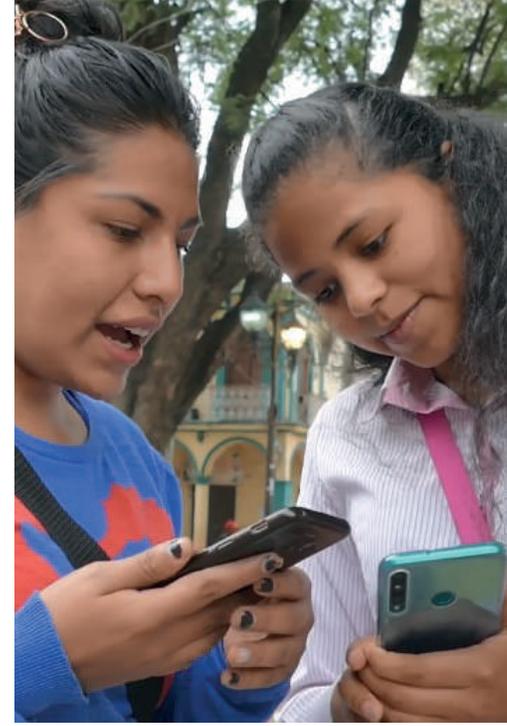




Incentivo a la **permanencia** de estudiantes de últimos curso de **Institutos Técnico Tecnológicos impulsado por el Proyecto Formación Técnica Profesional**



LAS ACCIONES ADICIONALES PARA ENFRENTAR EL COVID-19

Las acciones del proyecto de Formación Técnica Profesional se vieron afectadas por las restricciones impuestas por la pandemia por COVID 19. En consecuencia, las clases tuvieron que ser realizadas en modalidad virtual y/o semipresencial afectando así la economía ya deteriorada de los estudiantes, quienes, en su mayoría, trabajaron y/o perdieron sus empleos durante la cuarentena. En agosto de 2021 y con vigencia hasta diciembre 2021, se determinó la implementación de "Acciones Adicionales para enfrentar el COVID 19" que entre sus componentes contempló la provisión de un incentivo (no monetario) a la permanencia de estudiantes de último año/semestre de las carreras apoyadas, en 40 Institutos Técnico Tecnológicos de 30 municipios en 9 departamentos de Bolivia. El proyecto es una iniciativa de la Cooperación Suiza en Bolivia porque los ejecutores territoriales del proyecto son FAUTAPO y el consorcio CEMSE - CEE.

¿Cuál fue el contexto?



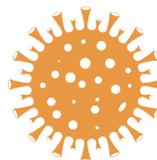
1) Cuarentena Nacional



2) Cuarentena dinámica y condicionada



3) Problema adaptabilidad hacia la virtualidad



4) Persistencia de la pandemia



5) Diseño Acciones Adicionales en su componente de incentivos para la permanencia

Marzo 2020

Abril- Diciembre 2020

Abril 2020
Abril 2021

Fines del 2020
principios 2021

Mayo - Junio de 2021



Suspensión de clases



Clases virtuales



Implementación plan de contingencia



Abandonos educativos

¿Quién se benefició del incentivo?



- 2360 Estudiantes
- 53% mujeres
- 47% varones
- 24 años (promedio)



- 100% egresados/as de Técnico Superior
- 97 Carreras Técnicas
- 10% Agropecuaria
- 38% Industrial
- 52% Comercial y/o servicios



- 92% con Celulares inteligentes

¿Quiénes implementaron el proceso?

COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA EMBAJADA SUIZA EN BOLIVIA

Visto bueno y recursos adicionales al proyecto

COEJECUTORAS FAUTAPO Y CEMSE - CEE

Implementación y coordinación

EMPRESAS DE TELEFONÍA MÓVIL ENTEL, TIGO Y VIVA

Transferencia, monitoreo y seguimiento

DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR TÉCNICA, TECNOLÓGICA, LINGÜÍSTICA Y ARTÍSTICA (DGESTTLA)

CONSORCIO Swisscontact FAUTAPO Y DIRECCIÓN DE PROYECTO

Lineamientos, diseño participativo e implementación

INSTITUTOS TÉCNICO TECNOLÓGICOS

Coordinación con estudiantes beneficiados

¿Cómo se realizó la transferencia del incentivo (Ejes de sistematización)?



