

<b>Informe:</b>	Informe final
<b>Organización:</b>	CEMSE – PROCOSI / INFOCAL
<b>Para:</b>	Mariela Orellana Cc/ Ronal Valdivia Torrico
<b>Elaborado por:</b>	Ariel Montaña Quinteros
<b>Revisado por:</b>	No aplica
<b>Periodo del informe:</b>	Del 2 de mayo al 19 de junio del 2017
<b>Fecha de Elaboración:</b>	19 de junio de 2017

## I. Introducción

El presente INFORME FINAL describe las actividades realizadas del 2 de mayo al 19 de junio de 2017 para la consultoría: **ESTUDIO DEL MERCADO LABORAL PARA LAS TRES (3) CARRERAS DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO INFOCAL COCHABAMBA**, dentro del marco del Proyecto de Fortalecimiento a Centros de Formación Técnica - Tecnológica en Áreas Urbanas administrada por PROCOSI – CEMSE y financiado por la Cooperación Sueca – (COSUDE).

## II. Descripción de trabajo de consultoría

A continuación, se describen las actividades realizadas:

<b>Nro.</b>	<b>Actividad</b>
1	Reunión de inicio con Director Académico y Responsable del Proyecto por parte de INFOCAL para lineamientos de la consultoría y solicitud de bases de datos preliminares de estudiantes / titulados de las tres (3) Carreras Técnicas Superiores – (CTS): <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Instalaciones Integrales &amp; de Gas</li> <li>2. Parvulario</li> <li>3. Mecánica Automotriz</li> </ol>
2	Entrevista con los Directores de Carrera de: Instalaciones Integrales & de Gas, Parvulario y Mecánica Automotriz con el fin de determinar los objetivos y expectativas del trabajo de campo para cuando se entre en contacto con los estudiantes objeto de estudio, además de relevar y definir la estructura de las preguntas que se determinarían para este fin.
3	Determinación de la estrategia de comunicación para el trabajo de campo y contacto con los titulados: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseño, elaboración y envío de encuesta estructurada a Titulados que cuenten con la RRSS Whatsapp.</li> <li>- Contactos telefónicos con titulados.</li> <li>- Información del trabajo de campo vía Facebook para no despertar susceptibilidades.</li> </ul>
4	Trabajo de Campo intenso y personalizado
5	Presentación de avance preliminar a Rector y al Director Académico & Responsable del Proyecto.
6	Continuación del Trabajo de Campo
7	Procesamiento y elaboración del primer producto entregable.

8	Tabulación de datos del trabajo de campo realizado, procesamiento, análisis e interpretación de resultados.
9	Elaboración de estadísticas referentes a grado de empleabilidad y condiciones laborales de estudiantes egresados / titulados de las tres (3) CTS.
10	Identificación de las Organizaciones en las cuales trabajan los estudiantes egresados / titulados de las tres (3) CTS.
11	Elaboración del 2do informe de avance.
12	Entrevistas con Organizaciones y Empleadores de las 3 CTS para relevamiento de información.
13	Procesamiento de la información.
14	Elaboración y entrega del Informe Final de Consultoría.
15	Fin del servicio de consultoría.

### III. Productos entregables:

- Informe final del servicio de consultoría.

### IV. Actividades próximo periodo de consultoría:

- No aplica.

### V. Avance y retrasos del Proyecto:

Fecha de cumplimiento conforme cronograma ajustado y dentro de las fechas definidas en contrato.

### VI. Conclusiones, recomendaciones y alertas

1. Después de realizada las distintas depuraciones explicadas en informes previos, se cuenta finalmente con una base final actualizada (dado que se tenía 80 teléfonos desactualizados) de 427 titulados y/o egresados (191 de la CTS Parvularios; 186 de la CTS de Mecánica Automotriz y 50 de la CTS de Instalaciones Eléctricas y de Gas); de los cuales se restaron aquellos cuya respuesta después de varios intentos fue: "Numero pertenece a otro usuario" o "el móvil no pertenece a un servicio activo" o finalmente no quisieron responder a la encuesta. En consecuencia, la población muestral final fue de 329 estudiantes titulados y/o egresados desglosados como sigue:
  - a. Parvulario: 153
  - b. Mecánica Automotriz: 134
  - c. Instalaciones Integrales y de Gas: 42
2. En el trabajo de campo realizado se ha evidenciado susceptibilidad de parte de los encuestados para responder dada la naturaleza de las preguntas las cuales abordan información delicada y generan una entendible desconfianza. Los contactos realizados a todos y todas los de la base de datos final (en promedio 4 llamadas por persona) y que respondieron a dichos contactos, fueron de 211

---

estudiantes titulados y/o egresados; equivalente al 64% respecto a la población muestral final; desglosados de la siguiente manera:

- a. Parvulario: 97 de 153 equivalente al 63,4%
- b. Mecánica Automotriz: 82 de 134 equivalente al 61,2%
- c. Instalaciones Integrales y de Gas: 32 de 42 equivalente al 76,2%

Una muestra por demás representativa. Las bases de datos por cada CTS y la estructura de la encuesta aplicada en cada contacto se detallan en el **anexo 1**.

