repostería

DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	35%
pequeña empresa	50%
mediana empresa	15%
grande empresa	0%
Cual es su producción o servicio	
Pan de batalla y especial	18%
Pastelería	13%
Tortas para eventos	28%
Salteñas - Tucumanas	43%
Lugar donde vende	
Tiendas de barrio	13%
Confiterías	40%
Restaurantes - Snacks	20%
Puestos callejeros	28%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	0%
Regular	60%
Bueno	40%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	30%
por la experiencia (ayudante)	48%
capacitación en institutos	23%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	5%
Aspecto técnico	40%
Aspecto administrativo	25%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	30%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	55%
Administrativos	13%
Vendedores	33%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	70%
Mano de obra calificada	20%

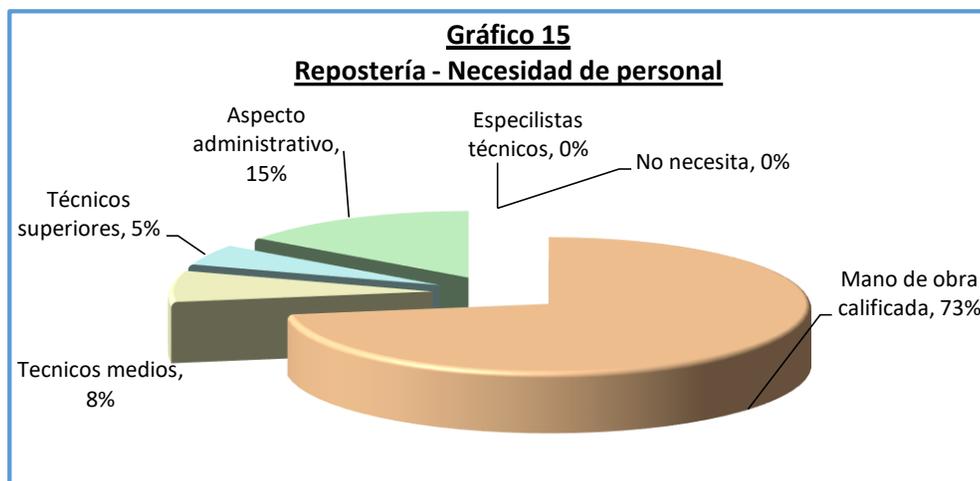
Técnico medio	5%
Técnico superior	5%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	0%
Aspecto técnico	73%
Aspecto administrativo	13%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	15%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	0%
Temas especializados técnicas de producción	35%
Temas de gestión administrativa	23%
Temas de comercialización	43%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	73%
Técnicos medios	8%
Técnicos superiores	5%
Aspecto administrativo	15%
Especialistas técnicos	0%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	25%
Retrasos	38%
Hurto	18%
Ineficiencia	10%
Baja productividad	10%
Lo positivo:	
Asistencia	28%
Puntualidad	43%
Honestidad	15%
Trabajo en equipo	3%
Eficiencia	5%
Productividad	8%

Análisis de Datos

- En el rubro de Repostería cuenta con una diversidad de ofertas, desde micro, pequeños y medianos establecimientos.

- Su producción es variada y está orientada a panificación, Pastelería, establecimientos que elaboran tortas para diferentes eventos, y repostería que se dedica exclusivamente a la elaboración de salteñas y tucumanas.
- La mayoría de los establecimientos de este rubro ofertan sus productos en tiendas de barrio, confiterías, snacks y puestos callejeros donde venden salteñas y tucumanas, estos puestos callejeros si bien no cuentan con condiciones de higiene son muy aceptados por sus clientes que generalmente consumen al paso.
- En cuanto a la situación económica, la mayoría de las empresas manifestaron encontrarse en una situación económica regular y buena, esto principalmente por la aceptación de los clientes.
- En cuanto a la forma en la que, aprendido el oficio, el mayor porcentaje indico haber aprendido el oficio a través de sus padres y de la experiencia como ayudantes en diferentes establecimientos de comida rápida o al paso, un porcentaje reducido aprendió el oficio a través de instituciones de capacitación.
- La mayoría de los establecimientos manifestaron la importancia de contar en sus negocios con mano de obra, pues indicaron que en este rubro particularmente es muy difícil encontrar personal con conocimientos, los snacks, confiterías y puestos callejeros aprecian más a los vendedores de sus productos por la atención al cliente

En general los establecimientos encuestados indicaron contar en sus negocios con mano de obra con conocimientos empíricos.

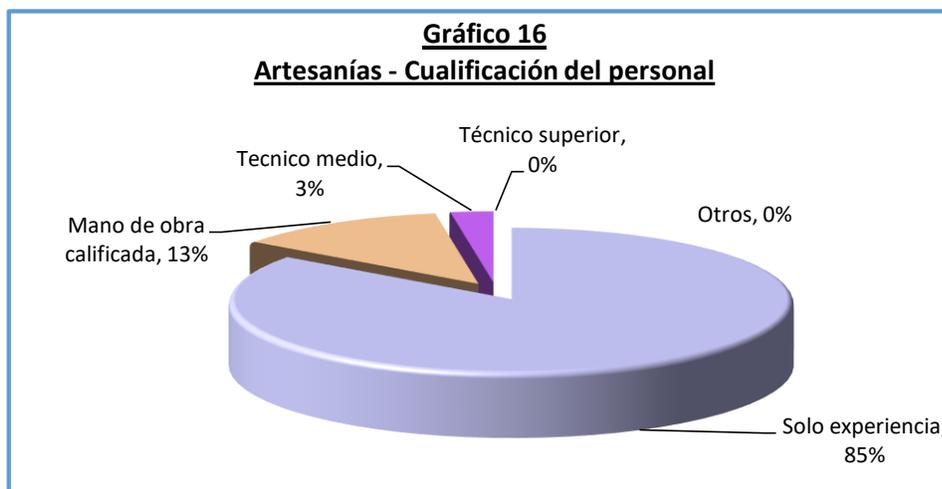
- Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de los establecimientos manifestaron requerir mano de obra calificada y ayudantes con destrezas.
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios indicaron preferir temas técnicos y administrativos, respecto al personal el aspecto técnico es lo más importante.
- Respecto a la asistencia técnica, indicaron que los aspectos técnicos y comercialización (ventas) serian de mucha utilidad en sus establecimientos pues generalmente no disponen de tiempo para la capacitación, pero si para la asistencia técnica en sus mismas empresas.

4.1.6 Artesanías en general

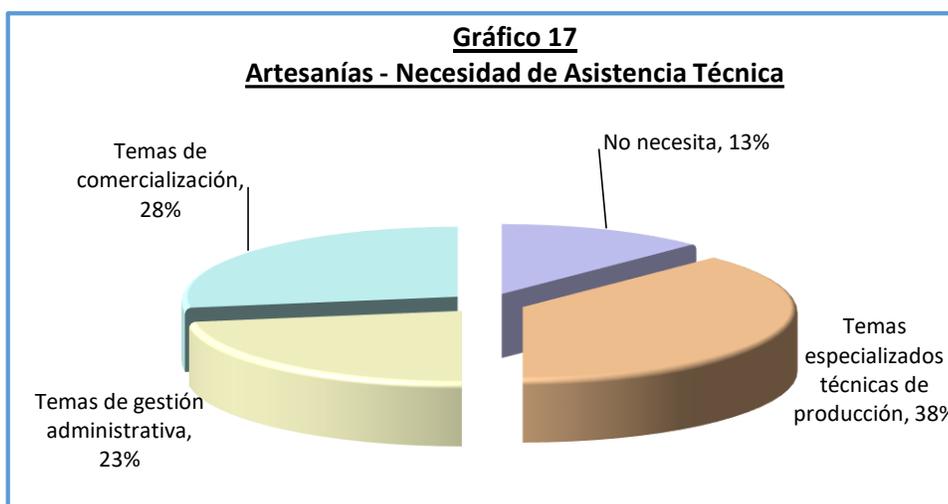
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	70%
pequeña empresa	30%
mediana empresa	0%
grande empresa	0%
Cuál es su producción o servicio	
Tejidos tradicionales	33%
Cerámica	38%
Tallado en madera	23%
Pintura - escultura	8%
Lugar donde vende	
ferias locales	40%
Mercados (puesto fijo)	13%
solo pedidos (Intermediarios)	33%
Lleva a otros departamentos	8%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	18%
Regular	65%
Bueno	18%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	65%
por la experiencia (ayudante)	33%
capacitación en institutos	3%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	43%
Aspecto administrativo	33%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	25%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	38%
Administrativos	18%
Vendedores	45%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	85%
Mano de obra calificada	13%

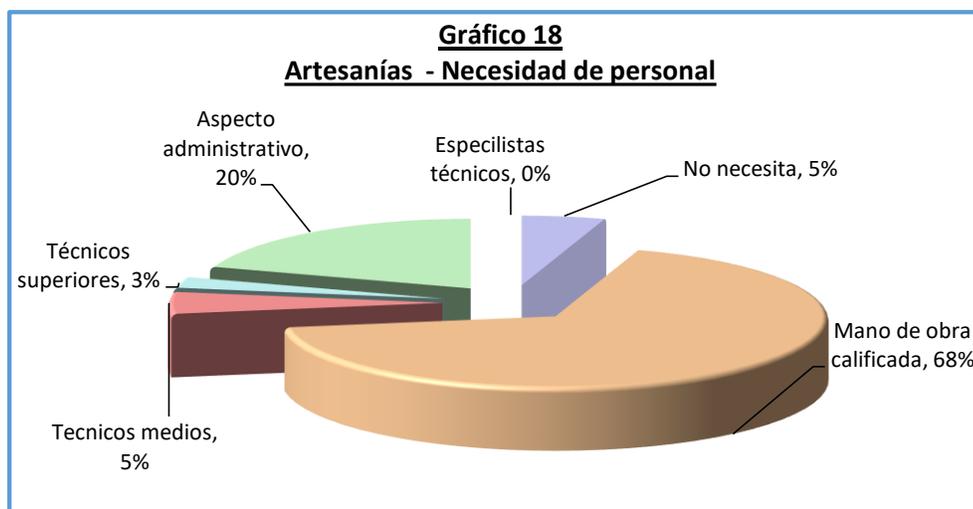
Técnico medio	3%
Técnico superior	0%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	10%
Aspecto técnico	60%
Aspecto administrativo	13%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	18%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	13%
Temas especializados técnicas de producción	38%
Temas de gestión administrativa	23%
Temas de comercialización	28%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	5%
Mano de obra calificada	68%
Técnicos medios	5%
Técnicos superiores	3%
Aspecto administrativo	20%
Especialistas técnicos	0%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	13%
Retrasos	13%
Hurto	3%
Ineficiencia	43%
Baja productividad	30%
Lo positivo:	
Asistencia	10%
Puntualidad	13%
Honestidad	3%
Trabajo en equipo	15%
Eficiencia	38%
Productividad	23%

Análisis de Datos

- En el rubro de las artesanías se identificó y aplicó las encuestas a micro y pequeñas empresas, ya que no se pudo identificar a empresas medianas y grandes tanto en la ciudad de La Paz como en la ciudad de El Alto.

- En este rubro la mayor parte de la producción está orientada a los tejidos tradicionales y cerámica.
- La mayoría de las empresas comercializa su producción en puestos fijos de la ciudad de La Paz y El Alto, en diferentes ferias artesanales, como también realizan trabajos a pedido por intermediarios y/o tiendas dedicadas a la artesanía y al turismo que realizan sus actividades en la ciudad de La Paz (Sagárnaga).
- La mayoría de las empresas dedicadas a la artesanía manifestaron encontrarse en una situación económica regular.
- Un detalle muy importante es que casi el total de empresas dedicadas a este rubro, manifestaron haber aprendido el oficio a través de sus padres y de la experiencia como ayudantes en diferentes talleres, y muy pocos a través de cursos de capacitación técnica.
- La mayoría de las empresas manifestaron la importancia de contar en sus empresas con mano de obra u operarios, al mismo tiempo manifestaron la importancia de contar con vendedores en tiendas o puestos en ferias.
- En general las empresas encuestadas indicaron contar en sus talleres con mano de obra con conocimientos empíricos, manifestaron que no existen Institutos o programas de capacitación para este rubro como existen en otros, por lo que entienden que contar con personal calificado es muy difícil, las características del personal fundamentalmente deben ser artísticas de vocación.

Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de los talleres manifestaron requerir mano de obra calificada con características artísticas, pues en este rubro se necesita tener aptitudes y creatividad que muy difícilmente se adquieren en procesos de capacitación.

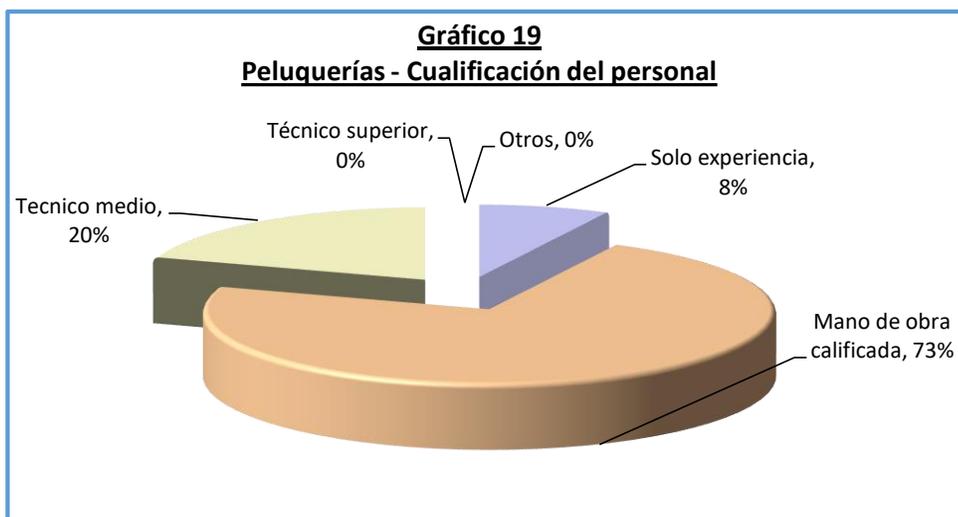
Los pequeños y medianos establecimientos), indicaron o necesitar personal con conocimientos administrativos.

- Referente a la necesidad de capacitación de los propietarios de talleres de artesanía indicaron preferir temas técnicos y administrativos pues ellos detectan muchas falencias en sus talleres; respecto al personal el aspecto técnico es lo más importante, sobre todo valoran la parte de diseño y creatividad.
- Respecto a la asistencia técnica, indicaron que aspectos técnicos de diseño y los temas de comercialización les interesaría como asistencia técnica, en la parte de comercialización, indicaron tener muchas limitantes. La asistencia técnica en la implementación de ferias, nuevos mercados y exportación es muy valorada.

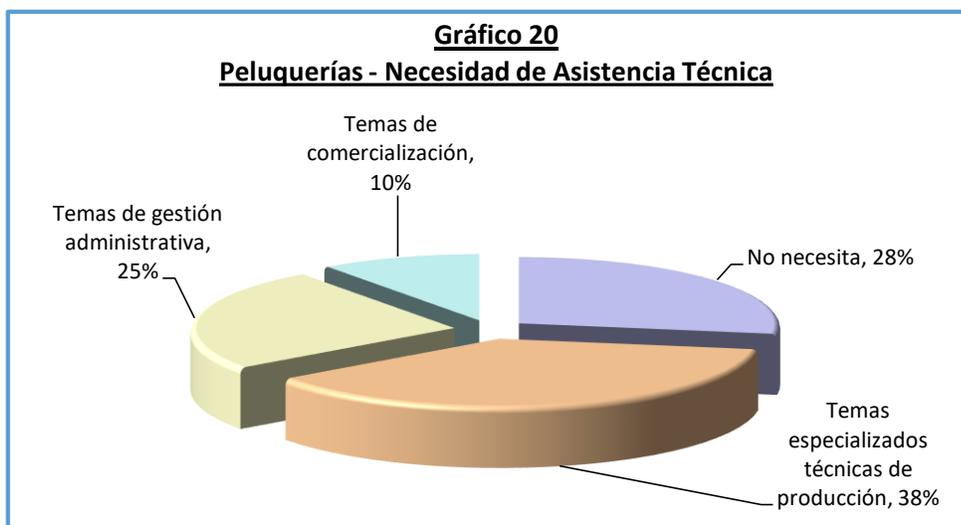
4.1.7 Peluquería y estilismo (Belleza integral)

DIAGNOSTICO:

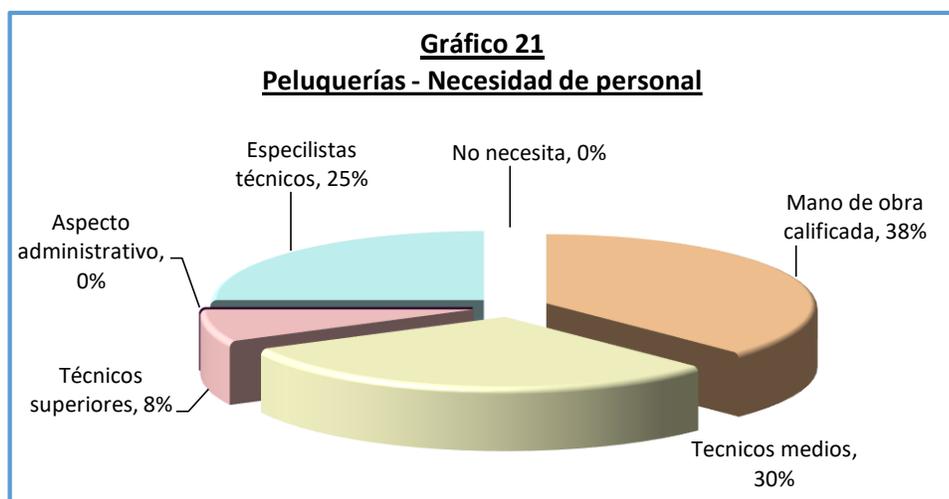
VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	25%
pequeña empresa	60%
mediana empresa	15%
grande empresa	0%
Cual es su producción o servicio	
Cortes y peinados	43%
Tintes	33%
Permanentes	13%
Cosmetología	13%
Lugar donde vende	
Local (puesto fijo)	100%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	5%
Regular	60%
Bueno	15%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	3%
por la experiencia (ayudante)	10%
capacitación en institutos	88%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	38%
Aspecto administrativo	30%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	33%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	88%
Administrativos	13%
Vendedores	0%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	8%
Mano de obra calificada	73%
Técnico medio	20%
Técnico superior	0%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	13%
Aspecto técnico	53%
Aspecto administrativo	10%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	25%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	28%
Temas especializados técnicas de producción	38%
Temas de gestión administrativa	25%
Temas de comercialización	10%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	0%
Mano de obra calificada	38%
Técnicos medios	30%
Técnicos superiores	8%
Aspecto administrativo	0%
Especialistas técnicos	25%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	35%
Retrasos	33%
Hurto	8%
Ineficiencia	15%
Baja productividad	10%
Lo positivo:	
Asistencia	30%
Puntualidad	28%
Honestidad	8%
Trabajo en equipo	10%
Eficiencia	15%
Productividad	10%

Análisis de Datos

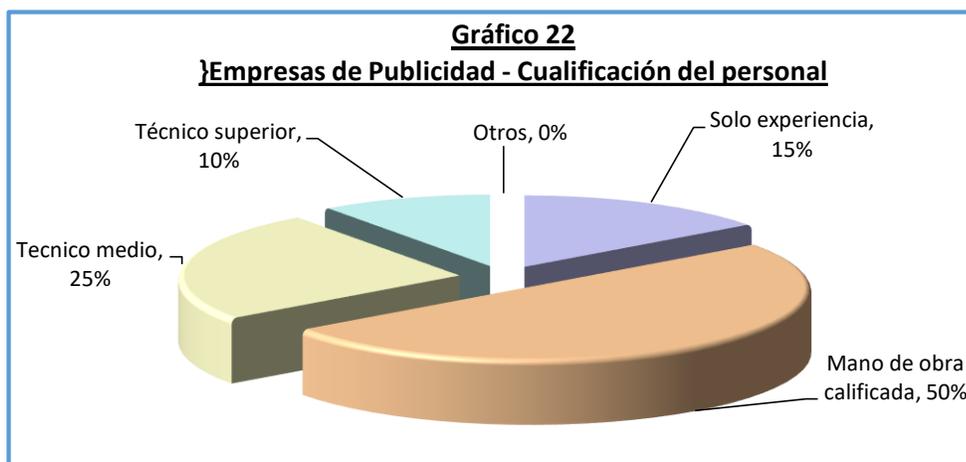
- En el rubro de peluquería y estilismo existen diferentes niveles de establecimientos de micro, pequeños y medianos establecimientos que ofertan sus servicios a todos los estratos sociales de la población.

