

Mejoramos vidas

HISTORIAS DE **ÉXITO**
Y **RESILIENCIA** EN
NICARAGUA



Terre des hommes
Juntos protegemos a los niños



UNIÓN EUROPEA

Fondazione Terre des hommes Italia
<https://terredeshommes.it>
Oficina Nicaragua

Proyecto

Capacitación técnica y fortalecimiento de la resiliencia de trabajadores frente a la crisis social y económica en Nicaragua. CSO-LA/2018/402-739

Responsable

Giovan Maria Ferrazzi

Técnicos nacionales

Maritza Soto Baltodano
Franklin Rivera Hernández

Analistas

Erving León (2019)
Rodrigo Selva Pérez

Administración

Milton Ruiz Guevara
Esperanza Morales Sequeira
Aracely Sánchez García

Logística

Juan Ramón Largaespada

Dirección de publicación

Giovan Maria Ferrazzi

Historias

Marlen Landero Vargas
marlenlucial@gmail.com

Elisa Maturana Coronel
comunicaresunarte@gmail.com

Edición

Jorge Ariel Vásquez
The black pen
theblackkpen@gmail.com

Diseño y diagramación

ComunicArte
www.comunicaresunarte.com

Foto portada

Francela Aragón Lara
francelaalejandra@gmail.com

Fotos

Archivo Terre des hommes
Francela Aragón Lara

ÍNDICE

Saludo UE	4
Presentación TDHI	5
Proyecto Capacitación	6

HISTORIAS DE VIDA

Cinthya Sevilla Amador	7
Hazel García Baltodano	8
María José López Zúñiga	10
Mayra Bency Sandino	10
Rommel García Ortiz	11
Arnoldo Brenes Ortiz	11
Christian Carolina Pérez	12
Francisca Rodríguez	12
Ana Julia Castillo	13
Ana Rosa Vivas	14
Halima Sandino	14
Berta Rosa Rodríguez	15
Alexander Ruiz	16
Ernesto Umaña	16
Rebeca Hernández	17
Mariela Ruiz Peña	18
Brenda Marina Vilchez	18
Jasmina del Carmen López	19
Margarita Duarte Bravo	20
Elizabeth Herrera Paz	20
Ángela Téllez	21
María Eugenia Mayorga	23
George Aguirre Blanco	24
Verónica del Carmen Reyes	25
Arelys Plata Rivera	26
Nancy Carolina Sánchez	27
Ana María Cruz	28

CONSULTA TERRITORIAL

Colegio San Martín de Porres	29
------------------------------------	----

INSTITUCIONES ALIADAS

ANDECU	30
Centro Juvenil Don Bosco	30
CODESCU	30
CADECCA	31
Wisconsin Partners	31
FUNLIMON	32
Fundación Samuel	33
Academia KORISA	34
Emprendedores Juveniles	35
Clínica Roberto Clemente	36
FODI	37
Aliados en cifras	38

INSTRUCTORES

Ministerio de educación	40
Centro June Lenki	40
Escuela de oficios	41
Dulce porvenir	42
Clínica veterinaria	42
Centro Gracias a Dios	43
Paquetes para emprendimiento	44

GRÁFICAS

Cursos por departamentos	45
Escolaridad, edad, género y situación laboral	45
Cursos por municipios	46
Sector económico y mapa de cursos	47



SALUDO UE

En esta colaboración del proyecto **Capacitación** con **Terre des hommes Italia**, tuvimos una oportunidad única de apoyar a una parte de la población cuyos medios de vida y capacidad de generar ingresos se vieron duramente afectados por el deterioro de las condiciones socioeconómicas desde

mediados del 2018. Fue así como, a finales de ese año, hicimos una apuesta por acompañar a la población más vulnerable en un momento de dificultad. Dos años y medio después, nos complace ver cómo, con el apoyo financiero y técnico de la **Unión Europea (UE)**, junto con la gestión diligente y acompañamiento cercano de **Terre des hommes Italia**, logramos un objetivo que parecía ambicioso en aquel momento: mejorar las condiciones de vida y las oportunidades laborales de más de 8,000 personas, en su mayoría mujeres trabajadoras, que habían quedado en el desempleo o habían visto sensiblemente reducidos sus ingresos.

Más allá de los números, y del cumplimiento de las metas previstas, estamos sumamente orgullosos de los logros de este proyecto, que puede considerarse modesto desde un punto de vista financiero, pero invaluable desde una mirada humana y de desarrollo social. Cada una de estas 27 historias de vida son testimonio vivo de que invertir en el desarrollo de capacidades de las personas, y las mejoras en sus opciones educativas, tiene un potencial transformador en sus vidas, en la de sus familias y sus comunidades.

En nombre de la **UE** y el mío propio, agradezco y felicito a todo el personal de Terre des hommes Italia, quiénes hicieron de este proyecto una prioridad y no escatimaron esfuerzos para lograr sus objetivos, y a los centros de formación profesional, que fueron socios a la altura del enorme reto de acomodar de manera oportuna su oferta formativa a las necesidades de los beneficiarios. Mi mayor reconocimiento va para los protagonistas de estas historias por su esfuerzo de superación contra la adversidad y su apuesta por el aprendizaje para conseguir un futuro mejor.

Bettina MUSCHEIDT,

Embajadora de la UE en Nicaragua.

