

## EINDRAPPORTAGE OPLEIDINGSPROJECT PERIODE: 01 MEI 2017 – 30 APRIL 2018

### Titel opleidingsproject

**OPLEIDINGSPROGRAMMA EIGEN BEDRIJF EN BAAN OP DE ARBEIDSMARKT  
voor kleine ondernemers uit de rurale gebieden van het departement Cusco  
en jongeren en moeders uit de Peri-urbane gebieden  
van de stad Cusco, Peru**

<b>Duur project</b>	: Uitvoering (01 mei 2017 – 30 april 2018)
<b>Begunstigden</b>	: 120 kleine ondernemers uit de rurale gebieden van het departement Cusco : 144 jongeren en moeders uit de urbane marginale gebieden van de stad Cusco
<b>Organisatie</b>	: Algemeen coördinator projecten, Coördinator project, Assistente project
<b>BEGROTING</b>	: € 98.952

### 1. PROJECT ACHTERGROND

CEDNA “Centrum ter ontwikkeling van kind en volwassene”, is een non-profit organisatie, opgericht per notariële akte op 25 juli 2003, geregistreerd in de publieke registers van de stad Cusco, onder N<sup>o</sup> 11019639.

CEDNA, heeft vanaf mei 2006 het opleidingsproject voor het genereren van een eigen bedrijfje en een baan op de arbeidsmarkt uitgevoerd. Dit betrof de marginale urbane gebieden van de stad Cusco en enige rurale gebieden. Deze ervaring heeft CEDNA gepositioneerd in de markt bij de doelgroep en strategische allianties bereikt met lokale overheidsinstellingen en particuliere instellingen (NGO's, Stichtingen en bedrijven).

CEDNA is erin geslaagd een opleidingsprogramma te creëren voor personen met een laag tot zeer laag inkomen die willen werken als zelfstandig ondernemers of als werknemer bij een bedrijf. Deze informatie is gebaseerd op informatie uit de arbeidsmarkt met name van bedrijven waarmee we samenwerken.

Tot op heden heeft CEDNA 10 opleidingsprojecten uitgevoerd met een duur van een jaar, met een totaal van meer dan 12.000 begunstigden (direct en indirect) in verschillende districten en provincies van de stad Cusco.

- Meer dan 4.000 opgeleiden voor een eigen bedrijf en bij een werkgever.
- Meer dan 2.500 opgeleiden geplaatst op de arbeidsmarkt met een formele baan.
- Meer dan 400 verbeterde of gestarte eigen bedrijfjes.
- Meer dan 20 georganiseerde productieve organisaties hebben hun economische activiteiten verbeterd en versterkt.

### 5. Beschrijving project

Het project bevordert de ontwikkeling van de vaardigheden van kleine ondernemers, jongeren en moeders met beperkte economische middelen om hun kansen op de arbeidsmarkt te vergroten door het verkrijgen van een baan bij een bedrijf of het starten/en of verbeteren van een eigen bedrijf.

De ontwikkeling van de vaardigheden moeten evenredig zijn aan de vraag van de werkgever / opdrachtgever om de doelstellingen te kunnen bereiken en een impact met het project te kunnen realiseren.

Op basis van de marktvaart, biedt het project een geïntegreerde opleiding met twee ontwikkelde deelprojecten:

- **KLEINE ONDERNEMERS VERBETEREN HUN VAARDIGHEDEN EN CAPACITEITEN VOOR HET VERBETEREN VAN HUN EIGEN BEDRIJFJE OP HET PLATTELAND GEASSOCIEERD MET EEN PRODUCTIEVE COÖPERATIE**  
Kleine ondernemers met een laag inkomen van kleine agrarische- en ambachtelijke organisaties op het platteland ontwikkelen en versterken hun kleine bedrijfjes om hun inkomen te verbeteren.
- **JONGEREN EN MOEDERS VERBETEREN HUN VAARDIGHEDEN EN CAPACITEITEN OM TOEGANG TE HEBBEN TOT EEN BAAN BIJ EEN BEDRIJF EN HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJFJE IN DE STAD OF BUITENWIJKEN VAN DE STAD CUSCO**  
Jongeren en moeders met een laag inkomen uit de peri-urbane gebieden worden opgeleid in korte vakopleidingen voor toegang tot een baan bij een bedrijf of voor het starten van een eigen bedrijfje om hun inkomen te verbeteren.

Het project heeft als belangrijkste doel: het bereiken van plaatsing op de arbeidsmarkt door middel van eigen bedrijf of werk bij een werkgever. Dit wordt bereikt via technische opleidingen, de ontwikkeling van sociale vaardigheden en een zakelijke houding.

De uitvoering van het project is verdeeld in twee opleidingsfasen en met een uitvoerige persoonlijke begeleiding en advisering na afloop van het project. Dit om succesvolle duurzaamheid van de begunstigden te kunnen garanderen.

## 2. UITGEVOERDE ACTIVITEITEN VAN HET PROJECT

### COMPONENT 1: KLEINE ONDERNEMERS VERBETEREN HUN VAARDIGHEDEN EN CAPACITEITEN VOOR HET VERBETEREN VAN HUN EIGEN BEDRIJFJE OP HET PLATTELAND GEASSOCIEERD MET EEN PRODUCTIEVE COÖPERATIE

Het project beoogt dat 120 kleine ondernemers uit de rurale gebieden van de regio Cusco (districten San Jerónimo, Taray en Andahuaylillas) hun zakelijke vaardigheden versterken om hun inkomsten te verbeteren. Dit gebeurt door middel van het opstellen van bedrijfsplannen, vaktraining van hun activiteit, financiële articulatie en advies.

Gedurende het opleidingsproject 2017 - 2018 is met groepen gewerkt met een gemiddelde van 20 studenten per training, met in totaal 120 kleine plattelandsondernemers, die met succes hun studie voltooiden.