- Los principales servicios de este sector son los cortes y peinados y los tintes que son los más solicitados por la clientela femenina. En La Paz a diferencia de la ciudad de El Alto se observa una mayor diversificación de servicios y por lo tanto una mayor demanda de sus clientes.
- La mayoría de estos establecimientos ofertan sus servicios en puestos fijos (locales) donde desarrollan los trabajos. En la ciudad de El Alto se encuentran establecidos mayormente en la Ceja (Av. Tiahuanaco, Villa Dolores).
- Los establecimientos de servicios de peluquería y estilismo manifestaron encontrarse en una situación económica regular a buena (que corresponde a medianos establecimientos) que cuentan con una clientela más selecta.
- A diferencia de otros rubros y oficios, en lo referente a peluquería la mayoría de las empresas indicaron haber aprendido el oficio a través de institutos de capacitación, lo que lleva a concluir que en este rubro el aspecto de capacitación a la hora de requerir personal es más valorado.
- La mayoría de los establecimientos manifestaron la importancia de contar en sus talleres con mano de obra calificada, sentando que la cualificación del personal es muy importante en este tipo de negocio, pues de lo contrario se pierde fácilmente la clientela.
- Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de los establecimientos manifestaron requerir mano de obra calificada y a nivel técnico.
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios de estos establecimientos indicaron desear hacerlo en temas técnico – administrativos; respecto al personal citaron el aspecto técnico y de especialización es lo más importante.
- Respecto a la necesidad de asistencia técnica en sus establecimientos, un mayor porcentaje consideró que la asistencia técnica en procesos técnicos sería muy valorada, como también en temas administrativos.

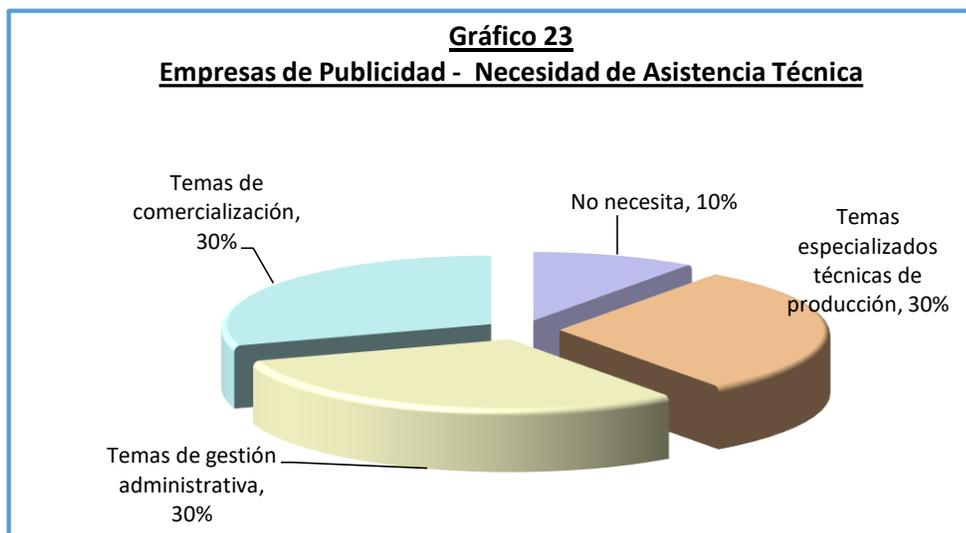
4.1.8 Diseño gráfico publicitario

DIAGNOSTICO:

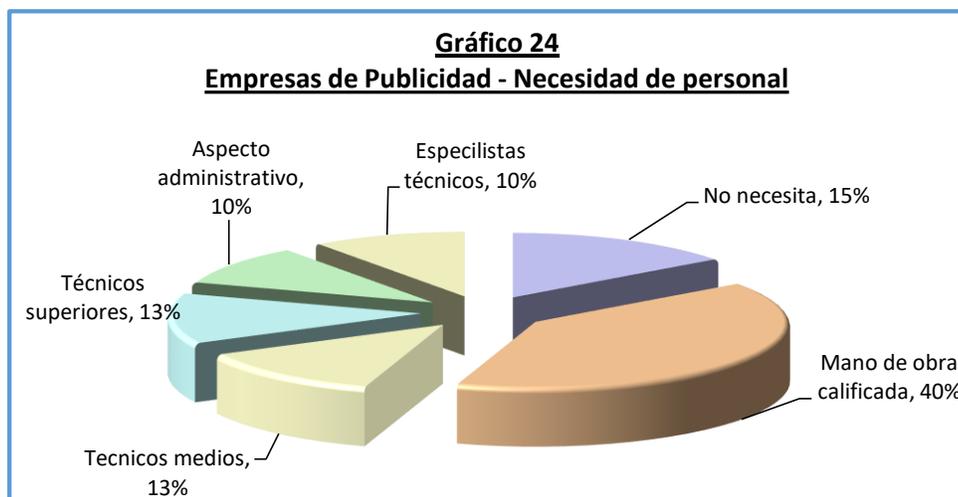
VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	0%
pequeña empresa	35%
mediana empresa	65%
grande empresa	0%
Cual es su producción o servicio	
Banners	48%
Gigantografías	30%
Diseño de logotipos e imagen institucional	10%
Diseño de spots publicitarios audiovisuales	13%
Lugar donde vende	
Local u oficina (puesto fijo)	100%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	0%
Regular	20%
Bueno	55%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	0%
por la experiencia (ayudante)	23%
capacitación en institutos	78%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	0%
Aspecto técnico	25%
Aspecto administrativo	53%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	23%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	35%
Administrativos	28%
Vendedores	38%
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	15%
Mano de obra calificada	50%
Técnico medio	25%
Técnico superior	10%
Otros	0%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	5%
Aspecto técnico	40%
Aspecto administrativo	10%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	45%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	10%
Temas especializados técnicas de producción	30%
Temas de gestión administrativa	30%
Temas de comercialización	30%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	15%
Mano de obra calificada	40%
Técnicos medios	13%
Técnicos superiores	13%
Aspecto administrativo	10%
Especialistas técnicos	10%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	8%
Retrasos	15%
Hurto	0%
Ineficiencia	45%
Baja productividad	33%
Lo positivo:	
Asistencia	5%
Puntualidad	20%
Honestidad	0%
Trabajo en equipo	13%
Eficiencia	38%
Productividad	25%

Análisis de Datos

- El rubro que se dedica a impresos publicitarios últimamente ha crecido considerablemente por los servicios que oferta (banners, gigantografías, etc.) y que son de precios bajos, servicios a los cuales las empresas desde Micro hasta grandes empresas acuden para sus avisos publicitarios con la finalidad de incrementar sus ventas.

Los servicios de este sector están orientados a la elaboración de banners publicitarios, donde las empresas publicitarias ofertan desde el logotipo e imagen de las empresas solicitantes. Otro producto que es muy solicitado generalmente por empresas medianas y grandes son las gigantografías. No solo otras empresas son los clientes de este sector, sino también las instituciones privadas y gubernamentales.

Los servicios de estas empresas son muy solicitados por todo tipo de empresas e instituciones por el impacto casi inmediato que se obtiene sobre los clientes, sino también por los bajos precios de dichos servicios.

- La mayoría de las empresas comercializan su producción en locales u oficinas, donde reciben los pedidos y desarrollan los trabajos.
- Las mayorías de las empresas dedicadas a este rubro manifestaron encontrarse en una situación económica buena dado el auge de sus productos y la aceptación general de sus clientes.
- La mayoría de las empresas de diseño gráfico e impresión publicitaria indicaron haber aprendido el oficio en institutos de capacitación donde el Diseño Gráfico computarizado es una de las principales herramientas, u reducido porcentaje indicó haber aprendido por la experiencia como ayudantes en diferentes empresas de publicidad.
- La mayoría de las empresas manifestaron la importancia de contar en sus empresas con personal técnico calificado. Las empresas manifestaron que la cualificación del personal es muy importante en este tipo de negocio, pues se requieren conocimientos de diseño gráfico, computación, mercadotecnia y creatividad.

Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de las empresas manifestaron requerir mano de obra calificada y a nivel técnico con conocimientos técnicos y de publicidad.

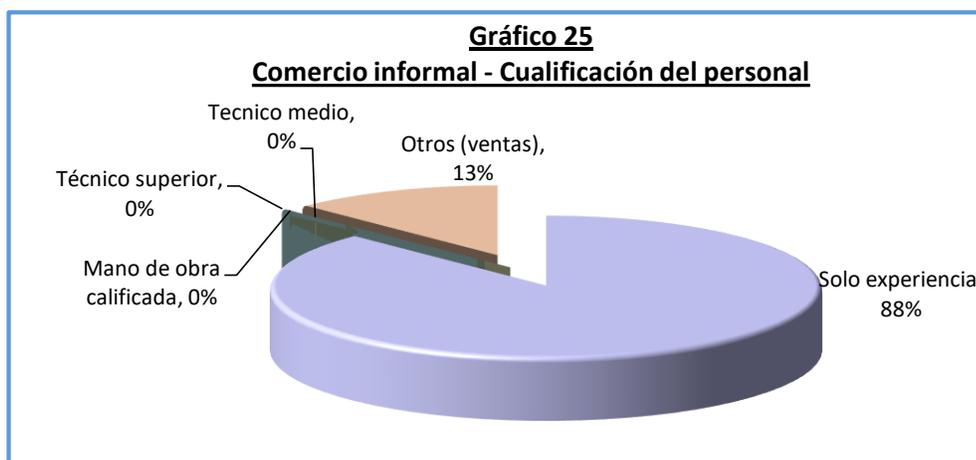
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios, de estas empresas indicaron desear hacerlo en temas administrativos, respecto al personal el aspecto técnico es lo más importante.
- La asistencia técnica es apreciada, pero en diferentes temas, como ser: en aspectos administrativos, en temas técnicos y en aspectos de mercadotecnia.

4.1.9 Comercio informal (diferente tipo de negocios)

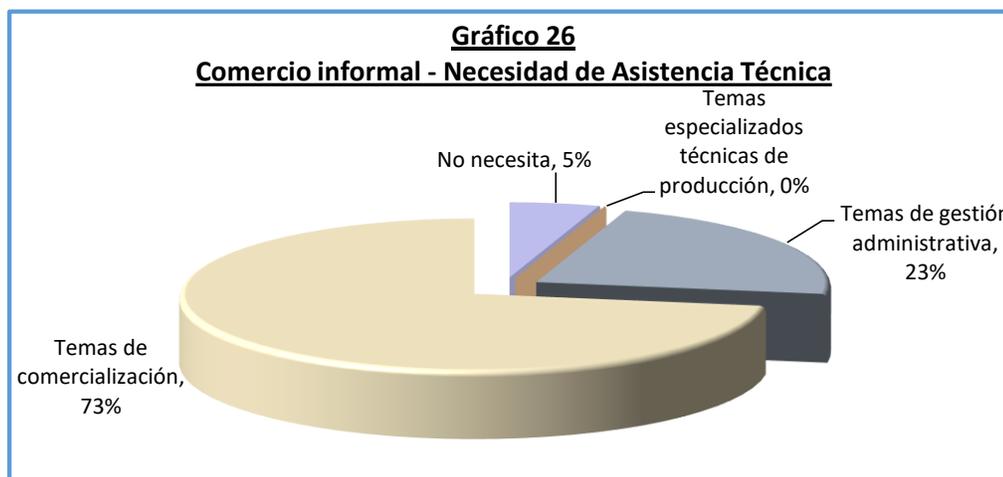
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Tamaño de la empresa	
microempresa	78%
pequeña empresa	23%
mediana empresa	0%
grande empresa	0%
Cuál es su producción o servicio	
Venta de accesorio de celular	18%
Venta de accesorios de limpieza	10%
Venta de plásticos	10%
Venta de libros	15%
Venta de bolsas	8%
Venta de ingredientes	15%
Venta de material de higiene (champús, jabones, etc.)	10%
Venta de cereales secos (maní, habas, etc.)	15%
Lugar donde vende	
Puesto callejero	38%
Ambulante	63%
Situación de su actividad económica	
Perdida	0%
Subsistencia	35%
Regular	65%
Bueno	0%
Excelente	0%
Como aprendió el oficio	
De sus padres	40%
por la experiencia y necesidad	60%
capacitación en institutos	0%
Necesidad de capacitarse del propietario	
No necesita	75%
Aspecto técnico	0%
Aspecto administrativo (ventas)	25%
Otros (temas especializados técnicos productivos)	0%
Empleados (Importancia - cantidad)	
Operarios (Mano de obra)	0%
Administrativos	0%
Vendedores	100%

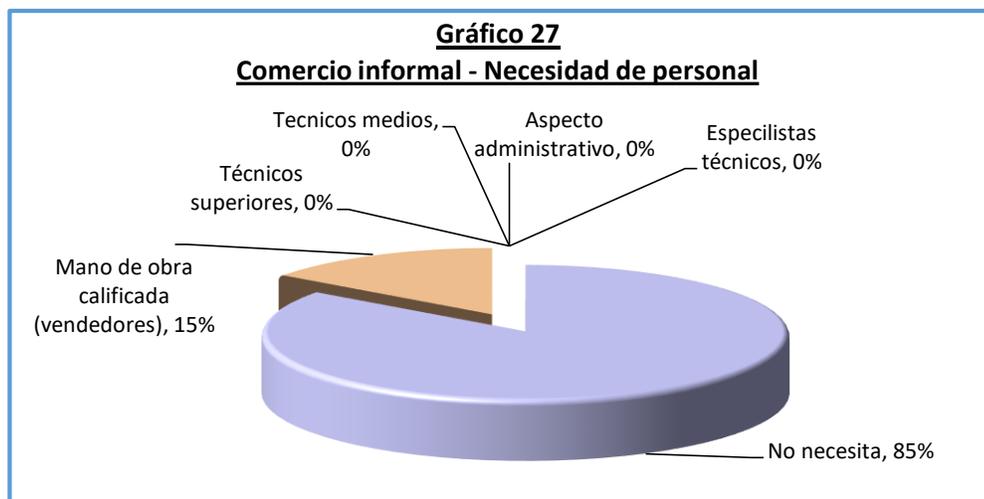
Cualificación del personal (Experticia)	
Solo experiencia	88%
Mano de obra calificada	0%
Técnico medio	0%
Técnico superior	0%
Otros (ventas)	13%



Necesidad de capacitarse del personal	
No necesita	88%
Aspecto técnico	0%
Aspecto administrativo	0%
Otros (ventas)	13%
Necesidad de asistencia técnica	
No necesita	5%
Temas especializados técnicas de producción	0%
Temas de gestión administrativa	23%
Temas de comercialización	73%



Necesidad de personal calificado	
No necesita	85%
Mano de obra calificada (vendedores)	15%
Técnicos medios	0%
Técnicos superiores	0%
Aspecto administrativo	0%
Especialistas técnicos	0%



Características del personal	
Lo negativo:	
Inasistencia	15%
Retrasos	5%
Hurto	80%
Ineficiencia	0%
Baja productividad	0%
Lo positivo:	
Asistencia	15%
Puntualidad	5%
Honestidad	50%
Trabajo en equipo	0%
Eficiencia	30%
Productividad	0%

Análisis de Datos

- Los negocios de comercio informal están ubicados en todas las calle y avenidas de la ciudad de La Paz y El Alto, muchas veces invadiendo aceras y plazas, donde cuentan con anaqueles o carritos de venta de su mercancía que va desde accesorios de celular, ganchos, material de oficina, material de limpieza, etc.

En esta actividad económica los emprendedores pertenecen a la micro y pequeña empresa, que desarrollan esta actividad por la falta de fuentes de empleo y la necesidad.

- Las personas encuestadas que desarrollan esta actividad manifestaron encontrarse en una situación económica regular y de subsistencia, dependiendo del capital de trabajo con el que cuentan y la ubicación donde comercializan sus mercancías.
- Como es de esperar para esta actividad no se requiere de capacitación técnica, la totalidad indicó haber aprendido el oficio de ventas por la experiencia y de sus padres o familiares.
- Referente a la necesidad de capacitarse de los propietarios de estos indicaron desear hacerlo en temas administrativos específicamente en el tema de comercialización y atención al cliente, aunque la gran mayoría manifestó no necesitar de capacitación.
- La mayoría manifestaron la importancia de tener en sus negocios, personal con conocimientos en ventas.
- Los propietarios de estos negocios no cuentan con personal calificado pues no lo necesitan, solo requieren conocimientos de ventas, no cuentan con personal y si lo tiene son sus familiares (esposos, hijos/as).