3. Resultado del trabajo de campo; del total de las personas que respondieron las encuestas y/o contactadas, se desprenden las siguientes conclusiones:

- a. Con relación a la CTS de Parvulario; el 73% de los titulados / egresados de las gestiones 2015 / 2016, se encuentra trabajando en su mayoría (35%) contratados temporalmente recibiendo un pago mensual entre Bs. 800 a Bs. 1.800 sea por medio tiempo o tiempo completo. Los contratos a plazo fijo (25%) y contrato indefinido (20%) que conllevan beneficios sociales son menores en porcentaje. El 20% no cuentan con contratos formalizados. Se ha relevado también las empresas donde actualmente ocupan espacios laborales los titulados / egresados y se ha mapeado e identificado un total de 1519 Unidades Educativas en todo Cochabamba (1199 Fiscales, 155 Privadas, 155 de Convenio y 10 Especiales) que podrían constituir la demanda laboral por profesionales Técnicos Superiores en Parvulario. En el **anexo 2** se detalla toda esta información.
- b. Con relación a la CTS de Mecánica Automotriz; el 70% de los titulados / egresados de las gestiones 2015 / 2016, se encuentra trabajando de donde destaca que son similares en porcentaje (40%) los contratos temporales como los indefinidos. El pago mensual entre Bs. 400 a Bs. 4.500 sea por medio o tiempo completo; o trabajo a destajo o por producción. El 16 % no cuentan con contratos formalizados y solo un 4% tiene contrato a plazo fijo. Destacable en esta revisión, que una gran parte de los titulados / egresados que respondieron que tienen una modalidad de contrato indefinida, asociaban a que esta condición laboral se da porque abrieron sus propios Talleres Mecánicos, es decir, sus propios emprendimientos.

Se ha relevado las empresas donde actualmente ocupan espacios laborales los titulados / egresados que respondieron a la encuesta; y aunque no existe información específica o aproximación a un censo de empresas que puedan ser mapeadas e identificadas como potenciales demandantes de técnicos profesionales superiores en esta CTS, el último informe oficial de FUNDEMPRESA 2016, identificó que en Bolivia existen un total de 100463 organizaciones que se dedican a la reparación de vehículos automotores (4359), reparación de motocicletas (975) y Venta por mayor y menor de vehículos y motocicletas (98865); de donde históricamente el porcentaje que le corresponde a Cochabamba ha sido del 17%, por tanto; se puede inferir a más de 900 empresas que se dedican a la reparación de vehículos y/o motocicletas y 16715 empresas a la venta de vehículos y motocicletas (dato

---

relevado dado que algunos de los encuestados afirmaron que trabajan en casas comerciales de venta de vehículos dada que su formación técnica profesional les ha permitido acceder a estos espacios laborales). En el **anexo 3** se detalla toda la información.

- c. Con relación a la CTS de Instalaciones Integrales & de Gas; el 72% de los titulados / egresados de las gestiones 2015 / 2016, se encuentra trabajando en su mayoría (43%) contratados temporalmente recibiendo un pago mensual entre Bs. 1800 a Bs. 4300 sea por medio o tiempo completo; o; pago por metro lineal instalado. Los contratos indefinidos (35%) y a plazo fijo (4%) sumados no superan al % de contrataciones con contrato temporal. El 17% no cuentan con contratos formalizados. Destaca del trabajo de campo, que existe una respuesta común de parte de los titulados / egresados que respondieron la encuesta, en la que manifestaron su intención y en algunos casos su ya materialización de abrir empresas propias en cuanto a las Instalaciones de Gas se refiere.

Se ha relevado las empresas donde actualmente ocupan espacios laborales los titulados / egresados que respondieron a la encuesta; asimismo se ha mapeado e identificado un total de 445 empresas instaladoras de gas autorizadas por la Agencia Nacional de Hidrocarburos en todo Cochabamba y 113 empresas constructoras que sumadas dan 558 empresas que podrían constituir la demanda laboral por profesionales Técnicos Superiores en Instalaciones Integrales & de Gas. En el **anexo 4** se detalla toda esta información.

4. Se tiene como resultado de las encuestas aplicadas a titulados / egresados, que el 97% en Parvulario, 91% en Mecánica Automotriz y el 100% en Instalaciones Integrales & de Gas, concuerdan que los conocimientos adquiridos en INFOCAL conforme el pensum que cursaron en cada CTS, en la “mayoría de las veces” o “casi todos los casos” les han sido de utilidad. Un resultado importante, sin embargo, también han sugerido una lista de capacitaciones las cuales han sido confirmadas por los empleadores que fueron consultados, y cuyo resumen juntamente con la tabulación de estos resultados se encuentran en el **anexo 5**.
5. Finalmente, es importante recomendar, que dado las conclusiones anteriores que confirman que los niveles salariales son bajos en las tres CTS, las condiciones de contratación en su mayor % poco favorables y dado que tipo de negocio donde se desarrollan no genera una gran cuantía en valor monetario lo suficiente para distribuir entre empleados, empleadores y estado (cargas sociales e impositivas), corresponde adoptar otras estrategias que puedan incentivar más bien el emprendedurismo y de esta manera cada Técnico Superior pueda generar su propio excedente económico que haga rentable su propia empresa. Esto involucrará sin duda, nuevas competencias que aborden conocimientos y habilidades complementarias a su formación actual.

Fin de informe.

CC: Carpeta CEMSE – PROCOSI