#### • VOORBEREIDENDE ACTIVITEITEN

Voor het huidige opleidingsproject zijn verschillende samenwerkingsovereenkomsten getekend met Gemeenten van de Regio Cusco die ons ondersteunen met activiteiten en lokale bijdragen in de uitvoering van het opleidingsproject.

Voorafgaande aan de uitvoering van het project zijn de cursussen aan verschillende gemeenten gemeenschappen in de regio Cusco gepresenteerd om georganiseerde groepen te identificeren en op te leiden met als doel hun bedrijfjes op het platteland te verbeteren. In samenwerking met de gemeente San Jerónimo zijn 02 groepen producenten van cavia's en 01 groep van imkers opgeleid. Met de gemeente Taray 01 groep van aardbeientelers en een groep van bloementelers en met de gemeente Andahuaylillas 01 groep van bloementelers. In totaal zijn 6 groepen opgeleid met een totaal van 144 deelnemers, waardoor het geplande doel van 120 begunstigden is gehaald.

**2.1. Diagnose:** De eerste fase voor het opleiden van de 6 productieve groepen betreft een situationele analyse, uitgevoerd door middel van het verzamelen van de basisgegevens betreffende de sociaaleconomische situatie van elke producent. Het proces van het verzamelen van de basisgegevens is uitgevoerd door middel van enquêtes en interviews met de producenten.

## 2.2. Resultaten van de interviews en basisgegevens per productiegroep

### a) Imkers van de gemeenschap Suncco van het district San Jerónimo (01 groep)

Volgens de basisgegevens van deze groep is de meerderheid pas begonnen met deze activiteit. De manier waarop deze groep werkt is op empirische wijze. Ze hebben basiskennis van hun activiteit dat weinig inkomsten genereert.

#### Gegeven opleiding ter verbetering van de vakkennis:

- Bijenteeltproducten
- Gezondheid.
- Kunstmatige voeding.
- Fokken van de koningin.
- Beheer van bijenteelt.

### b) Cavia producenten van de gemeenschappen Pallpancay en Ushpabamba van het district San Jerónimo (02 groepen).

Er is met 02 groepen gewerkt. De producenten hebben van de gemeente ondersteuning gekregen in de vorm van materialen voor de constructie van caviahokjes. In een ruimte beschikbaar gesteld door de producenten zijn de trainingen gegeven over het fokken van cavia's.

#### Gegeven opleiding ter verbetering van de vakkennis:

- Voeding en voedsel.
- Gezondheid.
- Genetische verbetering.
- Producten op basis van cavia's (gastronomie).
- Technische assistentie.

### c) Aardbeientelers van de gemeenschappen Matinga en Llaquepata van het district Taray (01 groep).

Met ondersteuning van de gemeente Taray hebben de producenten materiaal ontvangen voor het bouwen van hun kassen en het telen van hun aardbeien. Voorheen teelden deze kleine producenten groenten dat weinig inkomsten genereerde en veel werkuren. Het werk dat is uitgevoerd met deze producten is het verbeteren van de productie van aardbeien en het telen van organische aardbeien.

#### Gegeven opleiding ter verbetering van de vakkennis:

- Telen van organische aardbeien.
- Beheer en bestrijding van aardbeienplagen.

### d) Bloemenkwekers van de gemeenschappen Mancco, Yutto en Rinconada van het district Andahuaylillas (01 groep).

De bloemenkwekers voeren activiteiten uit die weinig inkomsten genereren. Met de gemeente Andahuaylillas is opleiding gegeven ter verbetering van hun inkomsten.

**Gegeven opleiding ter verbetering van de vakkennis:**

- Voorbereiding van de bodem.
- Bemesting van de grond.
- Bodemschikking in de vlakte voor cultivatie
- Oriëntatie van bodemschikking
- Installatie van bloemen.
- Waterfrequentie.
- Bereiding van organische meststoffen.
- Bloemenbeheer en voedingstekorten.

**e) Bloemtelers van de gemeenschap Huancalle van het district Taray (01 groep).**

Deze bloemtelers hebben productie van verschillende bloemensoorten. De ondersteuning die deze telers hebben ontvangen is een toegevoegde waarde door middel van workshops over bloemisterij en bloemstukken dat hun in staat stelt hun inkomsten te verbeteren.

**Algemene informatie van de producenten betreffende de basisgegevens:**

- Totaal 144 deelnemers, waarvan 95 vrouwen (66%) en 49 mannen (34%).
- 114 deelnemers (79%) hebben inkomsten minder dan het minimum loon.<sup>1</sup>
- 127 (88%) deelnemers starten hun activiteiten met eigen kapitaal of zonder extern kapitaal.
- 130 (90%) deelnemers verkopen hun producten uitsluitend op regionale- en lokale markten.

**2.3 Behaalde resultaten component 1**

Interviews, enquêtes, directe observatie aan het einde van de training hebben plaatsgevonden met alle projectdeelnemers om de voortgang en prestaties van elke producent en elke associatie te kunnen helpen.

- **Resultaten per producentenorganisatie**

**a) Imkers (01 groep) van de Associatie “APISANJ”**

Zij hebben hun productie verbeterd met de vermenigvuldiging van bijenkorven en kunstmatige voeding. Eveneens het verbeteren van hun producten (verbetering van de presentatie van hun honingraten) en de diversificatie van hun producten. Op dit moment presenteren ze hun producten op lokale markten en op beurzen. Enige producenten verkopen hun producten in andere regio's, o.a. in Lima. Deze Associatie is ingeschreven in de publieke registers. Zij voeren hun activiteiten zonder enig probleem op een efficiënte manier uit dankzij de training die hen is gegeven in de verschillende onderwerpen die verband houden met deze activiteit.