Respecto a la necesidad de requerir personal calificado, la mayoría de los negocios manifestaron requerir vendedores.

- Respecto a la necesidad de asistencia técnica en sus negocios, indicaron no necesitarlo, solo un porcentaje reducido manifestó su intención de conocer respecto a temas de comercialización y de administración de su dinero.

CUADRO RESUMEN:

En el siguiente cuadro podemos ver la tendencia del mercado laboral respecto a los 9 rubros analizados anteriormente. Consideramos para este análisis las características más importantes que nos permitirán ver el comportamiento de la demanda y oferta laboral:

- Situación de su actividad económica
- Como aprendió el oficio
- Empleados (Importancia - cantidad)
- Cualificación del personal (situación actual)
- Necesidad de capacitarse del personal actual
- Necesidad de asistencia técnica (de la empresa)
- Necesidad de personal calificado (demanda de personal)
- Características del personal (demanda de personal)

CUADRO RESUMEN:

RUBROS	CARACTERISTICAS DE MERCADOS LABORALES							
	Situación de su actividad económica	Como aprendió el oficio	Empleados (Importancia - cantidad)	Cualificación del personal (situación actual)	Necesidad de capacitarse del personal actual	Necesidad de asistencia técnica (de la empresa)	Necesidad de personal calificado (demanda de personal)	Características del personal (demanda de personal)
1. Confección de prendas de vestir	Regular a buena.	De sus padres y de la experiencia como ayudante.	Emplea más operarios y menos administrativos.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos administrativos y de producción.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la eficiencia y la productividad.
2. Elaboración de Calzados	Regular a buena.	De sus padres y por capacitarse técnicamente.	Emplea más operarios y vendedores.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia y también porque es mano de obra calificada.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de producción y administración.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la eficiencia y la productividad.
3. Tejidos	Subsistencia a regular.	Por experiencia como ayudante y por capacitarse técnicamente.	Emplea más operarios.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de producción.	Requieren mano de obra calificada y especialistas técnicos.	Valoran la puntualidad y la productividad.
4. Gastronomía	Regular a buena.	Por experiencia como ayudante y por capacitarse técnicamente.	Emplea más operarios y vendedores.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia y también porque es mano de obra calificada.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de producción y administración.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la puntualidad y la asistencia.
5. Panadería y Repostería	Regular a buena.	Por experiencia como ayudante y por medio de sus padres.	Emplea más operarios y vendedores.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos de comercialización y técnicas de producción.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la puntualidad y la asistencia.
6. Artesanías en general	Regular.	De sus padres y de la experiencia como ayudante.	Emplea más vendedores y operarios.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia.	Su personal necesita capacitarse en el aspecto técnico.	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de producción y de comercialización.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la eficiencia y la productividad.
7. Peluquería y estilismo (belleza integral)	Regular.	Por capacitarse técnicamente.	Emplea más operarios.	Su personal aprendió el oficio por capacitarse	Su personal necesita	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de	Requieren mano de obra calificada	Valoran la asistencia y puntualidad.



EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES

				técnicamente como mano de obra calificada.	capacitarse en el aspecto técnico.	producción, o dice no necesitar.	y técnicos medios o especialistas.	
8. Diseño gráfico publicitario	Buena.	Por capacitarse técnicamente y por la experiencia como ayudante.	Emplea más vendedores y operarios.	Su personal aprendió el oficio por capacitarse técnicamente como mano de obra calificada.	Su personal necesita capacitarse en temas especializados técnico productivos.	Necesitan apoyo en aspectos de técnicas de producción, administración y comercialización.	Requieren mano de obra calificada.	Valoran la eficiencia y la productividad.
9. Comercio informal (diferentes tipos de negocios)	Regular a subsistencia	Por la experiencia y la necesidad y de sus padres.	Emplea más vendedores.	Su personal aprendió el oficio más por experiencia.	Su personal no necesita capacitarse.	Necesitan apoyo en aspectos de comercialización.	No necesita personal, y si lo requiere son vendedores.	Valoran la honestidad y la eficiencia.

CAPÍTULO 5

DEMANDA DE EMPLEABILIDAD – RESULTADOS OBTENIDOS

Para realizar el sondeo sobre la demanda de empleabilidad, se aplicó la boleta de encuesta (B.2), a través de la misma se obtuvo la información respecto a la demanda de capacitación técnica, demanda de inserción laboral, y demanda de emprendimientos económicos.

El estudio se realizó en la ciudad de El Alto, aplicando la boleta a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo; los lugares donde se realizó las encuestas fueron:

1. Hogar de Villa Adela – Fundación Munasim Kullakita
2. Hogar de la ternura de Tilata - Fundación Munasim Kullakita
3. Espacio abierto - Fundación Munasim Kullakita
4. Hogar de adolescentes – Sartasim Kullakita

Las principales interrogantes de esta encuesta estuvieron relacionadas y enfocadas a conocer los siguientes aspectos:

- Especialidades técnicas en las que se capacitó
- Especialidades técnicas en las que desearía fortalecer sus capacidades
- Identificar los rubros más importantes en los cuales existe mayor demanda de capacitación.
- La actividad económica y/o rubro de trabajo que desempeñó y desempeña actualmente
- La actividad económica y/o rubro de trabajo que desearía desempeñar
- Conocer los motivos de trabajo
- Conocer los Ingresos percibidos

En base a estos requerimientos de información, las cuestionantes que se realizaron fueron:

- A. Edad
- B. Lugar de Nacimiento
- C. Estudios en Colegio
- D. Especialidad de Capacitación técnica en las que se capacitó
- E. Especialidad de Capacitación técnica actual
- F. Especialidades de Capacitación técnica futura
- G. Trabajo que desempeña actualmente
- H. Motivo por el que trabaja
- I. Días de trabajo
- J. Forma de pago
- K. Remuneración mensual



- L.** Conformidad con su trabajo
- M.** Trabajos desempeñados anteriormente
- N.** Trabajos que desearía desempeñar

Los resultados obtenidos se los presenta en una primera parte con la información estadística y luego el análisis correspondiente.

La sistematización de la información se muestra para la población:

1. NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo

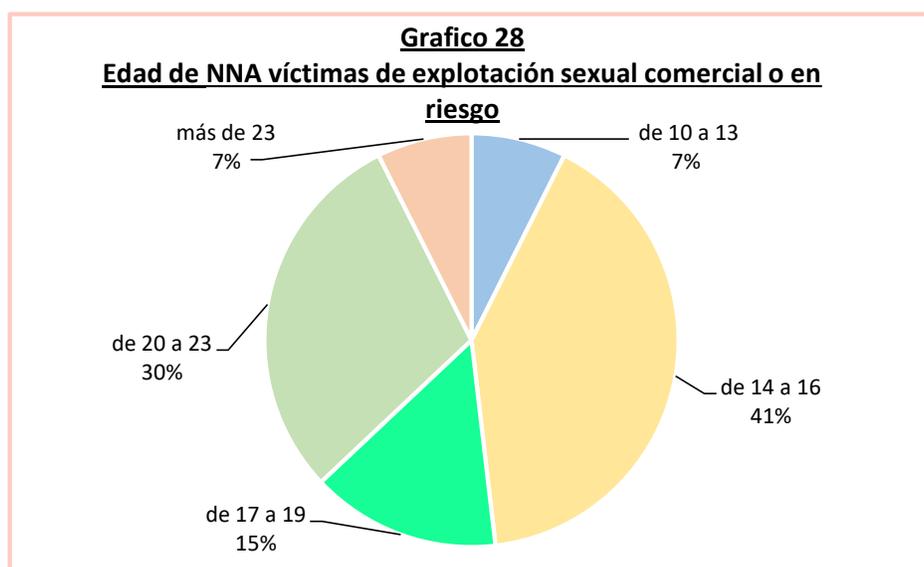


5.1 Analisis de la Demanda de Empleabilidad.

5.1.1 NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo

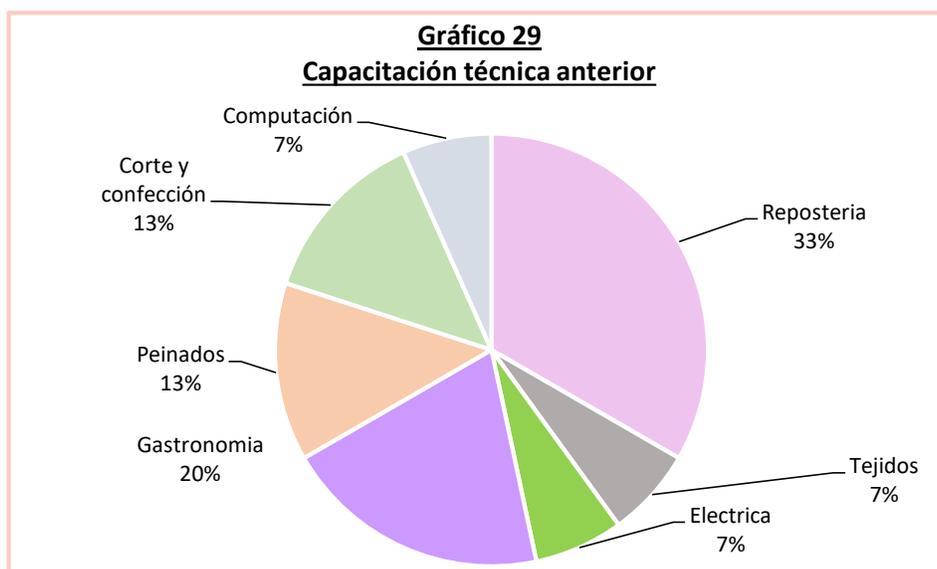
DIAGNOSTICO:

VARIABLE Y SUS CARACTERISTICAS	%
Edad	
de 10 a 13	7%
de 14 a 16	41%
de 17 a 19	15%
de 20 a 23	30%
más de 23	7%



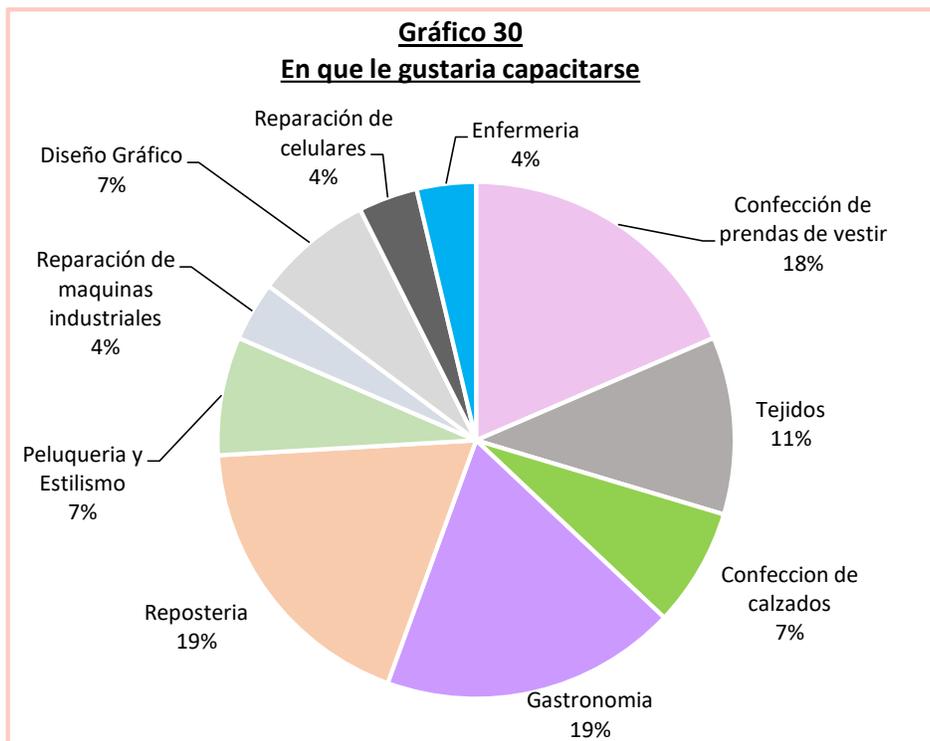
Lugar de Nacimiento	
La Paz	44%
El Alto	37%
Área Rural	7%
Otros departamentos	11%
Estudios en Colegio	
Si	59%
No	41%
Capacitación técnica anterior	
Si	56%
No	44%

Especialidad de Capacitación técnica anterior	
Repostería	33%
Tejidos	7%
Electricidad	7%
Gastronomía	20%
Peinados	13%
Corte y confección	13%
Computación	7%



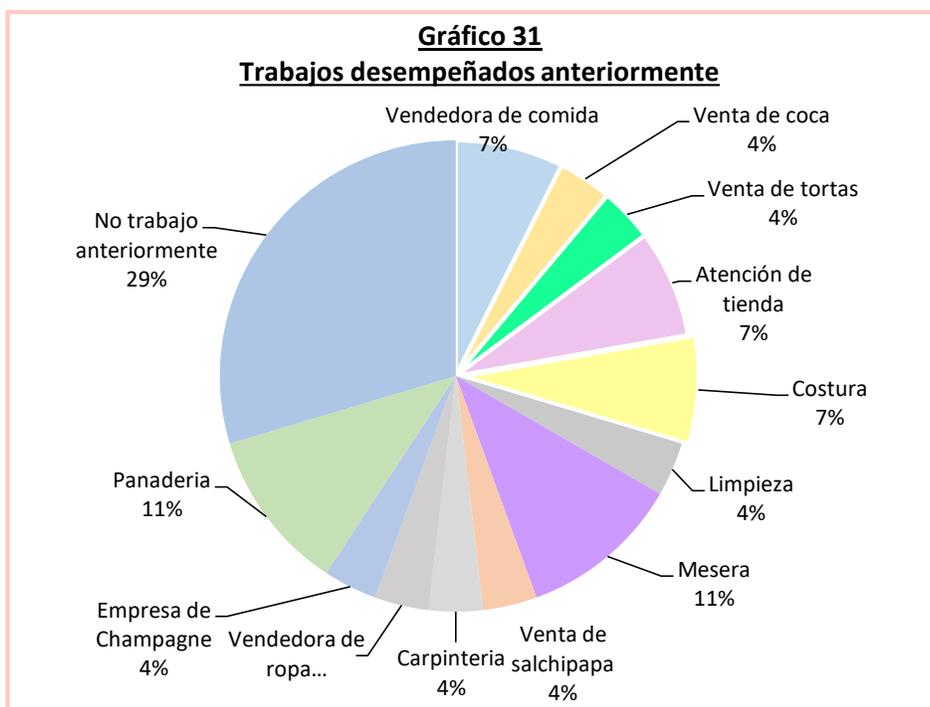
Estudios y Capacitación actual	
Si	15%
No	85%
Especialidad de Capacitación actual	
Peluquería	25%
Trabajo social	25%
Administración de empresas	50%
Especialidades de Capacitación técnica futura	
Confección de prendas de vestir	19%
Tejidos	11%
Confección de calzados	7%
Gastronomía	19%
Repostería	19%
Peluquería y Estilismo	7%
Reparación de máquinas industriales	4%
Diseño Gráfico	7%
Reparación de celulares	4%

Enfermería	4%
------------	----

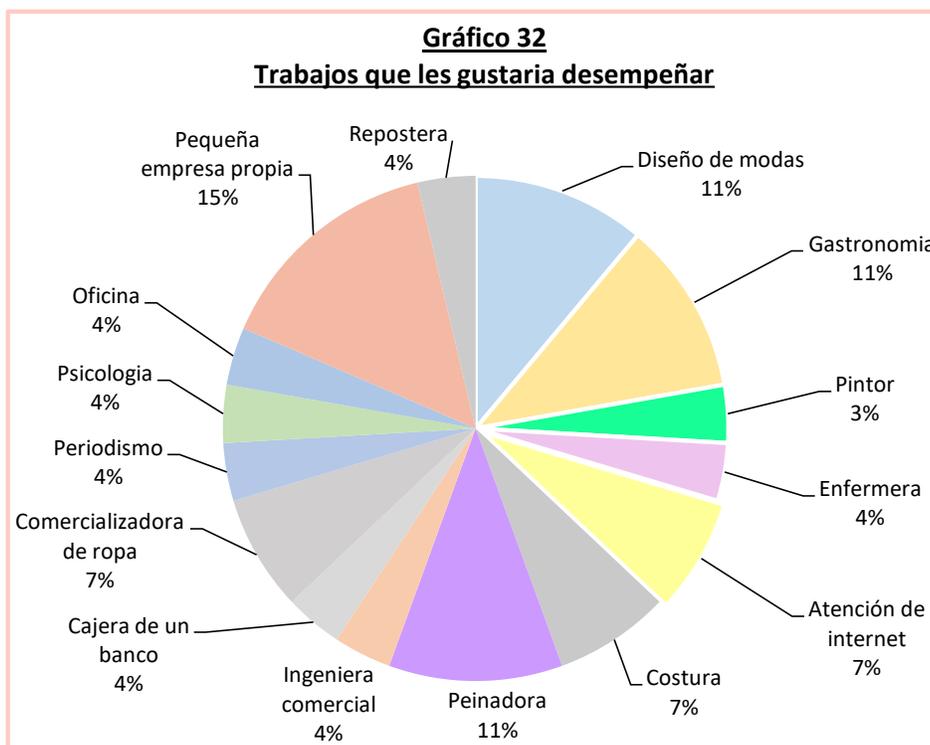


Trabajo actual	
Si	74%
No	26%
Trabajo que desempeña	
Operaria en panadería	95%
Limpieza	5%
Motivo por el que trabaja	
Para ayudarse en sus estudios	25%
Para gastos personales	15%
Para sostenerse	30%
Para ayudar a su familia	30%
Para mantener a sus hermanos	0%
Días de trabajo	
De lunes a viernes	95%
De lunes a jueves	5%
De lunes a sábado	0%
De lunes a domingo	0%
Forma de pago	
Por día	0%
Por semana	0%

Por mes	100%
Remuneración mensual	
Menos de 1000 Bs.	5%
1000 Bs.	10%
Más de 1000 Bs.	85%
Conformidad con su trabajo	
Si	65%
No	10%
No mucho	25%
Trabajos desempeñados anteriormente	
Vendedora de comida	7%
Venta de coca	4%
Venta de tortas	4%
Atención de tienda	7%
Costura	7%
Limpieza	4%
Mesera	11%
Venta de salchipapa	4%
Carpintería	4%
Vendedora de ropa	4%
Empresa de Champagne	4%
Panadería	11%
No trabajo anteriormente	30%



En que le gustaría trabajar	
Diseño de modas	11%
Gastronomía	11%
Pintor	4%
Enfermera	4%
Atención de internet	7%
Costura	7%
Peinadora	11%
Ingeniera comercial	4%
Cajera de un banco	4%
Comercializadora de ropa	7%
Periodismo	4%
Psicología	4%
Oficina	4%
Pequeña empresa propia	15%
Repostera	4%



Análisis de datos.