1

Selección de modalidad de incentivo



2

Recolección de información de referencia de destinatarios



3

Negociación y beneficios obtenidos con empresas de telefonía móvil



4

Procesos de transferencia del incentivo



5

Uso y destino del incentivo

1. ¿Cuál fue la modalidad del incentivo?

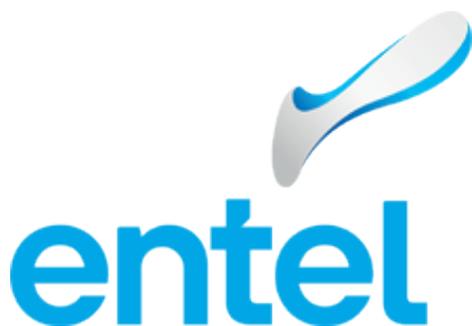
Incentivo no monetario, universal (a todos los estudiantes a punto de egresar de las carreras apoyadas por el Proyecto en 40 ITT); mediante dos transferencias y con la intervención de las coejecutoras y las empresas de telefonía móvil.



2. ¿Cómo se recolectaron las listas?



3. ¿Cuáles fueron los beneficios obtenidos de las telefónicas?



FAUTAPO	CEMSE-CEE
<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en forma de crédito • 60 mil megas • Paquete para plataformas, para investigar, teleducación, para navegar, etc. • Doble carga • 2 meses de vigencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en megas • 50 mil megas • Paquete para plataformas, para investigar, teleducación, para navegar, etc. • No doble carga • 1 año de vigencia

FAUTAPO	CEMSE-CEE
<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en forma de crédito • 80 mil megas • Paquetigos de distintos montos • Doble carga • 2 meses de vigencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en forma de crédito • 32 mil megas • Paquetigos de distintos montos • Doble carga • 1 mes de vigencia



FAUTAPO	CEMSE-CEE
<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en forma de crédito • 30 mil megas • Paquetes diarios ilimitados • Doble carga • Vigencia permanente 	<ul style="list-style-type: none"> • Recarga en forma de megas • 46 mil megas • Navegación ilimitada usando todas las aplicaciones a máxima velocidad • No doble carga • 3 meses de vigencia

4. ¿Cómo fue la transferencia del incentivo?



FAUTAPO



La empresa telefónica informó a cada uno de la lista de estudiantes para que habiliten en su día de doble carga y puedan cargar el doble, mediante grupos de Whatsapp y mensajes SMS. Para ello, los agrupó de acuerdo a un orden alfabético de apellidos.



WhatsApp y mensajes SMS



La responsable de VIVA llamó uno por uno para habilitar la doble carga. También hubo comunicación por grupos de WhatsApp y mensajes SMS, permanentemente.

CEMSE-CEE



WhatsApp y mensajes SMS indicando la efectivización del beneficio.

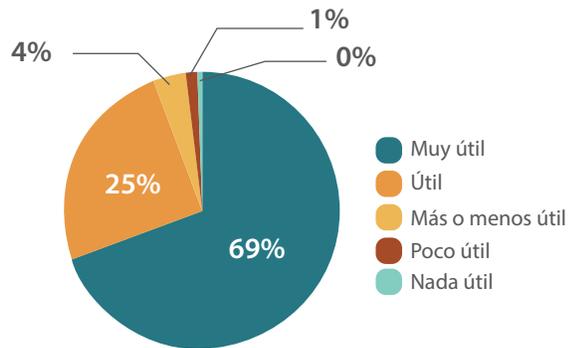
Ninguno



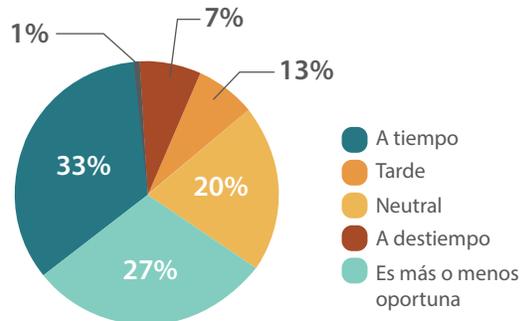
La responsable de VIVA hizo un seguimiento permanente en grupos de WhatsApp, mediante SMS y llamadas