**b) Cavia producenten (02 groepen): Associatie “Vallecito Huanacaure y Nueva Generación”**

Beide Associaties hebben met de ondersteuning van de Gemeente San Jerónimo een verkoopstand waar zij hun cavia's in verschillende vormen verkopen. Eveneens verkopen ze hun producten op gastronomische beurzen en markten. Dit

<sup>1</sup> Het minimum loon in Peru is S/.930.00 soles per maand (238 eur).

dankzij de gastronomische workshops. De gezinnen voeren hun activiteit zonder enige problemen met veel succes uit. Beide Associaties zijn ingeschreven in de publieke registers.

**c) Aardbeienkwekers (01 groep): Associatie “Organic Taray”**

Zij verkopen hun producten op verschillende lokale markten. Hun inkomsten zijn verbeterd dankzij de kwaliteit van hun bloemen. Met ondersteuning van de gemeente wordt gewerkt aan het biologisch certificeren. De producten hebben een zakelijke visie van hun product.

**d) Bloemenkwekers (01 groep). Associatie “ASPROLIRIOS”**

Deze bloemenkwekers hebben de kwaliteit van hun product verbeterd en verkopen op lokale markten. Eveneens hebben ze klanten die naar hun bedrijfje komen en kopen direct vanuit hun kassen daar hun bloemen hoge kwaliteit hebben.

**e) Bloemenkwekers (01 groep). Associatie “SONCCO SUWA TARAY”**

De leden van deze organisatie nemen deel aan lokale beurzen, markten en evenementen zoals Moederdag waarbij ze speciale bloemenarrangementen maken. Op het gebied van de vaktraining is gewerkt in thema's: hoe de bodem te bemesten, de constructie van richels (groeven) en het werken met organische meststoffen.

• **Financiering**

- 17 deelnemers (12% van de 144 opgeleiden) hebben micro krediet van financiële instellingen ontvangen.
- 81 deelnemers (56% van de 144 opgeleiden) van 3 coöperaties hebben gemeenschapsbanken opgericht dankzij de eigen bijdragen van de deelnemers tijdens hun vergaderingen (aardbeien en cavia's organisaties).

Vermeld dient te worden, dat de deelnemers van alle organisaties steun van hun gemeenten hebben ontvangen door middel van de levering van materialen en apparatuur voor hun bedrijfjes.

• **Inkomstenverbetering**

De resultaten van de productieve activiteiten zijn op middellange termijn. Ze zijn niet onmiddellijk. De inkomsten van deze kleine bedrijfjes in ontwikkeling, zijn verdeeld over verschillende gebieden, zoals:

**Prioritaire uitgaven**

- Onderwijs voor de kinderen.
- Voeding voor het gezin.
- Gezondheid voor het gezin.

**Secundaire uitgaven**

Het overschot aan inkomsten wordt gebruikt door de kleine ondernemers voor de implementatie van hulpmiddelen en technologie voor hun eigen bedrijfje.

Opgemerkt dient te worden dat de implementatie van hulpmiddelen en technologie per kleine ondernemer verschilt, omdat het heterogene productiviteit heeft. Het ontvangen inkomen wordt gemeten op basis van het niveau van productiviteit en productkwaliteit.

Naar verwachting zullen in de komende jaren, naarmate de productiviteit toeneemt, de secundaire uitgaven voorrang krijgen. Hoe groter de populatie van producten, hoe hoger de productiekosten. Het zal dan noodzakelijk zijn om in de productieve activiteit te investeren.

Door kopers en potentiële markten te hebben, zijn hogere hoeveelheden en een betere productkwaliteit noodzakelijk. Dit dwingt de kleine ondernemer te investeren in infrastructuur, tools en technologie.

- **Problematiek deelnemende producenten**

## PRODUCTIEF MANAGEMENT

### Heterogene productie

Er is bij de kleine ondernemers geen homogeniteit in de productiviteit en kwaliteit van producten, omdat ze allemaal verschillen in infrastructuur, technologie, managementkennis, economie of andere factoren.

### IMKERS

- Het voornaamste probleem van de honing producenten is het weer. De producenten hebben slechts 1x per jaar honingooft. Dit vindt gedurende de lente plaats (3 maanden bloeifase). Elke bijenkorf heeft gemiddeld 10 kilo honing per oogst. In de daaropvolgende maanden is er geen honingproductie.
- Hoe een constante productie te garanderen?
- Aantal bijenkorven beperkt per kleine ondernemer met een gemiddelde van 2 bijenkorven.

### CAVIA PRODUCENTEN

- Hoge productiekosten als gevolg van gebrek aan productieruimte en land voor het zaaien van gras voor de voedselvoorziening van cavia's.
- Hoog sterftcijfer, aanwezigheid van ziekten door ontoereikende infrastructuur.
- Hoge kosten voor de infrastructuur (implementatie cavia hokjes).

## TECHNOLOGIE EN INFRASTRUCTUUR

### AARDBEIENTELERS EN BLOEMENKWEKERS

- **WEINIG TECHNOLOGIE BESCHIKBAARHEID**

Het grootste probleem dat aardbeientelers ondervinden, is dat ze niet over de juiste infrastructuur en technologie beschikken. De kassen zijn met materialen uit het gebied gebouwd. Dit betreft o.a. stammen, hout, touwen en kunststoffen die weinig bestand zijn tegen temperaturen. Dit garandeert geen optimale stabiliteit en temperatuurregeling, uitgaande van het weer op 3.500 meter hoogte met abrupte regen, wind, hagel, droogte enz.

- **HETEROGENE IRRIGATIE SYSTEMEN**

Tijdens het irrigatieproces hebben deze sectoren niet voldoende water en veel van de producenten passen hun irrigatiesystemen hierop aan op basis van hun mogelijkheden. Sommige producenten hebben een druppelbevloeingsysteem geïmplementeerd en anderen voeren de irrigatie handmatig uit.