Las aplicaciones de las encuestas se realizaron a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, del Hogar de Villa Adela, Hogar de la ternura de Tilata, Espacio abierto de la Fundación Munasim Kullakita, y Hogar de adolescentes – Sartasim Kullakita; obteniéndose los siguientes resultados respecto al área de empleabilidad:

- La mayoría de la población, víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo que se encuentra en hogares de acogida ha sido capacitada en diferentes especialidades técnicas.

Las especialidades técnicas en las que desarrollaron sus conocimientos, habilidades y destrezas son en Repostería y gastronomía, peluquería, y corte y confección de prendas de vestir, todas estas especialidades respondiendo al contexto del mercado tanto en la ciudad de La Paz como de El Alto.

- Se puede observar que actualmente no están desarrollando procesos de capacitación técnica, solo un pequeño porcentaje recibe esta educación.

Las especialidades de su formación y capacitación académica actual son en Administración de empresas gracias a becas otorgadas, peluquería y trabajo social, pero también en procesos de emprendedurismo.

- Respecto en que les gustaría capacitarse, las propuestas son variadas dependiendo de sus vocaciones, y proyecto de vida; si bien todas las personas entrevistadas manifestaron ganas de capacitarse, también se evidencia que la gran mayoría se muestra indecisa al momento de elegir una especialidad, la respuesta dada por ellos fue "de todo, más cosas", por lo que es evidente que no tienen una orientación vocacional adecuada.

Entre las especialidades podemos observar que son Gastronomía, repostería y confección de prendas de vestir entre las más importantes o con mayor demanda de capacitación por parte de esta población.

- En lo referente a trabajos desarrollados anteriormente se pudo determinar que solo un 70% trabajo anteriormente.

Los trabajos fueron generalmente como ayudantes en restaurantes, en cocina o como meseras, y como vendedoras de comida, o el comercio ambulante y negocios de calle comercializando diferente tipo de productos; actividades laborales que en muy poco les permito desarrollar y fortalecer sus capacidades laborales.

Los trabajos que desempeñaron anteriormente demuestran el débil desarrollo de sus competencias, por lo que también optaron a ese tipo de trabajo, y lógicamente con remuneraciones muy bajas.

Estas actividades les permiten conseguir ingresos a diario, no son fijos por lo que depende mucho de la hora en la que empiezan a trabajar y del tiempo que se le destina.

En esas actividades laborales, la mayor parte de las adolescentes y jóvenes concentró sus actividades en la Ceja y las zonas 16 de julio y 12 de octubre.

Referente a las horas de trabajo, existe un alto grado de explotación pues trabajan más de 8 horas por día, esto no les permite el desarrollar otras actividades como la formación y capacitación.

Un aspecto importante es que no se encuentran satisfechas con su trabajo y desean cambiarlo. Si bien son varios los motivos, entre ellos lo cansador y lo difícil que encuentran sus actividades laborales; es necesario también considerar que la explotación a la que son sometidas, las dificultades que tiene en sus trabajos, etc., se debe a que sus empleadores no las respetan ni valoran su trabajo pues no están debidamente capacitadas y son fácilmente reemplazadas.

- Respecto a trabajos desarrollados actualmente, el 74% manifiesta trabajar en actividades de limpieza y panadería, esta última actividad económica la desarrollan en los hogares de acogida.
- Los motivos por los que trabajan son en la mayoría de los casos es por ayudar a su familia, o para lograr mayor independencia y lo hace para solvencia propia, ayudándose en sus estudios.
- Referente a las actividades en las que les gustaría trabajar en un futuro son en el área de peluquería, gastronomía; y diseño y confección de prendas de vestir.

Cabe notar que el mayor porcentaje de adolescentes y jóvenes manifestó su interés de desarrollar su propia micro o pequeña empresa, trabajando de esta manera por cuenta propia.

CUADRO RESUMEN:

En el cuadro que se muestra a continuación, se presenta a modo de resumen aquellas características más importantes de la demanda de empleabilidad de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo:

- Edad
- Capacitación técnica anterior
- Capacitación técnica actual
- Capacitación técnica futura (lo deseado)
- Trabajos desempeñados anteriormente
- Trabajo actual que desempeña
- En que le gustaría trabajar (futuro)
- Emprendimientos

CUADRO RESUMEN:

POBLACION	CARACTERISTICAS DE DEMANDA DE EMPLEABILIDAD							
	Edad	Capacitación técnica anterior	Capacitación técnica actual	Capacitación técnica futura (lo deseado)	Trabajos desempeñados anteriormente	Trabajo actual que desempeña	En que le gustaría trabajar (futuro)	Emprendimientos
NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo.	Su edad está comprendida entre los 14 a 23 años.	Solo un 56% manifestó que se capacito anteriormente; los principales rubros en lo que se capacitaron fue: Repostería, Gastronomía, peinados, corte confección.	Solo un 15% indico que se encuentra en procesos de capacitación y formación.	La totalidad de las personas entrevistadas indicaron que quieren y necesitan capacitarse; las principales especialidades son: Confección de prendas de vestir, Gastronomía, Repostería y Tejidos.	Un 30% manifestó que no trabajo anteriormente, el restante 70% trabajo en diferentes actividades, las más importantes son: de mesera, como operaria en panadería, atención de tiendas, operaria de costura, y vendedora de comida,	Un 74% indico que se encuentra actualmente trabajando, los trabajos que desempeñan son el rubro de panadería y limpieza.	Respecto en que rubro o actividad económica les gustaría trabajar, manifestaron: en Diseño de modas relacionado a la confección de prendas de vestir, Gastronomía, y Peluquería.	En lo referente a emprender su propia empresa (micro o pequeña), el porcentaje fue más elevado (15%) respecto a trabajar de forma independiente.

CAPÍTULO 6

OFERTA DE CAPACITACION – RESULTADOS OBTENIDOS

Para contar con un estudio de exploración que complemente el mercado laboral con la oferta educativa existente respecto a temas de formación y capacitación técnica fue necesario investigar la oferta existente de los diferentes Institutos, ONGs, programas, etc. que ofertan sus servicios en la ciudad de El Alto.

Por ello en este capítulo se presenta toda la información recabada de estas entidades privadas y gubernamentales que se dedican al aspecto educativo bajo diferentes modalidades.

La información obtenida tiene el formato de tablas, las mismas que contienen toda la información relevante de las instituciones entrevistadas, mostrando la misma como una base de datos.

La realización del sondeo sobre la oferta de capacitación existente, se elaboró a través de la boleta de encuesta (B.3), y mediante la misma se obtuvo la información pertinente.

Las entidades a las cuales se aplicó dicha boleta fueron:

1. Institutos de capacitación técnica
2. Institutos de formación
3. Programas de apoyo a la capacitación y formación
4. Entidades financieras de apoyo a emprendimientos
5. Organizaciones no Gubernamentales

Para la realización del sondeo se manejaron las siguientes interrogantes orientadas a conocer:

- Cuáles son sus áreas de trabajo y la población objetivo (beneficiarios) con los cuales trabajan.
- Qué servicios de capacitación técnica, formación, y asistencia técnica son los que ofertan y cuáles son las características de las mismas.
- De cada especialidad identificar, la duración, los precios de los cursos, y el tipo de certificación que otorgan.
- Identificar la tecnología educativa con la que cuentan en lo referente a equipamiento.
- Identificar si su currículo educativo tiene un enfoque orientado al mercado.
- Identificar que especialidades tienen mayor demanda y en que temporadas del año tienen mayor solicitud.

Las preguntas realizadas fueron las siguientes:

- A. Datos Institucionales**
 - Nombre del Instituto
 - Nombre del Director:
 - Teléfonos:
 - Correo electrónico
 - Página Web
 - Dirección
- B. Tipo de Institución**
- C. Lugar donde realiza sus actividades**
- D. Área de trabajo y Población objetivo**
- E. Servicios que oferta en:**
 - Capacitación técnica
 - Formación técnica
 - Asistencia técnica
- F. Especialidades, Duración, Precios, tipo de Certificación**
- G. Especialidades que tienen mayor demanda y en qué temporada del año**

Cabe mencionar que en el presente estudio también se identificaron aspectos de demanda de capacitación.

Las preguntas se realizaron fundamentalmente a los directores de las Instituciones a las cuales se visitó.

A continuación, mostramos los resultados obtenidos, los mismos que son presentados como una Base de Datos de Institutos e Instituciones de formación y capacitación técnica, así como el análisis correspondiente de los datos obtenidos, información que permitirá realizar intervenciones educativas con población de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo.



6.1 Analisis de la Oferta de Capacitación.

6.1.1 Base de Datos de Institutos e Instituciones de Formación y capacitación técnica

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: FUNDACIÓN INFOCAL Gerente general Lic. M Daly Salvatierra Dir. Académico Lic. Juan Edwin Durán		Tipo de Institución: Capacitación Técnica profesional Fuente de financiamiento: Empresa privada		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. 6 de marzo, Nº 340 Miraflores, Calle Chichas Nº1280, saliendo del puente de Las Américas. Teléfonos: 2810118 – 28211489, Fax: 2813445 2242000 -2221569, Fax: 2221435 Correo electrónico: info@infocallp.org.bo Página web: www.infocallp.org		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos - Los cursos de capacitación están dirigidos a la población en general. - Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Área de informática	Cursos cortos con una duración de 15 días a 1 mes	200 a 450 Bs., dependiendo de la duración, curso y materiales.	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda.	
	Área de electricidad						
	Área de electrónica						
	Área de belleza integral				X		
	Área de administración						
	Área de alimentos y bebidas				X		
	Área de textil				X		
	Área de idiomas						
	Área de construcción				X		
	Área de seguridad ocupacional						
	Área de mecánica automotriz				X		
	Área de mecánica industrial						
Área de gas							



	Área de carpintería					
Formación Técnica	Sistemas Informáticos	1 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	350 a 750 Bs./mes, dependiendo del curso.	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Gastronomía				X	
	Hotelería y Gastronomía					
	Mecánica automotriz				X	
	Mecánica Industrial					
	Instalaciones integrales de gas					
	Auxiliar de Enfermería				X	
	Parvulario					
	Secretariado ejecutivo					
	Electrónica y electrotecnia				X	
	Administración Industrial y comercial					
Inglés						

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: INSTITUTO VIDA		Tipo de Institución: Instituto sin fines de lucro de la comunidad cristiana Capacitación Técnica		Dirección: Ciudad de El Alto: Ceja de El Alto, desvió a Río Seco, Av. Juan Pablo II Ed. Ceibo P2, El Alto, Bolivia		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	
		Fuente de financiamiento: Privada		Teléfonos: 2119416 – 71943145 Correo electrónico: proyectovida10@hotmail.com			
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Confección textil	Cursos cortos con una duración de 2 semanas a 3 meses	150 a 300 Bs., dependiendo de la duración,	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda.	
	Tejido a máquina				X		
	Informática				X		



	Electrónica		curso y materiales.			
	Inglés					
	Joyería				X	
	Reparación de celulares				X	
	Química Industrial					
	Serigrafía				X	
	Peinados				X	
Formación Técnica	Administración para microempresas	3 meses	120 Bs./mes	Certificado de Técnico Básico con resolución ministerial		Todo el año
	Contabilidad básica	3 meses			X	

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: INSTITUTO SAN PABLO		Tipo de Institución: Capacitación Técnica profesional		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. Jorge Carrasco N.47, zona 12 de octubre, entre calle 2 y 3.		Población objetivo:	
		Fuente de financiamiento: Privada		Teléfonos: 2820822 -76203846 Correo electrónico: institutosuperiorsanpablo@yahoo.com Página web: www.sp.edu.bo		Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	
						<ul style="list-style-type: none"> - Los cursos de capacitación están dirigidos a la población en general. - Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres. 	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Muñequería	1 a 2 semanas	70 a 150 Bs. dependiendo del curso.	Cert. de capacitación		Vacaciones y fin de año	
	Bordado				X		
	Artesanías				X		
	Macramé						
	Oratoria y Liderazgo						



	Gestión Empresarial	1 a 3 meses	180 a 450 Bs./mes dependiendo del curso.	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	Todo el año
	Peluquería, Peinado y Cosmetología					
	Diseño gráfico profesional					
	Dactilografía					
	Operador de computadoras	1 año	350 a 450 Bs./mes, dependiendo del curso y materiales	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	
	Fabricación de Calzados					
	Corte y confección					
	Metal Mecánica					
Marroquinería						
Formación Técnica	Secretariado Ejecutivo	2 a 3 años dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	300 a 600 Bs./mes	Certificado de Auxiliar Técnico con resolución ministerial	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Contaduría general				X	
	Programación de sistemas				X	
	Analista de sistemas			Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial	X	
	Laboratorista Dental				X	
	Enfermería				X	

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios			
Nombre de la Institución: EPRODENT ESLADENT Escuela Superior de Laboratoristas Dentales Nombre del Director: Dir.: Macario Enríquez Peñaloza	Tipo de Institución: Capacitación Técnica Dental Fuente de financiamiento: Privada	Dirección: Ciudad de El Alto: El Alto, Av. 6 de marzo, esquina calle 2, N.330 Ciudad de La Paz: Plaza Eguino N.750 Teléfonos: 2822710 - 71955804 Correo electrónico: eprodent@hotmail.com eprodent@yahoo.com	Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos. - Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres.			
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año



Formación	Prótesis	1 a 3 años, dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	220 Bs./mes	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Prótesis Fija					
	Cromo cobalto					
	Ortodoncia			X		
	Porcelana			X		
	Prótesis removible, sobre implantes, flexible				Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial	

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios			
<p>Nombre de la Institución: CEC Centro de Especialización en Computación y Estudios Comerciales.</p> <p>Nombre del Director: Ing. Roberto Vargas Dir. El Alto: John Gonzales</p>	<p>Tipo de Institución: Formación y Capacitación Técnica profesional en áreas Informáticas, Secretariales, Contable y Comercial</p> <p>Fuente de financiamiento: Privada</p>	<p>Dirección: Ciudad de El Alto: Calle Jorge Carrasco Nº 63 entre calles 3 y 4 lado Hotel Alexander, Edificio Megacentro Alexander Sucursal: zona 16 de Julio, Av. Alfonso Ugarte esquina Luis Torres, Nº125, 1er piso (frente UTB) Ciudad de La Paz: Zona Central, calle Potosí, esquina Colón, Nº1320</p> <p>Teléfonos: 822161 – 2820221 - 2845444, Fax: 2202197 Correo electrónico: info@cec.edu.bo rvargas@cec.edu.bo Página web: www.cec.edu.bo</p>	<p>Población objetivo:</p> <p>Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los cursos de capacitación están dirigidos a la población en general. - Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres. 			
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año



Capacitación técnica (cursos cortos)	Técnico Informático en aplicaciones	1 mes	250 Bs por curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda.
	Administración de bares Barman					
	Diseño Gráfico				X	
Formación Técnica	Contabilidad General	2 a 3 años dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio, superior)	400 a 750 Bs./mes	Certificado de Auxiliar Técnico con resolución ministerial.	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Marketing					
	Turismo					
	Secretariado Ejecutivo			X		
	Programación y Análisis en Sistemas			X		

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
<p>Nombre de la Institución: TECNOLOGICO DON BOSCO</p> <p>P. René Marca (Dt, Vp) P. Henry Córdova (Vc, Pr) P. Diego Vargas (Ec)</p>		<p>Tipo de Institución: Formación técnica laboral. Experiencia práctica en industrias y microempresas, facilitando su acceso al empleo.</p> <p>Fuente de financiamiento: Iglesia Católica</p>		<p>Dirección: Ciudad de El Alto: Av. Cívica/ Escalona Agüero, N°0990, zona Villa Tejada Rectangular</p> <p>Teléfonos: 2812372 - 2813543 Correo electrónico: tecnologicodonbosco_elalto@yahoo.es</p>		<p>Población objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jóvenes de ambos sexos de la ciudad de El Alto que viven en la precariedad, (para muchos de sus cursos un requisito es ser bachiller). 	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Electricidad básica del automóvil.	2 a 3 meses	375 Bs. por curso	Cert. de capacitación	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones	
	Mantenimiento de Automóvil.				X		
	Impresión Offset de materiales gráficos						
	Operador de prensa offset y encuadernación						



Formación Técnica	Electricidad	2 a 3 años dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio, superior)	450 a 675 Bs./año dependiendo del curso y materiales	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Contaduría General				X	
	Sistemas Informáticos				X	
	Secretariado Ejecutivo					
	Administración de Empresas					
	Artes gráficas					
	Electricidad industrial				X	
	Mecánica industrial				X	
Mecánica Automotriz			Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial	X		

Institución - Programa		Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: INSTITUTO BERLÍN Nombre del Director: Lic. Erasmo Paz Gutiérrez		Tipo de Institución: Capacitación Técnica profesional Fuente de financiamiento: Privada	Dirección: Ciudad de El Alto: Av. Raúl Salmon # 23 Galería Concepción P2 frente a la Fiscalía Zona 16 de Julio, Plaza Libertad, N.28 Teléfonos: 2822233 - 73024430 Correo electrónico: www.tecnologicoberlin.web.bo		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos - Los cursos de capacitación están dirigidos a la población en general. - Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Cotillones	1 a 4 meses	250 a 580 Bs./mes dependiendo del curso y materiales	Cert. de capacitación		Todo el año, dependiendo de la demanda.
	Oratoria y Liderazgo					
	Inglés rápido					
	Computación					
	Ensamblaje de computadoras					



	Dactilografía computarizada					
	Contabilidad básica					
	Electrónica digital					
	Diseño gráfico				X	
	Pollerería				X	
	Repostería				X	
	Oratoria					
	Carpintería en aluminio				X	
	Reparación de celulares				X	
	Artesanías					
	Corte y confección				X	
Formación Técnica	Secretariado Ejecutivo	2 a 3 años	300 a 600 Bs./mes	Certificado de Mano de obra calificada con resolución ministerial	X	Febrero y julio, apertura de cursos e inscripciones
	Contaduría general				X	
	Prótesis dental					
	Sistemas informáticos				X	
	Enfermería	X				
	Peluquería, Peinado y Cosmetología	2 años		Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial	X	

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios
<p>Nombre de la Institución: INCOS Instituto de Capacitación superior</p>	<p>Tipo de Institución: Capacitación Superior a nivel Técnico.</p> <p>Fuente de financiamiento: Privada</p>	<p>Dirección: Ciudad de El Alto: Zona primavera, Bajando 3 cuadras de Cruce Villa Adela dentro del Colegio Primavera</p> <p>Teléfonos: 2834918 – 2834933 - 69841835</p>	<p>Población objetivo:</p> <p>Jóvenes de ambos sexos de la ciudad de El Alto.</p> <p>- Los cursos con formación profesional están dirigidos a bachilleres.</p>



Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Formación Técnica	Contaduría General	2 a 3 años	450 Bs./mes por curso	Certificado de Auxiliar Técnico con resolución ministerial	X	A inicio de Gestión
	Análisis de Sistemas Informáticos				X	
	Secretariado Ejecutivo			Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial		

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios
Nombre de la Institución: FCC FUNDACIÓN CUERPO DE CRISTO Unidad de Capacitación y Desarrollo Empresarial	Tipo de Institución: Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo Fuente de financiamiento: Alemania, Austria Fundación Smith	Dirección: Ciudad de El Alto: Villa Adela, Plaza Simón Bolívar Teléfonos: 2833130 – 2830715 - 2831869 Página web: www.fundacioncuerpodecristo.org info@fundacioncuerpodecristo.org	Población objetivo: - Jóvenes de 16 a 30 años de escasos recursos económicos de la ciudad de El Alto - Personas con Discapacidad

Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Confección de calzados	2 semanas a 3 meses, dependiendo del curso	gratuito	Cert. de capacitación	X	Marzo - Octubre
	Gastronomía					
	Chocolatería				X	
	Confección Textil				X	
	Muñequería soft					
	Pintura en tela					

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios
Nombre de la Institución: PROMOVER	Tipo de Institución:	Dirección: Ciudad de El Alto:	Población objetivo:



Proyecto para el Mejoramiento de Oportunidades Con Visión Empresarial		<p>Capacitación y asesoramiento para el desarrollo de capacidades empresariales, empoderamiento de jóvenes de ambos sexos.</p> <p>Servicios de capacitación a MyPes – PyMes en Gestión Empresarial, con metodologías Progestión, OIT, bajo programas modulares en Gestión empresarial y enfoque de género.</p> <p>Programa de Micro-crédito establecido, viable y sostenible.</p> <p>Fuente de financiamiento: GIZ Alemania</p>	<p>Av. 6 de marzo, esquina calle 7, 3er piso, N.88, frente a alambrado de aeropuerto</p> <p>Teléfonos: 2112469 - 72587871</p> <p>Correo electrónico: mgutierrez@carebolivia.org Promover_bolivia@yahoo.com.es gbernal@carebolivia.org</p>	<p>- Empresarios jóvenes de ambos sexos de bajos recursos con actividades económicas en comercio, producción y servicios que viven en la ciudad de El Alto.</p>		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación (cursos cortos)	Capacitación en gestión empresarial	1 semana / módulo	150 Bs. por curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año
	Liderazgo, autoestima					
	Fortalecimiento organizativo					
	Talleres de crédito para negocios					
	Capacitación para iniciar negocios				X	
	Elaboración de planes de negocio				X	
	Desarrollo de Ferias productivas y promoción					
Asistencia técnica	Conformación de organizaciones	variable	150 a 250 Bs.	No cuenta con certificación		Todo el año
	Asesoramiento empresarial				X	



	Asistencia técnica especializada en gestión comercial y de procesos				X	
	Asesoramiento a grupos de empresarios					
	Constitución de pequeñas empresas				X	
	Constitución de empresas asociativas					

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: CDEA Centro de Desarrollo para la educación Alternativa Coordinador general: Lic. Nelson Britcher		Tipo de Institución: Capacitación y educación alternativa para el desarrollo de pequeños negocios. Fuente de financiamiento: Street Kids International		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. La Paz, N°4, zona Exaltación Teléfonos: 2812364 - 72557474 – 72589072 Correo electrónico: cdeabolivia@yahoo.es		Población objetivo: - Educadores - Jóvenes - Empresarios de la MYPE, Asociaciones productivas. - Instituciones educativas - Padres de familia	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación (cursos cortos)	Capacitación para la elaboración de planes de negocio (Caja de herramientas para pequeños negocios)	Variable (2 semanas a 1 mes)	200 Bs. por curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año	
	Liderazgo, autoestima				X		
	Talleres de crédito para negocios (Ahorro y crédito solidario – Pasanaku)						
Asistencia técnica	Acompañamiento en la implementación de negocios de jóvenes.	3 meses	250 Bs	No cuenta con certificación		Todo el año	



Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: IDEPRO Instituto para el Desarrollo de la Pequeña Unidad Productiva Nombre del Director: Lic. Evelin Guerrero Quiroga		Tipo de Institución: Formación y capacitación especializada en Confección Industrial Fuente de financiamiento: BANK IM BISTUM BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) BLUE ORCHARD CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO (CAF)		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. 6 de marzo esq. Calle 3, N°100 (Carretera a Oruro) Ciudad de La Paz: Calle Campos No.132 esq. Arce Teléfonos: 2817063 – 2823092 2430615 - 2430725 - 2433647		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos. - Empresarios de la Micro y pequeña empresa.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Confección Industrial	1 a 2 meses	150 a 350 Bs. dependiendo del curso y materiales	Cert. de capacitación	X	Todo el año	
	Inspección de Calidad en Confección						
	Patronaje Computarizado				X		
	Elaboración de planes de negocio	1 a 2 semana/módulo	230 Bs por curso				
	Capacitación en gestión empresarial				X		
	Liderazgo, autoestima						
	Fortalecimiento organizativo						
Asistencia técnica	Asesoramiento empresarial	variable	Variable por trabajo	No cuenta con certificación	X	Todo el año	

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: CENTRO DE CAPACITACION ROSENDO VILLA		Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Fuente de financiamiento: Privada		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. 6 de marzo entre calles 2 y 3, N°335, 2do piso Sucursal: Av. Jorge Carrasco, N°62		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	



				Teléfonos: 2821960 – 2824522 - 79596039		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Área de Construcción civil	Cursos cortos con una duración de 12 a 150 Horas por curso	250 a 350 Bs, dependiendo del curso y materiales	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda
	Área de Computación					
	Área de Gastronomía				X	
	Área de Repostería				X	
	Área de Peluquería				X	
	Área de Artesanía				X	
	Área de Artes plásticas					
	Área de Administración					
	Área de Electrónica					
	Área de Confección textil				X	
	Área de Tejidos				X	
	Electrónica					
	Comunicación					
	Electricidad					
	Tallado en madera					
	Carpintería en aluminio					
Serigrafía	X					
Decoración de interiores						

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios
Nombre de la Institución: CEC BOL	Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Fuente de financiamiento: Privada	Dirección: Ciudad de El Alto: Frente Alcaldía quemada, Av. Jorge Carrasco N°2044, 3er piso, Of. 16 y 17, Edif. Juan de las Nieves	Población objetivo: - Población en general.



				Teléfonos: 78886748- 78750091 Correo electrónico: rocapa78@hotmail.com		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Operador de maquinaria pesada (retroexcavadora)	3 semanas por curso	1400 a 2100 Bs por curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda
	Operador de maquinaria pesada (pala cargadora)				X	
	Operador de maquinaria pesada (excavadora)				X	
	Operador de maquinaria pesada (motoniveladora)					
	Operador de maquinaria pesada (topadora)				X	

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios			
Nombre de la Institución: KIMSA	Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Fuente de financiamiento: Privada	Dirección: Ciudad de El Alto: Av. 6 de marzo, entre calle 1 y 2, Galería Sagrado corazón de Jesús, Ofic. 8 Teléfonos: 78886748- 78750091	Población objetivo: - Población en general.			
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Operador de maquinaria pesada (retroexcavadora)	4 semanas por curso	1750 a 2880 Bs por curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda
	Operador de maquinaria pesada (excavadora hidraulica)				X	



	Operador de maquinaria pesada (cargador frontal)					
	Operador de maquinaria pesada (motoniveladora)					
	Operador de maquinaria pesada (rodillo compactador)				X	

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: SERIGRAFIA INTELIGENTE		Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica		Dirección: Ciudad de El Alto: Av. Juan Pablo Segundo (lado segip)		Población objetivo:	
Nombre del Director: Benjamín Rodríguez Candía		Fuente de financiamiento: Privada		Teléfonos: 2845638 - 2004627		- Población en general.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Serigrafía, estampado e impresión	15 horas	400 Bs.	Cert. de capacitación	X	Todo el año, dependiendo de la demanda	

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: INB INSTITUTO TECNICO NUEVA BOLIVIA		Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica		Dirección: Ciudad de El Alto: Calle 4, N°55, esquina Av. 6 de marzo		Población objetivo:	
		Fuente de financiamiento: Privada		Teléfonos: 2829621 Correo electrónico: www.institutonuevabolivia.edu www.facebook.com/institutonuevabolivia		- Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	



Formación	Gastronomía	2 a 3 años dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio, superior)	560 Bs./mes dependiendo del curso y materiales	Certificado de Técnico Básico, Medio y Superior con resolución ministerial	X	Todo el año
	Contaduría General					

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: SAID Nombre del Director: Lic. Ana Mamani Coordinadora de proyectos: Lic. Ana López		Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo Fuente de financiamiento: GIZ Alemania		Dirección: Ciudad de El Alto: Calle 4, N°55, 2do piso, esquina Av. 6 de marzo Teléfonos: 2825432 - 71219237 Correo electrónico: saidbol@hotmail.com		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año	
Capacitación técnica (cursos cortos)	Gastronomía	2 a 3 meses, dependiendo del curso	gratuito	Certificado de Auxiliar Técnico con resolución ministerial	X	4 veces al año, enero, abril, julio, octubre	
	Control de almacenes y archivos						
	Asistente dental e higienista						
	Cajeros				X		

Institución - Programa		Área de Trabajo		Dirección - Teléfonos		Beneficiarios	
Nombre de la Institución: PJV DIOCESIS DE EL ALTO Delegado Administrador: P. Justino Limachi Condori		Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo Fuente de financiamiento: Iglesia Católica		Dirección: Ciudad de El Alto: Zona Ferropetrol, plaza Boris Banzer Av. Panorámica, capilla Amor de Dios Teléfonos: 2844257 - 69765515 - 73087814 - 71255575 Correo electrónico:		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	



				dcelalto@ceibo.entel.bo		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Cocina internacional	2 a 3 meses, dependiendo del curso	gratuito	Certificado de Auxiliar Técnico con resolución ministerial	X	4 veces al año, enero, abril, julio, octubre
	Repostería				X	
	Panadería					
	Diseño de modas					
	Corte y confección				X	
	Textiles y telares					

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos		Beneficiarios		
Nombre de la Institución: MANQA Director: Lic. Ariel Tito Coordinadora Proyecto Manqa: Lic. Wara Gonzales Guzmán	Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación y Emprendimientos para la Inserción laboral y autoempleo Fuente de financiamiento: Melting Pot Bolivia ICCO	Dirección: Ciudad de El Alto: Calle Alfredo Pascoe Teléfonos: 70512955 – 74916621 - 75813565 Correo electrónico: experienciajovenes@yahoo.com		Población objetivo: - Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos, en situación de vulnerabilidad.		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Gastronomía	5 meses y medio	300 Bs.	Certificado de Técnico Básico como Auxiliar de cocina con resolución ministerial,	X	2 veces al año, enero, junio.
	Panadería y Repostería				X	

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos		Beneficiarios
Nombre de la Institución: CPMGA CENTRO DE PROMOCION DE LA MUJER GREGORIA APAZA	Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo	Dirección: Ciudad de El Alto: Av. Juan Pablo II y C. Eulert # 280.		Población objetivo:



		Fuente de financiamiento: Emb. Japón COSUDE	Teléfonos: 2840351 - 2840441 - 2841963 Correo electrónico: gregorias@gregorias.org.bo	- Población en general, preferentemente mujeres en desventaja social.		
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Gastronomía	2 a 3 meses, dependiendo del curso	450 Bs, dependiendo del curso	Cert. de capacitación	X	Todo el año
	Confección Industrial				X	
	Calzados					
	Tejido a máquina					

Institución - Programa	Área de Trabajo	Dirección - Teléfonos	Beneficiarios			
Nombre de la Institución: CENTRO YANAPASIÑANI BOLIVIA Directora: Zonia Fabiani Coordinadora de proyecto: Lic. Daniela Cano	Tipo de Institución: Formación y capacitación Técnica, y emprendimientos económicos Fuente de financiamiento: EDUCO	Dirección: Ciudad de El Alto: Zona Villa Dolores, calle Calle Demetrio Moscoso N° 200, entre calle 4 y 5 Teléfonos: 71239237 – 70631703 - 69738657 Correo electrónico: marthachipana@hotmail.com	Población objetivo: - Población en general, preferentemente mujeres en desventaja social.			
Oferta de servicios	Especialidades	Duración	Precio	Certificación	Mayor Demanda	Temporada del año
Capacitación técnica (cursos cortos)	Gastronomía	2 a 3 meses, dependiendo del curso	280 a 450 Bs, dependiendo del curso	Cert. de capacitación		Todo el año
	Confección Industrial				X	
	Tejido a máquina				X	
	Cotillonería				X	
	Globoflexia					
	Macramé					
	Pintura en tela					
	Muñequería soft					

Análisis de Datos

- Se pudo evidenciar que en la ciudad de El Alto existen diferentes Instituciones de apoyo a los sectores más vulnerables y/o que no pueden acceder a programas o instituciones de capacitación por motivos económicos.

En los últimos 10 años la ciudad de El Alto ha incrementado el número de instituciones que ofertan servicios de capacitación técnica, esta oferta va desde cursos cortos de una semana hasta cursos a nivel de técnico medio y superior. Existe una amplia oferta en la mayoría de las Instituciones que cuentan con programas de capacitación técnica.

- La especialidad que mayor oferta tiene es la de Confección Industrial, teniendo la misma una relación con la demanda existente en el mercado, pues existe una amplia oferta de capacitación en esta especialidad, dicha preferencia tiene que ver con la demanda de trabajo de este rubro, aunque los sueldos son bastante bajos.
- Otras especialidades ofertadas son: Gastronomía, repostería, metalmecánica, mecánica automotriz y joyería que también tienen mucha relación con la demanda existente en el mercado, sin embargo, no en todos los casos existen muchas ofertas laborales, por lo que la mayoría de las personas que estudian estos rubros lo hacen para tener algún ingreso abriendo un pequeño negocio.
- Sobre la certificación otorgada en los cursos de capacitación técnica es de Certificado de Capacitación, otorgados por las mismas instituciones y en muchos casos sin resolución ministerial, esto debido a la falta de horas académicas no se puede optar a títulos de técnico medio o superior, escasamente algunas instituciones dan certificación de Mano de obra calificada. Sin embargo, a la población de El Alto esto no les afecta, tal como lo mencionaron, pues la mayoría demanda cursos cortos de capacitación y formación, tanto jóvenes como adultos se inscriben en cursos de capacitación técnica cortos (de 1 a 3 meses) con la finalidad de contar con una actividad de trabajo de forma casi inmediata, lo mismo sucede con los cursos de formación teniendo preferencia los cursos de computación, diseño gráfico y secretariado ejecutivo.
- Se cuenta con una amplia gama de oferta de cursos de capacitación y, de acuerdo a comentarios de las entidades entrevistadas mencionaron que no existe mucha temporalidad, solo en algunas carreras de mayor duración donde la inscripción es a principios de año.
- Se identificaron muy pocas instituciones que brindan servicios de capacitación en Gestión Empresarial y asesoramiento técnico, indicaron que muy pocos empresarios de la MYPE acceden a estos servicios.

CUADRO RESUMEN:

El siguiente cuadro se muestra un resumen de los institutos e instituciones que ofertan servicios de capacitación técnica, en el mismo se analiza brevemente las características de la oferta educativa con que cuentan:



CUADRO RESUMEN:

INSTITUTOS E INSTITUCIONES	CARACTERISTICAS DE LA OFERTA EDUCATIVA				
	Área de Trabajo	Población beneficiaria	Oferta Académica	Precios	Mayor Demanda
FUNDACIÓN INFOCAL	Capacitación Técnica profesional.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	Cursos cortos con una duración de 15 días a 1 mes; como también especialidades con una duración de 1 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	Capacitación técnica: 200 a 450 Bs., dependiendo de la duración, curso y materiales. Formación técnica: 350 a 750 Bs./mes, dependiendo del curso	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Sistemas Informáticos - Gastronomía - Mecánica automotriz - Auxiliar de Enfermería - Electrónica y electrotecnia.
INSTITUTO VIDA	Instituto sin fines de lucro de la comunidad cristiana, que oferta Capacitación Técnica	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	Cursos cortos con una duración de 2 semanas a 3 meses.	Formación técnica: 150 a 300 Bs., dependiendo de la duración, curso y materiales.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Confección textil - Tejido a máquina - Informática - Joyería - Reparación de celulares - Serigrafía - Peinados - Contabilidad básica
INSTITUTO SAN PABLO	Capacitación Técnica profesional.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	Cursos con una duración corta de 1 a 2 semanas, 3 meses, como también especialidades con una duración de 2 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	Capacitación técnica: 70 a 150 Bs. dependiendo del curso; 180 a 450 Bs./mes dependiendo del curso. Formación técnica: 300 a 600 Bs./mes	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Bordado - Artesanías - Peluquería, Peinado y Cosmetología - Diseño gráfico profesional - Corte y confección - Secretariado Ejecutivo - Contaduría general - Programación de sistemas - Laboratorista Dental - Enfermería



EPRODENT ESLADENT	Capacitación Técnica Dental.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	Especialidades para protesista dental con una duración de 1 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior)	Formación técnica: 220 Bs./mes	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Prótesis - Ortodoncia - Porcelana
CEC - Centro de Especialización en Computación y Estudios Comerciales	Formación y Capacitación Técnica profesional en áreas Informáticas, Secretariales, Contable y Comercial	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos.	Cursos cortos con una duración de 1 mes, como también especialidades con una duración de 2 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior).	Capacitación técnica: 250 Bs por curso. Formación técnica: 400 a 750 Bs./mes.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Técnico Informático en aplicaciones - Diseño Gráfico - Contabilidad General - Secretariado Ejecutivo - Programación y Análisis en Sistemas
TECNOLOGICO DON BOSCO	Formación técnica laboral.	Jóvenes de ambos sexos de la ciudad de El Alto que viven en la precariedad, (para muchos de sus cursos un requisito es ser bachiller).	Cursos cortos con una duración de 2 a 3 meses, como también especialidades con una duración de 2 a 3 años (6 semestres), dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior).	Capacitación técnica: 375 Bs. por curso. Formación técnica: 450 a 675 Bs./año dependiendo del curso y materiales	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Contaduría General - Sistemas Informáticos - Electricidad industrial - Mecánica industrial - Mecánica Automotriz
INSTITUTO BERLÍN	Capacitación Técnica profesional.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	Cursos cortos con una duración de 1 a 4 meses, como también especialidades con una duración de 2 a 3 años, dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior).	Capacitación técnica: 250 a 580 Bs./mes dependiendo del curso y materiales. Formación técnica: 300 a 600 Bs./mes	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Ensamblaje de computadoras - Diseño gráfico - Pollería - Repostería - Carpintería en aluminio - Reparación de celulares - Corte y confección - Secretariado Ejecutivo - Contaduría general - Sistemas informáticos - Enfermería



EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES

					- Peluquería, Peinado y Cosmetología
INCOS Instituto de Capacitación superior	Capacitación Superior a nivel Técnico.	Jóvenes de ambos sexos de la ciudad de El Alto.	Especialidades de formación técnica con una duración de 2 a 3 años, dependiendo del nivel (básico, auxiliar, medio superior).	Formación técnica: 450 Bs./mes	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Contaduría General - Análisis de Sistemas Informáticos
FCC - FUNDACIÓN CUERPO DE CRISTO	Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo	Jóvenes de 16 a 30 años de escasos recursos económicos de la ciudad de El Alto	Cursos cortos con una duración de 2 semanas a 3 meses, dependiendo del curso.	Gratuito	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Confección de calzados - Chocolatería - Confección Textil
PROMOVER	Capacitación y asesoramiento para el desarrollo de capacidades empresariales, empoderamiento de jóvenes de ambos sexos.	Empresarios jóvenes de ambos sexos de bajos recursos con actividades económicas en comercio, producción y servicios que viven en la ciudad de El Alto.	Cursos cortos con una duración de 1 semana por módulo. Asistencia técnica a micro y pequeñas empresas.	Módulos: 150 Bs. Asistencia técnica: 150 a 250 Bs	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Capacitación en gestión empresarial - Capacitación para iniciar negocios - Elaboración de planes de negocio - Asesoramiento empresarial
CDEA - Centro de Desarrollo para la educación Alternativa	Capacitación y educación alternativa para el desarrollo de pequeños negocios.	- Educadores - Jóvenes - Empresarios de la MYPE, Asociaciones productivas. - Instituciones educativas - Padres de familia	Cursos cortos con una duración de 2 semanas a 1 mes. Asistencia técnica con una duración promedio de 3 meses.	Cursos cortos: 200 Bs. por curso. Asistencia técnica: 250 Bs	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Capacitación para la elaboración de planes de negocio (Caja de herramientas para pequeños negocios) - Liderazgo, autoestima
IDEPRO	Formación y capacitación especializada en Confección Industrial.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos. Empresarios de la Micro y pequeña empresa.	Cursos cortos con una duración de 1 a 2 meses Asistencia técnica con una duración variable.	Cursos cortos: 150 a 350 Bs. dependiendo del curso y materiales. Asistencia técnica: Variable por trabajo.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Confección Industrial - Patronaje Computarizado



EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES

					<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación en gestión empresarial - Asesoramiento empresarial
CENTRO DE CAPACITACION ROSENDO VILLA	Formación y capacitación Técnica	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	Cursos cortos con una duración de 12 a 150 Horas por curso.	Capacitación técnica: 250 a 350 Bs, dependiendo del curso y materiales.	<p>Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área de Construcción civil - Área de Gastronomía - Área de Repostería - Área de Peluquería - Área de Artesanía - Área de Confección textil - Área de Tejidos - Serigrafía
CEC BOL	Formación y capacitación Técnica	Población en general.	Cursos cortos con una duración de 3 semanas.	1400 a 2100 Bs por curso	<p>Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operador de maquinaria pesada (retroexcavadora) - Operador de maquinaria pesada (pala cargadora) - Operador de maquinaria pesada (excavadora) - Operador de maquinaria pesada (topadora)
KIMSA	Formación y capacitación Técnica	Población en general.	Cursos cortos con una duración de 4 semanas.	1750 a 2880 Bs por curso	<p>Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operador de maquinaria pesada (retroexcavadora) - Operador de maquinaria pesada (excavadora hidráulica) - Operador de maquinaria pesada (rodillo compactador)
SERIGRAFIA INTELIGENTE	Formación y capacitación Técnica	Población en general.	Cursos cortos con una duración de 15 horas.	400 Bs por curso	Serigrafía, estampado e impresión.
INB - INSTITUTO TECNICO NUEVA BOLIVIA	Formación y capacitación Técnica	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	Especialidades de formación técnica con una duración de 2 a 3 años, dependiendo del	Formación técnica: 560 Bs./mes dependiendo del curso y materiales.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son:



EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES

			nivel (básico, auxiliar, medio superior).		- Gastronomía
SAID	Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	Cursos cortos con una duración de 2 a 3 meses.	Gratuito.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Gastronomía - Cajeros
PJV - DIOCESIS DE EL ALTO	Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos	Cursos cortos con una duración de 2 a 3 meses dependiendo del curso.	Gratuito.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Cocina internacional - Repostería - Corte y confección
MANQA	Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación y Emprendimientos para la Inserción laboral y autoempleo.	Población en general, preferentemente jóvenes de ambos sexos, en situación de vulnerabilidad.	Capacitación técnica: con una duración de 5 meses y medio.	Capacitación técnica: 300 Bs.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Gastronomía - Panadería y Repostería
CPMGA - CENTRO DE PROMOCION DE LA MUJER GREGORIA APAZA	Formación y capacitación Técnica Programa de Capacitación para la Inserción laboral y autoempleo.	Población en general, preferentemente mujeres en desventaja social.	Capacitación técnica: con una duración de 2 a 3 meses dependiendo del curso.	Capacitación técnica: 450 Bs.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Gastronomía - Confección Industrial
CENTRO YANAPASIÑANI BOLIVIA	Formación y capacitación Técnica, y emprendimientos económicos.	Población en general, preferentemente mujeres en desventaja social.	Capacitación técnica: con una duración de 2 a 3 meses dependiendo del curso.	Capacitación técnica: 280 a 450 Bs, dependiendo del curso.	Las especialidades con mayor demanda de parte de la población, son: - Confección Industrial - Tejido a máquina - Cotillonería

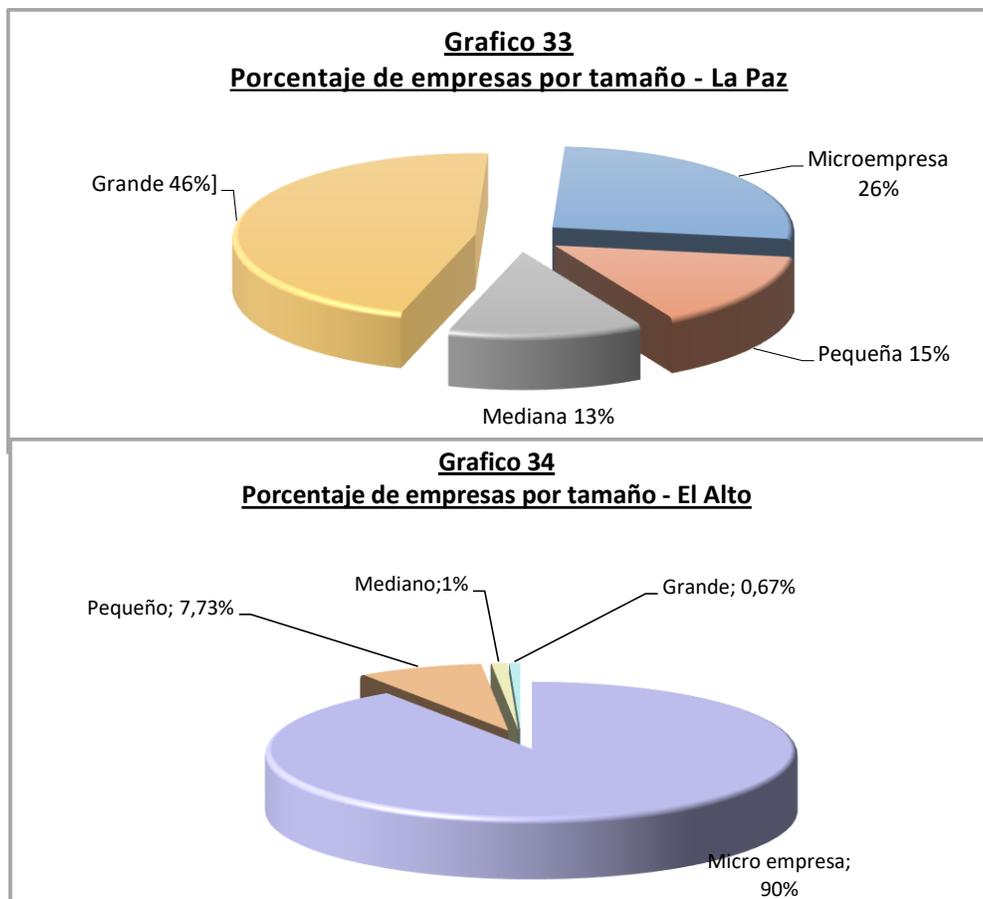
CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES

7.1 DIAGNÓSTICO DEL MERCADO LABORAL

Dinámica Económica.

Con la finalidad de orientar las acciones de intervención con NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, respecto a procesos de capacitación técnica, inserción laboral y micro emprendimientos en las especialidades y rubros de mayor demanda, logrando su empoderamiento económico, a continuación, se presenta un análisis tanto global o macro del mercado laboral en los municipios de La Paz y El Alto, como también a nivel micro y sectorial del mercado laboral.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

Comparando los gráficos anteriores podemos advertir que la ciudad de El Alto es una ciudad donde la mayoría de las empresas son microempresas en muchos casos con características de subsistencia,

con muchas deficiencias tecnológicas, una ciudad donde sus habitantes emprenden diferentes negocios, no por espíritu emprendedor, sino más por necesidad y falta de trabajo.

El Plan de Desarrollo Municipal (PDM) describe la economía de El Alto de la siguiente manera: "una ciudad manufacturera, predominantemente de emprendimientos familiares dispersos en todo el municipio, con escasa voluntad de asociatividad entre los mismos productores, y de éstos con empresas, con alto impacto en la generación de empleo precario y de baja calidad, que incorpora valor agregado incipiente y usa tecnología de bajo nivel..." (GMEA 2007).

De acuerdo al GMEA, las microempresas que cuentan con 1 a 4 trabajadores conforman el 90% del total de empresas y constituyen las principales generadoras de empleos. De un total aproximado de 35.000 empresas, alrededor del 15% son unidades productivas, el 54% son comerciales y el 31% de servicios. "El 81% de las microempresas son jóvenes y no tienen experiencia en acceso a la información, funcionan con un capital de Bs. 2.000 y más de la mitad no paga ningún tipo de impuesto".

En el centro comercial de la Ceja de El Alto se concentran una variada oferta de servicios financieros y comerciales. El comercio informal está muy extendido, existe un gran flujo de bienes y servicios en varias ferias temporales y regionales.

El Alto se ha convertido en el centro principal de intercambio de la región. Entre estas actividades destaca la Feria 16 de Julio (Alto Norte) que se realiza dos veces por semana y que tiene carácter metropolitano y regional. Es un evento comercial de gran magnitud en el que se ofertan una enorme variedad de productos de toda calidad, como artículos electrónicos, repuestos nuevos o usados, etc. Se venden tanto artículos nacionales como importados legalmente y de contrabando, ropa nueva y usada importada y nacional. La feria es tan atractiva que no solo la población de El Alto la frecuenta, sino también los paceños, campesinos, turistas y hasta ciudadanos del sur del Perú, que buscan productos que no se encuentran en otras partes o que son mucho más baratos.

Las principales actividades económicas en El Alto son el comercio y los servicios, le sigue la industria. En esta ciudad se encuentra la mayor cantidad de industrias y las más grandes del departamento de La Paz.

Entre las industrias que son las más grandes por su volumen de producción o sus exportaciones, se encuentran: El Ceibo (chocolates), Delizia y Pil Andina (lácteos), Embol (Coca Cola) y la Cascada (bebidas), La Estrella, Pan Criss, La Francesa (panadería), Molino Andino (harina), Tusequis (cárnicos), Copacabana (alimentos), La Papelera (papelería y cartonaje), Ametex (prendas de vestir), Droguería Inti y Laboratorios Vita (productos farmacéuticos), y Plasmar y Korigoma (plásticos).

Actividad económica.

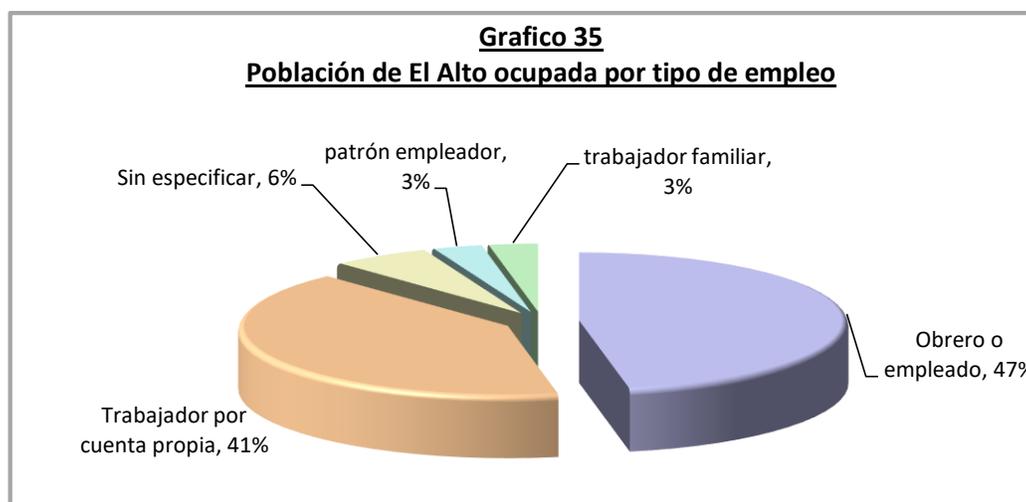
Datos obtenidos del INE, muestran que las actividades económicas más importantes y con mayor porcentaje de la población ocupada son:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS - EL ALTO

Actividades Económicas	%
• Comercio por mayor y menor	28,53%
• Industria manufacturera	23,06%
• Transporte, almacenamiento y telecomunicaciones	10,38%
• Construcción	8,22%
• Hoteles y restaurantes	6,29%
• Educación	5,51%
• Servicios comunitarios, sociales y personales	3,49%
• Administración pública, defensa y seguridad social	3,07%
• Servicio a los hogares y servicio doméstico	3,05%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

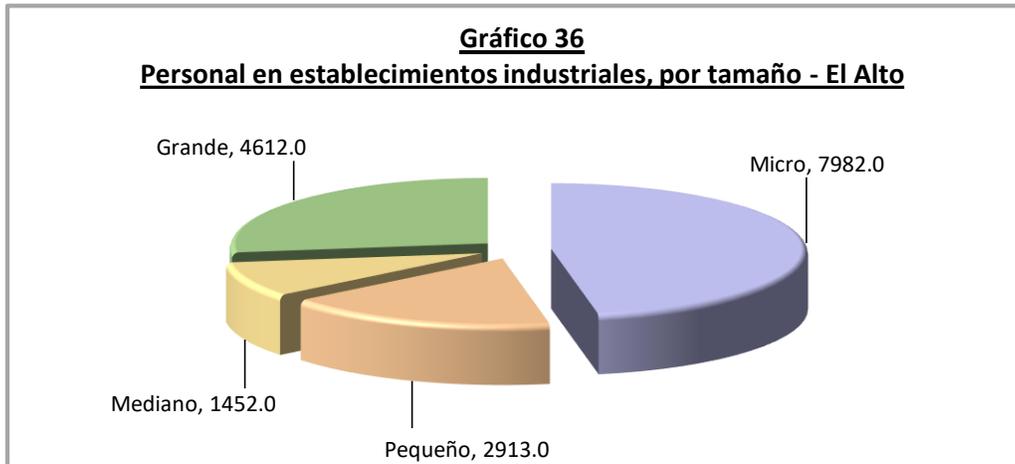
La ciudad de El Alto se caracteriza por una alta diversidad en la actividad económica, donde sobresalen las microempresas familiares que se dedican sobre todo a las artesanías, el comercio, la construcción y el transporte. Una gran proporción de personas trabaja por cuenta propia sobre todo en servicios y pequeños talleres.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

La división por género del mercado laboral es bastante marcada, la mayor parte de los cesantes, obreros y empleados son hombres. Los sectores de la construcción, energía, agua, minería y transporte están mayoritariamente ocupados por los hombres.

En algunos distritos, los bancos, seguros y la administración pública emplean una mayor cantidad de hombres. El sector transporte está dominado por la población masculina, que trabaja como conductores, ayudantes, mecánicos o en la fabricación y venta de repuestos, tapizado, pintado de vehículos o electromecánica.



En cambio, la presencia de las mujeres es mucho mayor en el comercio formal e informal y en las actividades por cuenta propia. También trabaja un mayor número de mujeres en el área de servicios en hoteles y restaurantes, servicios sociales, de salud y en trabajos familiares. A pesar de que existe menos desocupación femenina, las mujeres declaran tener un menor acceso al empleo.

La característica más frecuente del trabajo femenino es el pluriempleo, que se estructura alrededor de los emprendimientos familiares, el trabajo por cuenta propia, sobre todo en el comercio y se combina con el servicio doméstico. Por lo general, los empleos destinados a las mujeres son los de menor calificación y remuneración. Esto conduce a una subvaloración del trabajo femenino.

Conclusiones.

- Los cuadros anteriores, referente al número de personal ocupado en establecimientos de la industria manufacturera por tamaño, asentadas en la ciudad de El Alto, nos permiten observar que la micro empresa es la que cuenta con el mayor número de personal (7.982), seguido de la empresa grande (4.612), pues si bien este sector está constituido por solo el 0,67% de empresas (34 empresas) tiene la particularidad de poder absorber mayores cantidades de mano de obra u operarios.
- Es interesante notar que las actividades económicas o rubros que cuentan con mayor número de personal son la fabricación de muebles (ebanistería), elaboración de productos alimenticios, Confección de prendas de vestir, y metalmecánica, estos sectores son los que tienen mayor demanda laboral.

De acuerdo al tamaño de empresa, se observa que las microempresas absorben personal en los rubros de confección de prendas de vestir, fabricación de muebles y metalmecánica, mientras que la empresa grande absorbe personal en los rubros de Elaboración de alimentos y en la fabricación de muebles.

- Podemos concluir que los rubros o actividades económicas con mayor demanda laboral son la Fabricación de muebles, Gastronomía, Confección de prendas de vestir, y que la microempresa y la empresa grande son las que demandan mayor personal.