5. Uso y destino del incentivo

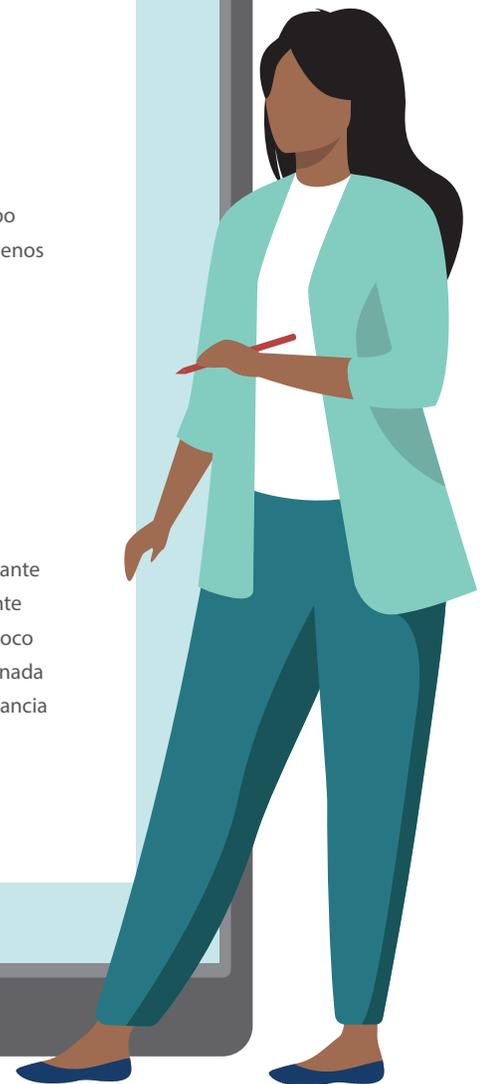
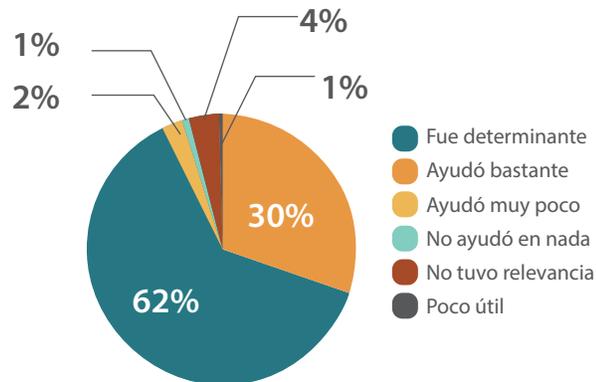
¿El incentivo fue útil para pasar clases?



¿El incentivo llegó a tiempo?



¿El incentivo fue determinante para concluir clases?



¿Cuáles fueron las buenas prácticas implementadas?



En cuanto a la comunicación

- La buena coordinación para la actualización de las listas.
- Mantener un buen proceso de comunicación mediante grupos de WhatsApp, mensajería móvil y llamadas telefónicas.
- La comunicación y coordinación de las instituciones involucradas, entidades coejecutoras, ITT, y la DIGESTTLA en torno a un fin común.



En cuanto al incentivo

- La transferencia de un incentivo no monetario siempre es más rápida y sencilla.
- El adecuado monto del incentivo



En cuanto a las negociaciones

- Las negociaciones realizadas por las entidades coejecutoras con las empresas telefónicas para optimizar el incentivo.

¿Cuáles son las lecciones aprendidas?