### CAVIA PRODUCENTEN

- **Heterogene cavia schuren**

De cavia schuren verschillen in grootte, aantal caviahokjes en constructie materialen. De infrastructuur is een van de belangrijkste productieomstandigheden. Indien er geen juiste temperatuur, voldoende ruimte of andere kenmerken niet beschikbaar zijn, dan vindt er overbevolking, stress, gevechten, ziekten, plagen en een hoog sterftcijfer plaats.

## ORGANISATIE

### CAVIA PRODUCENTEN, BLOEMENTELERS, IMKERS, AARDBEIENDELERS

- **VERKOOP NIET GEORGANISEERD**

Er bestaan vele niveauverschillen onder de leden van de organisatie van kleine producenten met heterogene productiviteit. Zo zijn er leden die betere ontwikkelde bedrijfjes hebben dan anderen in termen van productie niveau, infrastructuur, economie of andere factoren dat nadelig is voor de verkoop.

Producenten met een hogere productiviteit bieden hun producten tegen relatief lage prijzen op lokale markten aan. De producenten met lagere productiviteit verkopen aan tussenpersonen met nog lagere prijzen.

## CONCURRENTEN EN MARKTEN

### BLOEMENTELERS

- Er bestaan in de markt meer ontwikkelde bedrijven en organisaties die de technische ontwikkeling van andere soorten bloemen hebben bereikt. Ze ontwikkelen in minder tijd, met meer hoeveelheden en ze hebben certificeringen en productiekwaliteit. De productie van de begunstigde organisaties is zeer beperkt. Uitsluitend worden commerciële bloemen gezaaid omdat er geen specialisten zijn in de productie en het beheer van andere variëteiten van bloemen. Dit veroorzaakt relatief lage prijzen met verkopen aan niet potentiële lokale markten.

### CAVIA PRODUCENTEN

- Er zijn meer ontwikkelde bedrijven en organisaties die technische ontwikkeling hebben bereikt dankzij de steun van overheidsprogramma's.

### IMKERS

- Aanwezigheid van concurrenten die in de lente grote hoeveelheden produceren en het hele jaar door honing leveren.
- Verkoop van vervalste honing.

## COMPONENT 2: JONGEREN EN MOEDERS VERBETEREN HUN VAARDIGHEDEN EN CAPACITEITEN OM TOEGANG TE HEBBEN TOT EEN BAAN BIJ EEN BEDRIJF EN HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJFJE IN DE STAD OF BUITENWIJKEN VAN DE STAD CUSCO

- **VOORBEREIDENDE ACTIVITEITEN**

Voor het huidige opleidingsproject zijn verschillende samenwerkingsovereenkomsten getekend met Gemeenten van de Regio Cusco die ons ondersteunen met activiteiten en lokale bijdragen in de uitvoering van het opleidingsproject.

Voorafgaande aan de uitvoering van het project zijn de cursussen aan verschillende gemeenten en gemeenschappen in de regio Cusco gepresenteerd om cursisten te identificeren en op te leiden om toegang te hebben tot een baan bij een bedrijf en het verbeteren en/of starten van hun eigen bedrijfje. In samenwerking met de gemeente San Jerónimo zijn 04 groepen opgeleid (3

groepen assistent-kok en 01 groep basiscursus banketbakken). En 3 groepen individuele cursisten opgeleid (assistent-kok, basiscursus banketbakken en housekeeping).

Voor het werven van individuele cursisten voor de vakopleidingen hebben promotie activiteiten plaatsgevonden door middel van verspreiding van promotiemateriaal op markten en beurzen, radio presentaties en presentaties bij gemeenschappen in rurale- en stedelijke gebieden.

In totaal zijn 165 jongeren en moeders opgeleid (doelstelling was 144). In totaal is gewerkt met 8 groepen: 5 kookgroepen, 2 banketbakkergroepen en 1 groep housekeeping.

## 2.1 Diagnose

Van iedere cursist zijn basisgegevens verzameld betreffende de sociaaleconomische situatie. Het proces van het verzamelen van de basisgegevens is uitgevoerd door middel van enquêtes en interviews met de cursisten.

**De uitgevoerde vakopleidingen zijn geweest:**

- Assistent-kok
- Banketbakken
- Housekeeping

Tevens is tijdens deze vakopleidingen ook les gegeven in: Persoonlijke ontwikkeling, Persoonlijke marketing, Het maken van een businessplan. In totaal een training van 5 maanden met plaatsing op de arbeidsmarkt.

## 2.2. Resultaten van de interviews en basisgegevens

Er zijn 8 groepen samengesteld waarvan de volgende analyse van de basisgegevens:

- a) **Assistent-kok (02 groepen).** De deelnemers van deze groepen zijn de vrouwen geweest die maaltijden verkopen in stands van de lokale markt Vinocanchon (district San Jerónimo). Volgens de basisgegevens hebben de vrouwen opleiding nodig ter verbetering van hun verkopen en hun producten. Hierbij is de kookcursus nodig en het maken van een businessplan.
- b) **Assistent-kok (01 groep).** De deelnemers van deze groep verkopen hun producten op straat (o.a. maaltijden, snoepjes, fruit, snacks, drankjes), vlakbij de Universiteit Andina en commercieel centrum Plaza Veá van het district San Jerónimo. Volgens de basisgegevens van deze groep dienen zij de verkoop van hun producten te verbeteren. Eveneens hebben zij vakopleidingen nodig in koken en klantenservice.
- c) **Basiscursusbanketbakken (01 groep).** Van deze groep zijn de moeders van het gezondheidsproject deelnemer geweest. Volgens de basisgegevens van het gezondheidsproject is vastgesteld dat 72% van de moeders huisvrouwen zijn en geen werk of een eigen bedrijfje hebben. Een groot gedeelte zijn huisvrouwen en zijn afhankelijk van het salaris van de echtgenote.
- d) **Assistent-kok (01 groep).** Van deze groep hebben vooral moeders van het platteland van de gemeente Andahuaylillas deelgenomen. Van deze moeders hebben 62% geen eigen inkomsten, eveneens geen kennis van het starten van een eigen bedrijfje. Er zijn bij aanvang van de cursus conflicten tussen de deelnemers geweest.
- e) **Assistent-kok, basiscursus banketbakken en housekeeping (03 groepen).** Van deze groepen hebben personen deelgenomen afkomstig van de randgemeenten van Cusco. Met Hogar Cristo Vive zijn deelnemers aanwezig geweest met verschillende handicappen, waaronder een doof meisje die de cursus housekeeping heeft gevolgd. Van deze groepen had niemand een commerciële activiteit.