- Como es de esperarse la microempresa es la que cuenta con mayor cantidad de personal no asalariado, y las empresas grandes con mayor personal asalariado.
- Respecto al personal ocupado en establecimientos de la industria manufacturera por tamaño de empresa y género, vemos que la micro empresa es la que cuenta con mayor cantidad de varones y mujeres, mientras que la pequeña empresa está conformada con un mayor número de varones, de igual forma ocurre con la empresa mediana y grande donde el número de empleadas mujeres es muy bajo en comparación a los varones.

Podemos concluir que en general las empresas de la ciudad de El Alto cuentan con personal preferentemente masculino (75%) en comparación al 25% de personal femenino. La micro y pequeña empresa es la que absorbe mayor cantidad de empleadas mujeres.

- El cuanto a la actividad económica o rubro, el de la confección de prendas de vestir es el que cuenta con mayor cantidad de mujeres.
- Los resultados obtenidos en los diferentes cuadros y gráficas anteriores nos permiten observar y verificar el contexto laboral de la ciudad de El Alto, donde la micro empresa es una opción a la falta de empleo y que los rubros con mayor demanda laboral tanto de empresas micro como grandes está en la Fabricación de muebles, confección textil, la gastronomía y la metalmecánica, es un mercado laboral conformado mayoritariamente por la población masculina, siendo esta también la que cuenta con salarios y mejores oportunidades laborales.

7.2 DIAGNÓSTICO DEL EMPLEO EN LA MICRO EMPRESA

Ante lo expuesto anteriormente, con una visión macro de la demanda laboral en La Paz y El Alto, concluimos que es relevante analizar la micro empresa como una opción a la falta de empleo, y como una alternativa para la población de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo en lo referente a la empleabilidad con el objetivo de lograr su empoderamiento económico.

La distribución de empleo no es homogénea en todos los rubros o actividades económicas analizadas.

En resumen, las microempresas, por sus características generales son:

- Son emprendimientos multi producto, la mayoría de los cuales produce hasta tres productos.
- Trabajan con capacidad ociosa, ya que en promedio declaran un 30% de capacidad no utilizada, y realizan poca inversión de reposición.
- A pesar de esto, declaran tener necesidades de capital para mejorar las condiciones de producción y/o manejo del emprendimiento.
- Son empresas jóvenes, con un promedio de 10 años de existencia.
- No utilizan en un porcentaje significativo nuevas tecnologías de comunicación (TIC), excepto teléfono celular.
- Son empresas sobre todo unipersonales o familiares.

Características laborales – Jornada.

La actividad micro manufacturera, se caracteriza por ser una actividad intensiva. Las empresas trabajan diez horas por día en promedio. Además, la mayoría de las empresas trabajan seis días a la semana y 12 meses al año.

La actividad de las microempresas es constante puesto que, a pesar de que declaran tener meses de más ventas o de menos ventas, su actividad se realiza durante todo el año. Esto muestra que la actividad de los microempresarios no es complementaria, sino que es una actividad a la que le dedican todo su tiempo y esfuerzo.

La mayoría de las empresas cuenta con un gerente o propietario hombre o mujer, llegando este porcentaje al 60% del total de las empresas. El porcentaje de microempresas que declara tener empleados (hombres o mujeres) llega aproximadamente al 20%.

En todos los rubros las microempresas apoyan su actividad con trabajadores familiares/ aprendices, por lo que es un trabajo sobre todo de carácter familiar.

El porcentaje que se asigna para sueldos y salarios de empleados y obreros mujeres es irrelevante, excepto en el caso de los textiles. En este contexto, es interesante ver que casi en todos los rubros las microempresas destinan un porcentaje relevante de su gasto en sueldos y salarios a trabajadores eventuales. Este aspecto muestra que las microempresas operan sobre todo con mano de obra eventual, y en general no están en situación de incurrir en contratos fijos o a largo plazo para sus trabajadores. Además, debido a que la mayoría de las microempresas trabaja en la informalidad, las contrataciones y despidos se realizan de acuerdo a necesidad, cuando se quiere aumentar o reducir la producción.

Respecto a las condiciones en que las microempresas desarrollan su actividad, la mayoría posee un nombre, pero sólo un 16,6% declara poseer una sigla o rótulo comercial. Esto tiene que ver nuevamente con la informalidad en que opera la mayoría de las microempresas.

Características del proceso productivo.

- Con referencia a las actividades de planificación del proceso productivo, la mayoría de las empresas declara planificar su producción según modelos y tamaños, sobre todo en los rubros de elaboración de calzados, confección de prendas de vestir, y diseño gráfico publicitario.
- En el tema de planificación de mercadeo, el porcentaje de empresas que realiza estas actividades es poco relevante: tan sólo un 3,5% en promedio entre rubros. Este hecho se explica porque, debido al poco volumen de producción, las microempresas realizan el lanzamiento en forma paralela al trabajo de elaboración de los productos o trabajan por encargo.

Subcontrataciones y participación en cadenas productivas.

- Las microempresas se caracterizan sobre todo por elaborar productos finales y no por trabajar en cadena.

- Tan sólo el 1,3% de las empresas declara haber contratado a una empresa de servicios y el 6,9% declara haber subcontratado a una empresa para producción intermedia o final del producto en cuestión.

Las empresas del rubro de textiles son las que mayor participación tienen en ese porcentaje. Esto puede ser atribuido a la característica de su actividad, que está relacionada con bordados y otro tipo de terminados.

- El que las microempresas declaren no realizar subcontrataciones es un hecho que muestra que en este nivel de producción no existe trabajo en cadena y que diferentes pasos del proceso productivo son realizados por las mismas personas.

Sin embargo, algunas microempresas declaran conocer que sus clientes destinan parte de su producción a exportaciones.

Esto muestra que existen algunas iniciativas para recolectar productos terminados y exportarlos, pero al parecer estas actividades no se realizan como parte de una cadena productiva, sino más bien como parte de actividades comerciales de recolección y exportación que realizan comerciantes.

Educación y formación.

Con relación al nivel de instrucción del propietario o persona a cargo, la mayoría, independientemente del rubro, ha concluido la primaria. Una proporción importante declara haber concluido también la secundaria; de hecho, un 47% de los empresarios de los rubros seleccionados tiene bachillerato. Sin embargo, sólo un 7,6% declara tener algún nivel de formación superior (universidad, técnica, normal, etc.). Esto muestra que el aprendizaje de las actividades relacionadas con la actividad micro manufacturera tiene un carácter de autoaprendizaje o es transmitido de generación a generación entre familiares o de maestro a aprendiz.

Estos datos corroboran los hallazgos de otros estudios respecto a que el nivel de formación técnica de la población es por lo general muy bajo. Específicamente en el caso de la actividad micro empresarial, la falta de formación determina que las actividades sean sobre todo empíricas y, por tanto, tengan limitaciones para crecer.

En resumen, por sus características laborales, las microempresas se caracterizan por:

- Ser en su mayoría actividades unipersonales y/o familiares. Las actividades son de pequeña escala y las realizan una o dos personas, acompañadas por trabajadores familiares y/o aprendices.
- Cuentan tan sólo en un 20% con personal fijo para apoyar la actividad productiva, con variaciones significativas por rubro. Un porcentaje importante contrata personal eventual para apoyar su actividad productiva. Desde la perspectiva del gasto, éste es más importante en personal eventual que en personal fijo.

- La mayoría de los propietarios o personas a cargo no tiene formación específica en el rubro, únicamente formación general. Por tanto, las actividades son desarrolladas mayormente por personas empíricas.

Capacitación.

- La mayoría de las microempresas declara no realizar actividades de capacitación. Un 82% de todos los rubros seleccionados no brinda o reciben capacitación, un 13% sí la brinda en la misma empresa y un 3%, en centros especializados o institutos de capacitación.
- En cuanto a las diferencias por rubros, en Peluquería y estilismo (belleza integral) y Diseño gráfico publicitario se aprecia el mayor porcentaje de actividades de capacitación en centros especializados y también en la misma microempresa. En cambio, en el caso de los otros rubros, las actividades se dan sobre todo en la propia empresa.
- Respecto a las razones para no demandar capacitación o asistencia técnica varían por rubros; las más significativas en todos los rubros tienen que ver con falta de información y con falta de necesidad de capacitación. Se explica por las condiciones en las que trabajan las microempresas, sin articulación dentro del rubro y con productos diferenciados y destinados sobre todo al mercado doméstico.
- Los microempresarios tienen una posición de autosuficiencia en sentido de no “necesitar” formación ni asistencia técnica. Entre las causas principales para no acceder a capacitación/asistencia técnica están:

Causas	%
Falta de información	29%
No dispone de recursos	9%
No encontró curso acorde a las necesidades	5%
Es una pérdida de tiempo	11%
No existen institución especializada	18%
No la necesitan	32%
Costo de la capacitación /asistencia técnica	1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

Conclusiones.

- El valor agregado promedio logrado por las microempresas no es despreciable, aunque existen diferencias por rubro, los rubros que realizan sobre todo transformación.
- El retorno del capital es grande en la actividad manufacturera, y revela que mediante inversiones en capital nuevo o inversiones de reemplazo o reposición es posible mejorar el rendimiento de las microempresas en todos los rubros analizados.

- Estos indicadores muestran que, a pesar de que la actividad micro manufacturera se realiza en condiciones que no son óptimas, el retorno de la inversión o la ganancia del trabajo de los microempresarios no es despreciable, y es mayor en aquellos rubros en que no existe mucha competencia de productos importados, y en aquellos en los que existe tradición y especialización en el trabajo.
- En cuanto a la actividad textil, ésta se concentra sobre todo en la producción de vestimenta típica (polleras y mantas), prendas deportivas y uniformes y prendas estacionales (ropa de Alasitas, Navidad). Esta actividad es la que menos valor agregado genera, aunque es la más extendida según el número de emprendimientos porque las microempresas textiles combinan su actividad productiva con la de servicios.

Respecto a los indicadores de desempeño, se pudo apreciar que:

- Las microempresas se caracterizan por tener diversificación de productos, mostrar estacionalidad en la producción.
- La actividad laboral es intensiva y básicamente unipersonal o familiar. Las empresas apoyan su producción, en un gran porcentaje, en familiares o aprendices.

Este aspecto se refleja en la contratación de personal eventual, que se lleva a cabo dependiendo de los meses de mayor venta declarados por las microempresas. La contratación de personal eventual representa un 18% de los gastos en personal.

- El proceso productivo en las microempresas de los rubros seleccionados se caracteriza por no estar planificado: por ejemplo, éstas no miden el tiempo de producción y no planifican sus actividades. Por tanto, no optimizan aspectos relacionados con la gestión de inventarios, etc., porque en la mayoría de los casos el gerente o propietario es el que controla y participa en todo el proceso productivo.
- Respecto a los servicios de apoyo a la producción, el acceso a crédito es limitado, tiene costos elevados y se utiliza sobre todo para la compra de materiales. Sin embargo, la mayoría de los microempresarios declara tener necesidades de crédito de inversión y no poder acceder a él por desconocimiento o por problemas de acceso, tales como falta de garantías o inflexibilidad en las condiciones del crédito.
- Con relación a la inserción a mercados, la mayoría de los microempresarios declara no exportar, debido a problemas internos y externos. Entre los problemas internos se identifican sobre todo la falta de maquinaria y la ausencia de información.

En cuanto a los motivos externos, figura la falta de maquinarias/equipos para operar con mayor capacidad y la existencia de maquinaria obsoleta; esto significa que los microempresarios encuentran limitaciones en el volumen y calidad del producto para poder exportar.

- Los servicios de apoyo existentes no llegan a los microempresarios en la cantidad que sería de desear. Sin embargo, las pocas microempresas que, por ejemplo, tomaron parte en actividades

de capacitación, identifican estas acciones como positivas pues influyen en un mejor rendimiento, mejoran sus ingresos, etc.

- Una política de apoyo micro empresarial debería contemplar acciones por rubro, ya que existen diferencias sustanciales en las características, rendimientos y productos que éstas producen y, al parecer, las acciones destinadas a las microempresas sin diferenciación no tienen llegada directa debido a la falta de especificidad de la política.
- Parece ser que el elemento que podría contribuir a mejorar el desempeño de las microempresas, sus condiciones de producción y también sus rendimientos serían acciones de apoyo para el acceso a mercados, sobre todo internos.

El acceso a mercado de exportación, dadas las limitaciones internas y el tamaño del emprendimiento, parece ser un paso posterior. El acceso a mercados internos mediante acciones de regulación del contrabando, fijación de estándares de calidad y, sobre todo, acciones de capacitación, parece ser el elemento en el que debería centrarse la política de mediano plazo.

7.3 EMPLEABILIDAD PARA NNA VÍCTIMAS DE EXPLOTACIÓN SEXUAL COMERCIAL O EN RIESGO

En el marco del estudio toda la información presentada nos debe orientar para diseñar estrategias acordes que respondan al mercado y nuevas tendencias del mismo, el mercado laboral en ambas ciudades es muy similar, donde generalmente la empleabilidad está basada en el trabajo dependiente es decir la contratación de mano de obra técnica y no calificada.

La mano de obra técnica se caracteriza por tener estudios de capacitación o de formación, por lo que es mejor remunerada en las empresas en comparación con la mano de obra no calificada. En ambos casos los sueldos son bajos, y los horarios de trabajo sobrepasan las 8 horas, llegando a características de explotación laboral.

Muchos programas están solo dirigidos a la formación de mano de obra, que lamentablemente en nuestro país está considerada como mano de obra barata, donde la mediana y grande empresa es la que se beneficia con estos procesos de formación, es decir “se les forma mano de obra barata para sus empresas”.

CUADRO RESUMEN DE DEMANDA LABORAL - CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TECNICA POR TAMAÑO DE EMPRESAS - EL ALTO Y LA PAZ

Tamaño	Requerimiento de personal (Importancia - cualificación)	Requerimiento de capacitación	Necesidad de Asistencia Técnica
Microempresas	Requieren operarios con experiencia, pero en muy poca escala, generalmente son empresas familiares y si requieren personal es de manera eventual o a destajo. Los rubros que requieren personal fundamentalmente son Confección	No requieren capacitación, no la valoran. Tanto la capacitación técnica como la administrativa no la consideran necesaria, son muy pocas las empresas	No necesitan aún de asistencia técnica. No la ve necesaria.

	de prendas de vestir, Calzados, Gastronomía.	micro que desean capacitación técnica.	
Pequeñas empresas	Requieren operarios con experiencia y calificado; y personal administrativo, pero en poca escala. Los rubros que requieren personal fundamentalmente son Confección de prendas de vestir y Calzados.	Valoran y requieren de capacitación técnica y administrativa para el propietario y para su personal.	Necesita y valora la asistencia técnica tanto técnica como de gestión.
Mediana empresa	Requieren operarios calificados, en mediana escala, pero no personal administrativo pues ya cuenta con este tipo de personal. Valora la mano de obra y que sea calificada y con experiencia. Los rubros que requieren personal fundamentalmente son Confección de prendas de vestir, Calzados, Gastronomía, Empresas publicitarias.	Está interesada moderadamente solo en capacitación técnica a sus operarios. Prefiere contratar personal calificado a formarlo.	No necesitan de asistencia técnica.
Grande empresa	Requieren operarios calificados, en mediana escala, pero no personal administrativo. Los rubros que requieren personal fundamentalmente son Confección de prendas de vestir, Calzados.	No requiere de capacitación.	No necesitan de asistencia técnica.

El estudio nos encamina a desarrollar un modelo de estrategia de intervención educativa y de empleabilidad orientado a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, el mismo que deberá considerar:

- Acciones de intervención en el fortalecimiento de conocimientos, habilidades, destrezas, y actitudes, mediante procesos de formación y capacitación en emprendedurismo, gestión de negocios y Capacitación Técnica específica, que deriven en micro emprendimientos rentables o en inserciones laborales; dotándoles así de autonomía económica lícita y digna que les permita mejorar su situación económica y de vida.

1. Fortalecer la red de recursos interinstitucionales para facilitar la inserción laboral en empleos dignos en Instituciones y empresas públicas y privadas.
2. Fortalecer sus capacidades técnicas específicas mediante el fortalecimiento de conocimientos, habilidades y destrezas, que les permita desenvolverse con eficiencia y competitividad en la ejecución de un determinado oficio.
3. Orientar su espíritu emprendedor, que aplicado a diferentes contextos y situaciones laborales ya sea dependiente o por cuenta propia se logre un desenvolvimiento exitoso.
4. Contribuir a su formación, mediante el fortalecimiento en gestión de negocios (Plan de Negocios) con visión de mercado, que les permitan mejorar con conciencia crítica la administración de sus recursos y la búsqueda de soluciones a sus necesidades y expectativas con la generación de autoempleo.

5. Mejorar sus condiciones laborales, mediante la implementación de Micro emprendimientos, sostenibles y pertinentes al contexto y al mercado.

➤ Por lo expuesto anteriormente, las intervenciones deben ser:

1. Proceso de inserción laboral en empresas
2. Formación y capacitación técnica específica
3. Micro emprendimientos, esto comprende la:
 - Formación en emprendedurismo
 - Formación de gestión de negocios – plan de negocios
 - Implementación de micro emprendimientos económicos

Es necesario considerar que estas intervenciones se deben desarrollar con NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo que estén rehabilitadas y estables, y aptas para iniciar procesos de inserción laboral, capacitación técnica y micro emprendimientos.

➤ Inserción laboral en empresas.