En cuanto a los actores del proceso

- La experiencia de trabajo en campo y la disponibilidad de equipos de trabajo descentralizados de entidades coejecutoras.
- Identificar mecanismos de formalización de acuerdos con actores públicos para que eventuales cambios de autoridades no afecten el proceso.
- El trabajo en equipo.



En cuanto a las negociaciones

- Más tiempo para las negociaciones con las empresas de telefonía móvil.
- Las negociaciones "en bloque" pueden lograr mayores beneficios.



En cuanto a temas administrativos

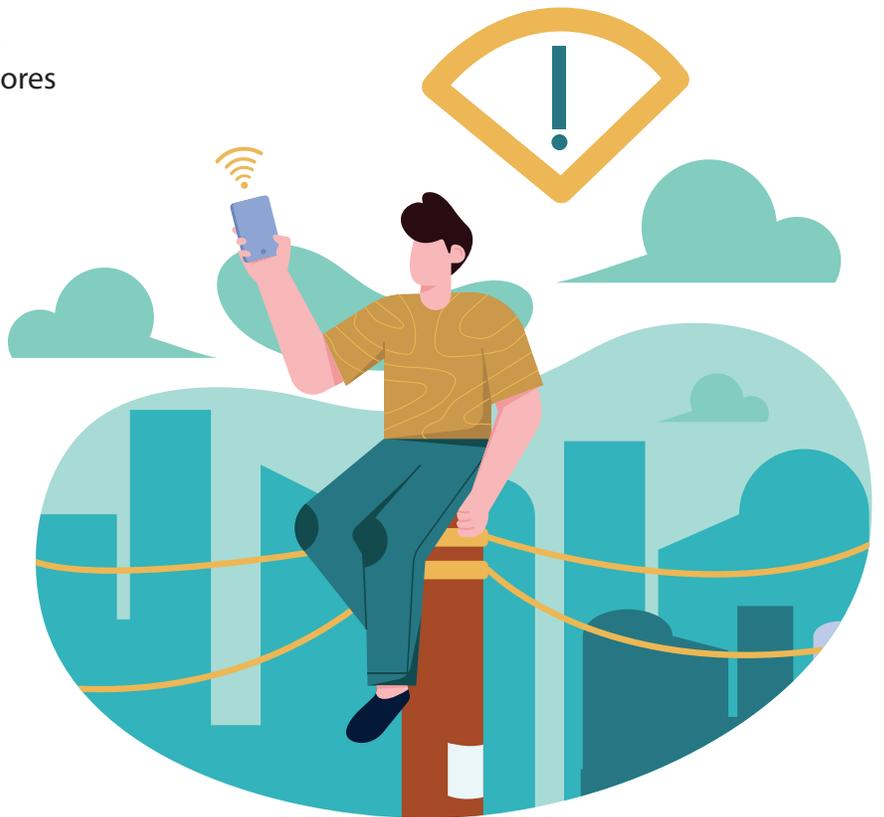
- Considerar tiempos reales y efectivos de procesos administrativos.
- El tiempo de coordinación con las entidades beneficiarias del proyecto.
- Mantener actualizadas las listas de líneas telefónicas móviles de los estudiantes.

Factores de éxito



- Continuo monitoreo y seguimiento de las transferencias.
- El objetivo claramente definido
- El compromiso de todos los actores
- La cohesión de equipo

Factores inhibidores



- La mala o débil señal de internet
- Cambios en las autoridades públicas que alargaron el tiempo de gestión y firma de la adenda a los Convenios
- Los procesos burocráticos en instancias públicas para implementar respuestas rápidas en función a necesidades emergentes del contexto



La Cooperación para el Desarrollo de la Embajada de Suiza en Bolivia , en lineamiento con la política establecida por el Estado Plurinacional de Bolivia, implementa el Proyecto de Formación Técnica Profesional con el objetivo de desarrollar capacidades en jóvenes y mujeres, a través de la formación técnica para que puedan mejorar sus oportunidades de empleo, autoempleo y, así, incrementar sus ingresos económicos.