**Algemene informatie van de opgeleide groepen in vakopleidingen:**

- Een totaal van 165 deelnemers: 156 zijn vrouwen (95%), 9 zijn mannen (5%).
- 103 deelnemers aan het programma (62%) hebben een basisinkomen.



- 62 deelnemers aan het programma (38%) hebben geen enkele inkomsten.
- Er zijn 03 groepen geïdentificeerd die hun eigen bedrijfje willen verbeteren.
- Er is 01 groep geïdentificeerd die graag een eigen bedrijfje willen starten.

TOTAAL OPGELEIDEN VAKOPLEIDINGEN PLAATSING ARBEIDSMARKT	165	100%
Eigen bedrijf (starten, verbetering)	136	82%
Bij werkgever	29	18%

#### 2.4 Behaalde resultaten component 2

Interviews, enquêtes, directe observatie hebben plaatsgevonden met alle projectdeelnemers om de voortgang en prestaties van elke deelnemer te kunnen begeleiden en adviseren.

##### a) De kookgroepen 1 en 2 (vrouwen lokale markt Vinocanchon)

In samenwerking met de gemeente San Jerónimo hebben de vrouwen van de lokale markt Vinocanchon hun verkopen van maaltijden in kleine restaurantjes (stands op de markt) kunnen verbeteren. Dit door middel van het verbeteren van de kennis van de maaltijden en uitbreiding van de kennis van nieuwe gerechten uit de streek. Hierdoor zijn hun inkomsten toegenomen. Tevens is door het geven van de cursussen persoonlijke marketing en persoonlijke ontwikkeling een betere klantenbehandeling gerealiseerd en is tussen de vrouwen onderling van deze organisatie betere samenwerking ontwikkeld voor het verkopen van hun maaltijden. Verder hebben zij hun eigen businessplannen gemaakt. Een 100% van de deelnemers hebben een certificaat ontvangen goedgekeurd door het Ministerie van Onderwijs.

##### b) Kookgroep (straatverkopers)

In samenwerking met de gemeente San Jerónimo is een groep straatverkopers van winkelcentra en universiteit opgeleid. Deze groep deelnemers hebben hun inkomsten verbeterd. Dit door de verbetering van het producten, het verkopen van nieuwe producten en een betere behandeling van hun klanten. Tevens is ook de samenwerking van de organisatie van straatverkopers onderling verbeterd. Een 100% van de deelnemers hebben een certificaat van het Ministerie van Onderwijs ontvangen.

##### c) Banketbakersgroep (moeders gezondheidsproject)

In samenwerking met de gemeente San Jerónimo is deze groep opgeleid. De deelnemers behoren tot het gezondheidsprogramma van CEDNA. Dankzij de opleiding kunnen deze moeders banketproducten verkopen in het gebied waar ze wonen. Eveneens hebben zij kleine bedrijfjes kunnen beginnen met de verkoop van taarten en desserts. Alle deelnemers van deze groep hebben een certificaat van het Ministerie van Onderwijs ontvangen.

##### d) Assistent-kok (vrouwen district Andahuaylillas)

De deelnemers van deze groep behoren tot het district Andahuaylillas van de provincie Quispicanchis. Deze groep is opgeleid voor het starten van een klein bedrijfje en bovendien het uitbreiden van hun producten zoals de verkoop van maaltijden. Eveneens hebben ze nieuwe producten geleerd met ingrediënten uit de streek. De deelnemers zijn allen hun klein bedrijfje begonnen, en hebben de organisatie "MISKY MIJUNA" (= lekker eten) opgericht en staan ingeschreven in de publieke registers. Op dit moment verkoopt de organisatie op verschillende lokale markten. Alle deelnemers hebben hun certificaat van het Ministerie van Onderwijs ontvangen.

### e) Individuele deelnemers Groep basiscursus basketbakken, assistent-kok, housekeeping

Deze opgeleide groepen bestaan uit moeders en jongeren van de buitenwijken van de stad Cusco. Zij hebben zich individueel ingeschreven, en behoren niet tot een organisatie. De deelnemers hebben de vakopleidingen gevolgd met inbegrip van de cursussen: persoonlijke ontwikkeling, persoonlijke marketing en eigen bedrijf (voor de personen die graag een eigen bedrijfje willen starten). Deze opleidingen zijn gegeven door specialisten met veel ervaring in bedrijven gerelateerd aan het toerisme.

De cursisten van de cursus Housekeeping hebben bedrijfsbezoeken afgelegd in hotel Jose Antonio in Cusco ter voorbereiding op hun plaatsing om praktijkkennis op te doen. Iedere cursist heeft praktijkkennis opgedaan bij verschillende toeristische hotels in Cusco. De cursisten hebben zowel theorie als praktijkkennis opgedaan. Hierbij is uitgebreid informatie en uitleg gegeven door de medewerkers van de deelnemende bedrijven wat er in de Housekeeping afdeling van een hotel dient te gebeuren.

Tevens hebben de cursisten luxe hotels in de Heilige Vallei bezocht om de cursisten te motiveren en ter voorbereiding op hun plaatsing op de arbeidsmarkt. Managers en ex-cursisten hebben de deelnemers vertelt over hun successen om ze te motiveren in de toeristensector te gaan werken. Ze zijn hierdoor met meer vertrouwen in hun leerproces teruggekeerd en enthousiaster over de training en nieuwe verwachtingen in relatie tot hun professionele baan.