<p>1. Estudio de Exploración de mercados laborales</p>	<p>Es prioritario compatibilizar la estrategia de intervención educativa y de empleabilidad con las necesidades, vocaciones y potencialidades del entorno, por este motivo es necesario identificar la demanda y oferta productiva y de servicios del entorno en el cual se trabaja.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emplazar la inserción laboral considerando la demanda de mano de obra calificada en base a los rubros. - Formación Técnica dirigida a fortalecer las capacidades de la población beneficiaria, así como abrir nuevas propuestas u ofertas de formación y capacitación técnica.
<p>2. Identificación y gestión con Empresas e instituciones públicas y privadas.</p>	<p>Se debe de considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que los trabajos no sean peligrosos - Que sean trabajos dignos y seguros - Que tengan horarios de trabajo accesibles y conforme a regulaciones de la ley del trabajo. - Que la remuneración sea acorde al trabajo desempeñado, a la carga horaria laboral, a las disposiciones del sueldo mínimo, y que cuenten con contratos de trabajo que les permita acceder a seguros sociales. - Que la distancia a las fuentes laborales sean accesibles.
<p>3. Convenios Interinstitucionales</p>	<p>Como resultado del proceso anterior, es necesario la firma de convenios interinstitucionales y de trabajo conjunto, que permita anclar, y dar sostenibilidad a las acciones de inserción laboral.</p>
<p>4. Banco de Inserción laboral</p>	<p>El banco de inserción laboral más que un proceso es un resultado, que permite contar con una base de información respecto a la oferta laboral de las empresas identificadas y seleccionadas, responde a las exigencias del mercado y de acuerdo a temporadas conforme calendario anual.</p>
<p>5. Demanda de trabajo</p>	<p>Una vez que se cuenta con el banco de inserción laboral, las solicitudes de trabajo pueden ser a través de la demanda, es decir que la población</p>

	<p>de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo solicite ser incorporada a un determinado trabajo; en esta etapa se debe analizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proyecto de vida: Su capacidad, conocimientos, destrezas, habilidades Sus sueños, proyectos, vocación y su actitud emprendedora - Informe social: Se debe analizar si la persona esta apta para realizar un trabajo
6. Solicitud de personal	<p>De igual manera que la demanda de trabajo también existe la oferta laboral, es decir que las empresas soliciten personal, esto de acuerdo a sus requerimientos (edad, sexo, aptitudes y capacidades, etc.). De igual forma se deben considerar las anteriores condicionantes.</p>
7. Inserción laboral	<p>Es necesario contar con la siguiente documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informe social - Proyecto de vida - Perfil emprendedor - Hoja de vida (CV) - Fotocopia de carnet - Fotocopia luz/agua - Croquis vivienda - Acta de compromiso de inserción laboral
8. Seguimiento	<p>La última fase del proceso culmina con el monitoreo y seguimiento, tanto técnico como social (seguimiento a los procesos personales), este debe desarrollarse cada cierto tiempo y considerando instrumentos para esta tarea.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desde la óptica técnica, se debe considerar variables de desempeño, como ser: colaboración, iniciativa, trabajo en equipo, respeto, honestidad, puntualidad (responsabilidad), higiene, conocimientos, habilidades y destrezas, experiencia. - Así mismo se debe analizar percepciones de la persona insertada laboralmente desde la perspectiva de las dificultades encontradas, los logros y aprendizajes obtenidos, y de cómo su red subjetiva se ha ampliado y fortalecido. - Se debe evidenciar en los/as beneficiarios insertados un cambio de actitud como resultado de la actividad laboral desempeñada, esperando que este cambio les permita un desenvolvimiento exitoso en diferentes contextos y situaciones laborales ya sea este dependiente o por cuenta propia. - Se debe evidenciar que la autonomía económica ha permitido mejorar la calidad de vida de la persona insertada y su familia. - Se debe evidenciar una mayor inclusión social, reconversión laboral, acceso a trabajos dignos y seguros y prevención de trabajos peligrosos y a la explotación laboral.

➤ Formación y capacitación técnica específica.

<p>1. Estudio de Exploración de mercados laborales</p>	<p>Es prioritario compatibilizar la estrategia de intervención educativa y de empleabilidad con las necesidades, vocaciones y potencialidades del entorno, por este motivo es necesario identificar la demanda y oferta productiva y de servicios del entorno en el cual se trabaja.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formación Técnica dirigida a fortalecer las capacidades de la población beneficiaria, así como abrir nuevas propuestas u ofertas de formación y capacitación técnica.
<p>2. Identificación de las especialidades de capacitación</p>	<p>Para que las estrategias de formación técnica dirigidas a la empleabilidad den resultados positivos es preciso identificar claramente las especialidades o rubros para la capacitación técnica.</p> <p>Para la selección y elección de especialidades técnicas se debe consensuar y compatibilizar entre los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demanda Laboral de la zona de intervención - Mercado (demanda y oferta de bienes y servicios) - Potencialidades de la zona y vocación productiva - Las características de la población beneficiaria - Oferta técnica de Institutos e instituciones de capacitación técnica - Costos de la especialidad técnica; Se debe de tener en cuenta las especialidades técnicas, los montos de capacitación en determinadas especialidades son bajos, (reparación de celulares, diseño gráfico, serigrafía, tejidos, etc.) pero en otras (gastronomía, belleza integral, etc.) son relativamente altos.
<p>3. Identificación de Institutos e Instituciones de formación y capacitación técnica</p>	<p>Es necesario observar los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visión de mercado; que estén orientados a la demanda y oferta de bienes y servicios. - Costo de materiales; analizar si los materiales requeridos se contemplan o no, o el participante debe de llevarlos. - Horarios - Duración o tiempos de capacitación; estos no deben ser prolongados pues la población beneficiaria no está acostumbrada, existiendo el riesgo de deserción, se recomienda una duración de máximo 3 meses. - Tecnología educativa; si cuenta con equipos, maquinaria y herramienta actualizados. - Accesibilidad/distancia; la disponibilidad de traslado (movilización) muchas veces es un factor de deserción, más aun considerando que muchas veces la población beneficiaria no cuenta con dinero para transporte. - Tipo de certificación otorgada
<p>4. Gestión con Institutos e Instituciones de formación y capacitación técnica</p>	<p>El proceso de gestión con Institutos e Instituciones identificadas debe permitir el lograr descuentos y becas para la capacitación de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo.</p>

5. Convenios Interinstitucionales	Como resultado del proceso de gestión anterior, es necesario la firma de convenios interinstitucionales y de trabajo conjunto, que permita dar sostenibilidad a las acciones de formación y capacitación técnica.
6. Banco de Capacitación técnica	De igual forma que la conformación de un banco de inserción laboral, también es necesario estructurar un banco de capacitación técnica, que permita contar con una base de información respecto a la oferta actualizada de cursos técnicos de los institutos e instituciones identificados y seleccionados.
7. Demanda de capacitación	<p>Una vez que conformado el banco de capacitación técnica, las solicitudes de capacitación pueden ser a través de la demanda, es decir a requerimiento de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo para ser insertada en determinados cursos de capacitación técnica; en esta etapa se debe analizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proyecto de vida: Su capacidad, conocimientos, destrezas, habilidades Sus sueños, proyectos, vocación y su actitud emprendedora - Informe social: Se debe analizar si la persona beneficiaria esta apta para ser insertada en un curso de capacitación o si existe riesgo de desertión.
8. Solicitud / oferta de capacitación	<p>La oferta por parte de los institutos e instituciones para cursos de capacitación técnica es otro modo para insertar a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo. Muchas veces son las instituciones las que cuentan con cupos y solicitan participantes para los cursos que ofertan.</p> <p>De igual forma se deben considerar el proyecto de vida y el informe social de la población beneficiaria a ser insertada.</p>
9. Inserción en cursos de capacitación técnica	<p>En el proceso de capacitación técnica se debe de buscar aspectos claves que los institutos e instituciones de capacitación deben brindar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debe considerar los niveles de escolaridad de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo, utilizando y aplicando adecuadamente metodologías participativas, con contenidos y herramientas técnicas adecuadas a micro y pequeños negocios, y con enfoque de mercado. - Debe tener una visión emprendedora y social, con apoyo explícito al desarrollo humano como contribución a la transformación y mejoramiento de las condiciones de vida de las personas. <p>Para la inserción en capacitación técnica es necesario contar con la siguiente documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informe social - Proyecto de vida - Perfil emprendedor - Fotocopia de carnet - Fotocopia luz/agua - Croquis vivienda - Acta de compromiso de capacitación técnica

<p>10. Seguimiento</p>	<p>Con la finalidad de conocer tanto el grado de avance, se debe prever la implementación de un sistema de monitoreo, seguimiento y evaluación basado en el análisis de la información generada durante el proceso.</p> <p>Este impacto debe de ser evaluado, para ello:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desde la óptica técnica, se debe considerar variables de desempeño, como ser: atención en aula, participación, disciplina, asistencia y puntualidad, cumplimiento de tareas asignadas, dificultades y avances en conocimientos, dificultades y avances en habilidades y destrezas. - Así mismo se debe analizar percepciones de la NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo insertada en capacitación técnica específica, desde la perspectiva de las dificultades encontradas, los logros y aprendizajes obtenidos, y de cómo su red subjetiva se ha ampliado y fortalecido.
<p>11. Micro emprendimientos o Inserción Laboral</p>	<p>Ahora bien, esta intervención que acabamos de analizar y describir es necesario que tenga una finalidad, ya sea orientada a la inserción laboral en una determinada empresa o encaminada a la implementación de micro emprendimientos.</p> <p>La intervención en capacitación técnica no puede quedarse “a medias”, es decir el capacitar a una persona en situación de vulnerabilidad y exclusión social y dejarla sin una fuente laboral.</p> <p>Toda capacitación técnica debe concluir en trabajo, de lo contrario este proceso quedará inconcluso, frustrando a los/as beneficiarios/as, y deteriorando sus expectativas laborales, con las consiguientes recaídas.</p>

➤ Micro emprendimientos.

<p>1. Estudio de Exploración de mercados laborales</p>	<p>Es prioritario compatibilizar la estrategia de intervención educativa y de empleabilidad con las necesidades, vocaciones y potencialidades del entorno, por este motivo es necesario identificar la demanda y oferta productiva y de servicios del entorno en el cual se trabaja.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Orientar el desarrollo de emprendimientos (micro y pequeños), y la elaboración de planes de negocio pertinentes.
<p>2. Demanda de Micro emprendimientos</p>	<p>Los requerimientos de NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo que desea desarrollar micro emprendimientos deben ser analizados, considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Factibilidad técnica Para determinados micro emprendimientos se hace necesario el analizar previamente la factibilidad técnica y tecnológica, pues en determinados rubros se requiere de conocimientos especializados que previamente deben pasar por procesos de capacitación técnica; así mismo hay rubros como el de metalmecánica, orfebrería, carpintería, etc., que aparte de ser sofisticados, requieren de capital elevado.

	<ul style="list-style-type: none"> - Factibilidad y capacidad de financiamiento (capital) de acuerdo a al rubro. Es necesario considerar la capacidad de financiamiento con el que se cuenta para la otorgación de capital, tanto en máquinas, herramientas, suministros y materias primas. En algunos rubros técnicos los montos de inversión para iniciar micro emprendimientos no son altos, pero en otros si lo son, por lo que, si no se considera al inicio, luego se hace dificultoso el poder otorgar el capital, lo que ocasiona frustración en la población beneficiaria. - Mercado (demanda y oferta de bienes y servicios) Esta es la consideración y requerimiento más importante de analizar, pues un micro emprendimiento sin mercado está destinado a la quiebra. Se debe tomar en cuenta el lugar de venta, procesos de comercialización, precios, competencia, etc., factores que se desarrollan posteriormente en el Plan de Negocio. - Proyecto de vida: Se debe considerar sus sueños, proyectos, vocación, actitud emprendedora de la población beneficiaria, este punto es esencial considerarlo para desarrollar un emprendimiento; el micro emprendimiento no es una imposición, debe salir de ellos/as considerando también sus capacidades, conocimientos, destrezas, habilidades que tienen. - Informe social: Se debe analizar si la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo esta apta para realizar micro emprendimientos o si existe riesgo de abandono y falta de continuidad de la actividad
3. Capacitación en emprendedurismo	Esta tercera etapa tiene la finalidad de desarrollar y fortalecer el espíritu emprendedor de la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo.
4. Capacitación en Gestión de negocios	<p>Esta capacitación debe considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado y Comercialización - Costos - Volúmenes de producción - Egresos - Volúmenes de ventas - Ingresos - Utilidades
5. Plan de negocios	Como resultado de la formación emprendedora y de Gestión de negocios, la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo debe contar con su Plan de Negocio, el mismo debe de contener el análisis de mercado, de costos, ingresos y ganancias anteriormente descritas.
6. Implementación del Micro emprendimiento	La implementación de micro emprendimientos es relativamente un proceso más corto, este proceso se realiza con la población

	<p>beneficiaria, lo que permite realizar las compras y entrega correspondiente de equipos, maquinas, herramientas, etc.</p> <p>El proceso de implementación consiste:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adquisición (compras) - Compromiso de emprendimiento <p>Esto se realiza con la finalidad de que la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo se comprometa a trabajar de forma responsable y disciplinada, y que no haga un mal uso de los equipos entregados.</p> <p>Es imprescindible contar con un capital de financiamiento adecuado, pertinente y realista, si realmente se quiere propiciar la autonomía y empoderamiento económico y no solo negocios de subsistencia.</p> <p>La forma de entrega del capital puede ser: individual, asociativo, o familiar.</p>
<p>7. Seguimiento</p>	<p>La última fase debe culminar con el asesoramiento técnico, el mismo debe darse en los siguientes ámbitos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asesoramiento netamente técnico productivo, para lo cual si es necesario se debe acudir a técnicos del rubro, o acudir a procesos de inserción en capacitación técnica. - Asesoramiento técnico en Planta en Gestión de negocios (proceso productivo, costos, registros contables, organización y administración). - Asesoramiento técnico en Comercialización - Se debe realizar el seguimiento a los ingresos, egresos y utilidades, para analizar la rentabilidad del micro emprendimiento durante los cinco primeros meses de funcionamiento. - Así mismo se debe analizar las percepciones de la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo, desde la perspectiva de las dificultades encontradas, los logros y aprendizajes obtenidos. - Se debe evidenciar en la NNA víctima de explotación sexual comercial o en riesgo un cambio positivo de actitud como resultado de la actividad desempeñada. - Se debe evidenciar que la autonomía económica ha permitido mejorar la calidad de vida y de su familia.



**EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES PARA
ADOLESCENTES Y JOVENES EN SITUACION DE
EXPLOTACION SEXUAL Y SOBREVIVIENTES**

ANEXOS



B.1: Demanda y Oferta Laboral (Dirigida a empresas de diferentes tamaños y rubros)



BOLETA DE ENCUESTA N° 1 - EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES DIRIGIDA A EMPRESAS DE DIFERENTES RUBROS - LA PAZ Y EL ALTO

DATOS DE LA PERSONA ENCUESTADA:

1- Nombre:

DATOS DE LA EMPRESA:

2- Rubro:

3- Nombre de la empresa:

4- Tamaño de la empresa: micro pequeña mediana grande

5- Municipio: La Paz Dirección:
El Alto Distrito: Dirección:

6- Cual es su producción?

Cual es su servicio?

7- Donde vende?

8- Este rubro o actividad le da ganancia ? Perdida Subsistencia Regular
Bueno Excelente

9- Como aprendió el oficio?

10- Necesita capacitarse? no
si En que?

11- Cuantos empleados tiene? Operarios De planta: Eventual
Administrativos De planta: Eventual
Vendedores De planta: Eventual

12- Su personal es calificado? Solo experiencia Técnico superior:
Mano de obra calificada Otros
Tecnico medio

13- Necesitan capacitarse? no
si En que?

14- Considera que necesita asistencia técnica en su empresa? no si
En que?

15- Necesita personal? no
si En que?

16- Que característica pide de un empleado?



B.2: Demanda de Empleabilidad (Dirigida a NNA víctimas de explotación sexual comercial o en riesgo)



BOLETA DE ENCUESTA N° 2 - EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES DIRIGIDA A POBLACION EN VSC Y TRATA

DATOS DE LA PERSONA ENCUESTADA:

1- Nombre:

2- Edad: Sexo: Hombre Mujer:

3- Lugar de nacimiento:

4- Municipio: La Paz Dirección:
El Alto Distrito: Dirección:

INFORMACION LABORAL:

5- Estudias en colegio? no si Colegio:
Curso:

6- Estudiaste o te capacitaste en alguna actividad? si no
En que?

7- Actualmente estudias o te capacitas en alguna actividad? si no
En que?

8- Te gustaria capacitarte? no si

- Confección de prendas de vestir	<input type="checkbox"/>	- Gastronomía	<input type="checkbox"/>
- Tejidos a mano	<input type="checkbox"/>	- Repostería	<input type="checkbox"/>
- Tejidos a maquina	<input type="checkbox"/>	- Peluquería y estilismo	<input type="checkbox"/>
- Tejidos a telar	<input type="checkbox"/>	- Diseño gráfico	<input type="checkbox"/>
- Marroquinería	<input type="checkbox"/>	- Mantenimiento de computadoras	<input type="checkbox"/>
- Confección de calzados	<input type="checkbox"/>	- Reparación de celulares	<input type="checkbox"/>
- Otros (especificar)	<input type="text"/>		

9- Trabajas actualmente? si no
En que?

10- Porque trabajas?

- Para ayudarme en mis estudios	<input type="checkbox"/>	- Para ayudar a mi familia	<input type="checkbox"/>
- Para mis gastos personales	<input type="checkbox"/>	- Para mantener a mis hermanos/as	<input type="checkbox"/>
- Porque me sostengo solo/a	<input type="checkbox"/>	- Otros motivos (para ahorrar)	<input type="checkbox"/>

11- Que días de la semana trabajas?

- De lunes a viernes	<input type="checkbox"/>	Horario: <input type="text"/>
- De lunes a sábado	<input type="checkbox"/>	
- De lunes a Domingo	<input type="checkbox"/>	
- Solo fin de semana	<input type="checkbox"/>	

12- Forma de pago.

Por día		Por semana		Por mes	
- menos de 30 Bs.	<input type="checkbox"/>	- menos de 100 Bs.	<input type="checkbox"/>	- menos de 1000 Bs.	<input type="checkbox"/>
- 30 Bs.	<input type="checkbox"/>	- 100 Bs.	<input type="checkbox"/>	- 1000 Bs.	<input type="checkbox"/>
- mas de 30 Bs	<input type="checkbox"/>	- mas de 100 Bs	<input type="checkbox"/>	- mas de 1000 Bs	<input type="checkbox"/>

13- Estas conforme con tu trabajo actual? si no no mucho
Porque?

14- Que trabajos anteriores desempeñaste?

15- En que te gustaria trabajar?



B.3: Oferta de capacitación y formación (Dirigida a Instituciones de capacitación)



**BOLETA DE ENCUESTA N° 3 - EXPLORACION DE MERCADOS LABORALES
 DIRIGIDA A INSTITUTOS E INSTITUCIONES DE CAPACITACION Y FORMACION**

DATOS DE LA PERSONA ENCUESTADA:

1- Nombre:

DATOS DE LA INSTITUCION DE CAPACITACION:

2- Nombre de la Institución:

Nombre del Director:

Telefonos:

Correo electrónico:

Página web:

3- Tipo de Institución: Estatal Privada ONG

4- Municipio: El Alto Distrito: Dirección:

6- Población objetivo:

7- Cuales son los servicios que oferta?

Oferta	Cursos	Duración	Precio	Certificación
Capacitación técnica				
Formación				

8- En que especialidad o rubro hay mayor demanda de capacitación?

Oferta	Cursos	Temporada del año
Capacitación técnica		
Formación		