De volgende hotels zijn in de Heilige Vallei bezocht:

- **“Life Health’s Boutique Hotel”** gelegen in Yanahuara, van het district Urubamba. Dit hotel is bezocht met de cursisten van de cursussen: assistent-kok en housekeeping, de docenten en projectteam van CEDNA. De cursisten hebben kennis gekregen van de installaties inclusief kliniek van het hotel met services voor toeristen. Bovendien is een motiverende presentatie gegeven door de manager van de food en beverage afdeling, de manager van de housekeeping afdeling en de algemeen manager van het hotel.
- **“Sonesta posadas del Inca Hotel”** gelegen in Yucay, van het district Urubamba. De cursisten hebben alle installaties van het hotel bezocht: lobby, receptie, kamers (met demonstratieve sessies), restaurant, keuken, banketafdeling. Eveneens zijn presentaties ter motivatie gegeven.
- **“La Casona de Yucay”**, gelegen in Yucay, van het district Urubamba. De cursisten hebben alle installaties van het hotel bezocht: lobby, receptie, kamers (met demonstratieve sessies), restaurant, keuken, banketafdeling. Eveneens zijn presentaties ter motivatie gegeven.
- **“IFK Lodge Hotel”**, gelegen in Huaran, van het district Calca. In het hotel is geluncht waarna de rondleiding door het hotel heeft plaatsgevonden en presentaties ter motivatie.

Dankzij deze rondleidingen zijn de cursisten zeer gemotiveerd teruggekeerd en met een andere visie betreffende de cursus die zij volgen.

De cursussen ter persoonlijke- en sociale vaardigheden bevorderen het ontdekken van het eigen potentieel dat elke deelnemer heeft ter verbetering van het zelfbeeld. Ook worden bij de jongeren en moeders de ontwikkeling van hun levensprojecten bevorderd op basis van hun besluitvorming en hebben hierdoor betere mogelijkheden om hun bedrijfje te starten of geplaatst te worden op de arbeidsmarkt.

De uitvoering van de cursus bedrijfsmanagement richt zich op het ondernemerschap, de identificatie en selectie van het bedrijfsidee, de markt, marketing, kasstromen en het maken van een businessplan. Dankzij deze cursus, en de kennis die is opgedaan, zijn hierdoor een totaal van 6 van onze individuele cursisten met hun bedrijfje begonnen.

Aan het einde van de opleidingen hebben de afsluitende ceremonies plaatsgevonden waarbij de cursisten hun certificaten hebben ontvangen in aanwezigheid van autoriteiten en vertegenwoordigers van gemeenten, gemeenschappen en het CEDNA-team. In deze cursusaftluitingen zijn de gemaakte producten tentoongesteld en activiteiten gepresenteerd die zijn uitgevoerd tijdens de opleiding van basket-, housekeeping- en kookcursussen.

Na het volgen van de opleidingen zijn de cursisten geselecteerd, gepresenteerd, en geplaatst bij bedrijven op de arbeidsmarkt.

### Plaatsing arbeidsmarkt

Wat betreft de plaatsing op de arbeidsmarkt. Er zijn in totaal 13 jongeren en moeders van de cursussen assistent-kok en housekeeping bij toeristische bedrijven geplaatst op een totaal van 29 opgeleiden.

### Starten/verbetering eigen bedrijfje

- Een totaal van 30 jongeren en moeders hebben een eigen bedrijfje gestart.
  - 21 cursisten kookcursus
  - 9 cursisten banketbakkerscursus
- Een totaal van 43 moeders hebben hun eigen bedrijfje verbeterd.
  - Deze cursisten betreft de vrouwen van de lokale markt Vinocanchon en de groep straatverkopers van winkelcentra en universiteit die in samenwerking met de gemeente San Jerónimo zijn opgeleid.

### Inkomstenverbetering

128 cursisten hebben hun inkomsten verbeterd met een 40% in relatie met de basisgegevens van het project.

- 42 leden van 06 coöperaties verbeteren hun inkomsten met een 40% in relatie met de basisgegevens van het project.
- 86 verbeteren hun inkomsten met 40% na plaatsing op de arbeidsmarkt in relatie met de basisgegevens van het project (baan bij werkgever en eigen bedrijf).
  - 30 gestarte kleine ondernemers
  - 43 kleine ondernemers ter verbetering van hun eigen bedrijfje
  - 13 cursisten voor baan bij werkgever

### Arbeidsbemiddeling CEDNA

Aan het einde van het project zijn er 25 bedrijven geweest die van de arbeidsbemiddeling van CEDNA hebben gebruik gemaakt. Er zijn minder cursisten opgeleid voor het plaatsen bij bedrijven (29) dan voor het eigen bedrijf (116) waardoor er niet het beoogde aantal van 50 bedrijven die van arbeidsbemiddeling gebruik maken is gehaald.

De bedrijven die van arbeidsbemiddeling hebben gebruik gemaakt:

**Bedrijven in de hotelbranche zoals:** Hostal Corihuasi, Hotel Kenamari, Hotel Royal Qosqo, Hostel Magic, Hotel Jose Antonio, Hotel Samay, Hotel Pachan, Hotel San Agustín, Hotel El Dorado, Hostal Yuris.

**In de restaurantbranche zoals:** De Craft Restaurant Bar, Cevicheria Suky Sushi, El Gran Dragon Restaurant, El Toque de Che Restaurant, Parwa Café Restaurant, Nuna Restaurant, Nunay Restaurant en Hotel, Don Esteban en Don Pancho Patisserie, Las Delicias Cafeteria.

De vertegenwoordigers van deze bedrijven hebben geïnformeerd, dat de cursisten van CEDNA voldoen aan de verwachtingen van het werk.

## 3. DOELSTELLINGEN EN BEHAALDE RESULTATEN VAN HET PROJECT

OMSCHRIJVING DOELSTELLING	DOELSTELLINGEN INDICATOREN	DOELSTELLINGEN RESULTATEN	OPMERKINGEN
<b>SPECIFIEKE DOELSTELLING: Het bevorderen van de capaciteiten en vaardigheden van kleine ondernemers, jongeren en moeders voor het genereren van inkomsten door arbeid in loondienst of eigen bedrijf.</b>			
Verbeteren hun inkomsten met een 40% in relatie met de basisgegevens van het project.	198 (75% van 264)	128 (42 - RES1, 86 - RES2)	Doelstelling niet gehaald 1)
Opgeleid met certificaat.	211 (80% van 264)	77 (R1:112, R2:165)	Doelstelling gehaald
Opgeleiden ontvangen persoonlijke advisering en technische assistentie gedurende de invoering en uitvoering van hun werk.	105 (50% van 211)	233 (R1:144, R2:89)	Doelstelling gehaald
Opgeleiden maken gebruik van de bedrijfsadviespreekursus in het gebouw van CEDNA voor advisering betreffende het starten of verbeteren van hun eigen bedrijfje na afloop van het opleidingstraject.	25	27	Doelstelling gehaald 2)
Bedrijven maken gebruik van de opgeleiden van CEDNA.	50	25	Doelstelling niet gehaald 3)
<b>RESULTAAT 1: Kleine ondernemers met een laag inkomen van kleine agrarische- en ambachtelijke organisaties op het platteland versterken hun kleine bedrijfjes om hun inkomen te verbeteren.</b>			
Leden van 06 coöperaties verbeteren hun inkomsten met een 40% in relatie met de basisgegevens van het project.	96 (80% van 120)	42 (29% van 144)	Doelstelling niet gehaald 4)
Leden van 06 coöperaties zijn opgeleid met certificaat.	96 (80% van 120)	112 van de leden	Doelstelling gehaald
Leden van 06 coöperaties ontvangen persoonlijke advisering en technische assistentie.	96 (80% de 120)	144 van de leden	Doelstelling gehaald
Vorming van 6 agrarische en ambachtelijke coöperaties en ingeschreven in publieke registers.	6	6	Doelstelling gehaald
6 coöperaties zijn gearticuleerd met potentiële commerciële kopers.	6	6	Doelstelling gehaald
Van de 6 coöperaties een 50% van de leden verkrijgen financiering voor het verbeteren van hun eigen bedrijfje.	50%	100%	Doelstelling gehaald
<b>RESULTAAT 2: Jongeren, en moeders met een laag inkomen uit de peri-urbane gebieden worden opgeleid in korte vakopleidingen voor toegang tot een baan bij een bedrijf of voor het starten van een eigen bedrijfje om hun inkomen te verbeteren.</b>			
Verbeteren hun inkomsten met 40% na plaatsing op de arbeidsmarkt (baan bij werkgever en eigen bedrijf).	115 (80% van 144)	86	Doelstelling niet gehaald 5)
Opgeleiden met certificaten van het Ministerie van Onderwijs.	115 (80% van 144)	165	Doelstelling gehaald
Opgeleiden ontvangen persoonlijke advisering en technische assistentie gedurende de invoering en uitvoering van hun werk.	57 (50% van 115)	89	Doelstelling gehaald
Begunstigden starten hun eigen bedrijfje op basis van de verkregen opleiding.	20	30	Doelstelling gehaald 6)

## Toelichting voetnoot:

- 1) Te korte projectduur voor het halen van de doelstelling, zie 4) en 5)
- 2) Van de 27 personen zijn er: 05 van de cursussen: assistent-kok en banketbakken voor het starten van hun eigen bedrijfje, 22 cursisten van de cavia opleiding in kostenbeheer ter verbetering.
- 3) Er zijn meer cursisten geweest voor het verbeteren en/of starten van het eigen bedrijfje dan voor het plaatsen bij bedrijven, zodat er minder bedrijven van de bemiddeling van CEDNA hebben gebruik gemaakt. Een totaal van 116 cursisten voor het eigen bedrijf (30 gestart en 86 verbetering) en een 13 cursisten geplaatst bij bedrijven.
- 4) Te korte projectduur voor het halen van de doelstelling, maar er zijn 78 (54% van 144) leden van de 6 coöperaties die hun inkomsten hebben verhoogd ten opzichte van het basisloon van 2017 (s/.850.00).
- 5) Voor het plaatsen van cursisten bij bedrijven is makkelijker een 40% inkomstenverhoging te bereiken dan bij het starten/en of verbeteren van het eigen bedrijf.
- 6) Van de 30 cursisten die een bedrijfje zijn begonnen, zijn dit 21 cursisten van de kookcursussen en 9 van de banketbakkerscursus. Er worden nog resultaten verwacht van de 25 deelnemers van de bloemenvakopleiding.

## 4. BEGROTING EN UITGAVEN

Uitgaven totale project vs. begroting project periode: mei 2017 t/m april 2018

BEGROTING OPLEIDINGSPROJECT IN EURO'S (01 MEI 2017 - 30 APRIL 2018)	BEGROTING	UITGAVEN	UITGAVEN %
<b>EINDE PROJECT KOSTENOVERZICHT VS BEGROTING (MEI 2017 - MEI 2018)</b>			
<b>PROJECTKOSTEN (85%)</b>	<b>81.505</b>		
<b>ACTIVITEITEN DOELSTELLING 1: Kleine ondernemers met een laag inkomen van kleine agrarische- en ambachtelijke organisaties op het platteland versterken hun kleine bedrijfjes om hun inkomen te verbeteren</b>	<b>40.411</b>	<b>35.870</b>	<b>89%</b>
1.1 Presentatie project - Identificatie allianties			
1.2 Ondertekening inter institutionele contracten			
1.3 Identificatie en selectie van de cursisten			
1.4 Werving en selectie van trainers per specialiteit			
1.5 Opleiding businessplannen maken en financiële en commerciële articulatie			
1.6 Uitvoering module versterking productief beheer			
<b>ACTIVITEITEN RESULTAAT 2: Jongeren, en moeders met een laag inkomen uit de peri-urbane gebieden worden opgeleid in korte vakopleidingen voor toegang tot een baan bij een bedrijf of voor het starten van een eigen bedrijfje om hun inkomen te verbeteren.</b>	<b>41.094</b>	<b>41.094</b>	<b>100%</b>
2.1 Presentatie project			
2.2 Ondertekening inter institutionele contracten			
2.3 Identificatie en selectie cursussen			
2.4 Identificatie en selectie begunstigden			
2.5 Identificatie en selectie van docenten per specialiteit			
2.6 Uitvoering vakopleidingen			
2.7 Module Persoonlijke- en sociale vaardigheden			
2.8 Module Persoonlijke marketing			
2.9 Opleiding in Engelse les			
2.10 Module Eigen Bedrijf			
<b>ADMINISTRATIEVE KOSTEN (15%)</b>	<b>14.179</b>		
<b>3.0 EVALUATIE EN MONITORING</b>	<b>1.671</b>	<b>1.550</b>	<b>93%</b>
3.1 Evaluatie en monitoring gedurende en na iedere cursus			
<b>4.0 OPLEIDINGSGEBOUW</b>	<b>4.096</b>	<b>3.960</b>	<b>97%</b>
4.1 Basis services gebouw CEDNA (water, licht, tel, vuilophaal, alarm)			
4.2 Verzekeringen			
4.3 Materialen, onderhoud			
<b>5.0 ORGANISATIE EN ADVIES</b>	<b>2.708</b>	<b>2.528</b>	<b>93%</b>

4.1 Algemene leiding kantoorpersoneel en projectmedewerkers			
4.2 Advies en ondersteuning voor het verkrijgen van financiële en materiele ondersteuning van de (lokale) overheid t.b.v. het project			
<b>6.0 FINANCIËLE ADMINISTRATIE EN AUDIT</b>	<b>5.704</b>	<b>5.586</b>	<b>98%</b>
5.1 Administratie/personeelszaken			
5.2 Financieel jaarverslag/audit			
5.3 ICT/computers			
5.4 Algemene kantoorkosten			
<b>SUBTOTAAL</b>	<b>95.684</b>	<b>90.588</b>	<b>95%</b>
<b>Koersverschillen</b>	<b>3.268</b>		
<b>TOTAAL</b>	<b>98.952</b>	<b>90.588</b>	<b>92%</b>
<b>Banco Central de Reserva del Peru, december 2016 , wisselkoers sol/eur 3.6</b>			

<b>TOTALE KOSTEN PROJECT</b>		<b>90.588</b>	
AANDEEL STICHTING VILCABAMBA		<b>61.687</b>	<b>68%</b>
AANDEEL CEDNA		<b>29.300</b>	<b>32%</b>

## 5. LESSEN EN CONCLUSIES

### CONCLUSIES

- ✓ Het is noodzakelijk om de cursussen aan het begin van het project te plannen omdat het proces van financiering en marktopname gedurende de uitvoering van het project te kunnen realiseren.
- ✓ Dankzij het werken via strategische allianties met gemeenten en organisaties is het mogelijk geweest lokale bijdragen voor het project te realiseren.
- ✓ De ervaring van het werken met georganiseerde organisaties heeft bevredigende resultaten voor de producenten en de strategische allianties opgeleverd.
- ✓ Het detecteren van investeringsbehoeften voor de ontwikkeling van productieve activiteiten.
- ✓ Van het aantal op te leiden cursisten van 264 is de doelstelling ruimschoots gehaald met 277 opgeleiden.
- ✓ Het project is binnen de begroting gebleven. Aan Vilcabamba wordt voorgesteld het projectsaldo te benutten voor de uitvoering van het volgende opleidingsproject.

### GELEERDE LESSEN

- ✓ Er dient meer prioriteit te worden gegeven door gemeenten voor het uitvoeren van cursussen met jongeren en plaatsing op de arbeidsmarkt.
- ✓ De cursussen persoonlijke marketing, persoonlijke ontwikkeling en eigen bedrijf zijn erg belangrijk voor het plaatsen op de arbeidsmarkt en/of het starten of verbeteren van het eigen bedrijf van de cursisten.
- ✓ Binnen het programma zijn de bezoeken aan bedrijven ter motivatie erg belangrijk voor de plaatsing op de arbeidsmarkt bij bedrijven van de cursisten.
- ✓ De begeleiding van de deelnemers aan het project is erg belangrijk om de beste resultaten te kunnen halen.
- ✓ De gemeenschappen en/of associaties dienen deel te nemen tijdens diagnoses en follow-up van de uitvoering van het project.
- ✓ Productieve projecten moeten voortkomen uit de vraag, met sterke technische ondersteuning.
- ✓ Tijdens de uitvoering van het project is het noodzakelijk om gepersonaliseerde technische assistentie uit te voeren om oplossingen te kunnen geven, vragen te kunnen stellen over de moeilijkheden en / of problemen die de cursisten ondervinden bij het beheren van hun bedrijfje.
- ✓ De deelname en betrokkenheid van lokale autoriteiten, NGO's, voor technische ondersteuning tijdens de uitvoering van projecten is erg belangrijk.
- ✓ Technische assistentie is essentieel voor de uitvoering van projecten.
- ✓ Gemeenten moeten een primaire rol spelen in het aandeel van diensten, informatie en technische en sociale bijstand.
- ✓ De meerderheid van de deelnemers aan het project van het platteland zijn Quechua-sprekers, daarom moeten er trainingsworkshops worden gehouden met docenten die deze taal minimaal begrijpen en spreken.