La U.E. en Nicaragua



La **Delegación de la Unión Europea (UE)** en Nicaragua es una misión diplomática, asimilable a cualquier otra Embajada acreditada en el país. La peculiaridad de una misión diplomática de la UE es que no representa a un país, sino a un conjunto de ellos. La **UE** no es, como muchos creen, una organización multilateral, sino un caso único de delegación de poderes o competencias por parte de los Estados Miembros de la **UE** hacia instituciones comunes: las instituciones comunitarias.

En lo que respecta a la cooperación para el desarrollo, la **UE** se sitúa como líder entre los donantes a nivel mundial y, entre los principales donantes en Nicaragua, esta Delegación. La colaboración de la **UE** con los nicaragüenses es de larga data y en los últimos 20 años, la **UE** ha apoyado decididamente el desarrollo humano y la inclusión social de la población nicaragüense más vulnerable, priorizando programas de reducción de pobreza, desarrollo económico sostenible, educación y formación profesional, igualdad de género, adaptación al cambio climático y mitigación de riesgos y desastres naturales, entre otros.

PRESENTACIÓN TDHI

La **Fondazione Terre des hommes Italia (TDHI)** es un Organismo No Gubernamental italiano, parte de la **Federación Internacional Terre des hommes**, constituido en Italia en el 1989 y con actividades en 22 países en el mundo. Terre des hommes Italia es un organismo sin fines de lucro, sin afiliación política y religiosa. Nuestra misión es proteger los derechos de los niños, niñas, adolescentes y mujeres en países en desarrollo, sin discriminación racial, religiosa, política, cultural o basada en género, y llevar ayuda directa a las poblaciones que viven en condición de vulnerabilidad, promoviendo intervenciones en temas educación básica y técnica, salud de la madre y el niño, salubridad y agua potable, protección y participación infantil, lucha a la pobreza, inclusión social, desarrollo económico local, actividades de generación de ingresos y defensa del medio ambiente.

Presente en Nicaragua desde 1999, hemos llevado a cabo proyectos de desarrollo social, en beneficio de niñez y adolescencia y de comunidades en realidades marginales tanto urbanas como rurales, en diferentes zonas de Nicaragua, privilegiando los sectores de salud, educación, formación vocacional, educación técnica y atención al sector productivo y a la economía social solidaria.

A través de la cooperación técnica internacional, a partir del año 2008, **Terre des hommes Italia** ha ejecutado proyectos específicos con instituciones públicas y privadas, para garantizar el acceso a una **Formación Técnica Vocacional** de calidad para adolescentes, jóvenes y trabajadores del sector informal. Los cursos, implementados para los sectores productivos que no tenían acceso son reconocidos por INATEC, ente rector en Nicaragua, y están orientados a mejorar la capacidad de resiliencia y proporcionar oportunidades adecuadas de capacitación y kits de microemprendimientos, con el fin de mejorar el acceso al empleo, la productividad y la capacidad de generación de ingresos.



Con la presente publicación hemos intentado realizar un pequeño recorrido en los departamentos de Managua, Masaya, Granada, Carazo, Rivas y en las Regiones Autónomas del Caribe Norte y del Caribe Sur, dejando que sean los testimonios reales de los participantes a validar nuestra labor.

Son muchos los recuerdos que todo el equipo de Terre des Hommes lleva dentro, porque cada uno de nuestros colaboradores, instructores y participantes ha dejado su "huella" en nosotros. Gracias a todos, por habernos sorprendido con sus ideas y su gran potencial y por habernos permitido apoyar su anhelo de superación. Gracias por su autenticidad y sus esfuerzos.

Cuando el proyecto arrancó en enero del 2019, teníamos muchas expectativas y no pocas preocupaciones, sin embargo, los centros de formación técnica, nuestros socios aliados, han demostrado no solo una experimentada capacidad profesional en la implementación de los cursos técnicos, sino una gran solidaridad social, asumiendo como propios los desafíos del proyecto. Gracias a cada uno ellos.

*Finalmente, un agradecimiento sincero a todas las personas de la Delegación de la **Unión Europea** que nos han acompañado y orientado, ofreciendo todo el apoyo posible para el cumplimiento de los objetivos previstos.*

¡Juntos hemos trabajado para construir la esperanza!

¡Es con pequeños gestos y la colaboración de todos que se construye un mundo mejor!

Giovan Maria Ferrazzi
Delegado de país
TDHI Nicaragua.

El proyecto Capacitación

Los acontecimientos que ocurrieron en Nicaragua a partir del 2018, sin lugar a dudas generaron una severa crisis social y económica, causando inestabilidad laboral, a la que sucesivamente se aunó la situación pandémica del COVID 19 y las devastaciones provocadas por los huracanes ETA e IOTA. Sus efectos se reflejaron en el cierre de fuentes de empleo, principalmente de inversión extranjera como las zonas francas, y en la disminución de las actividades comerciales, impactando directamente en la estructura de los ingresos familiares y por tanto en la seguridad alimentaria.

En ese difícil escenario, surgía la necesidad de dar respuesta a 5,200 personas desempleadas, trabajadoras por cuenta propia o despedidas, todas afectadas por dichas circunstancias.

El proyecto “Capacitación técnica y fortalecimiento de la resiliencia de trabajadores frente a la crisis social y económica en Nicaragua. CSO-LA/2018/402-739” lo diseñó y ejecutó **Terre des hommes Italia** con financiamiento de la delegación de la **Unión Europea** en el período de enero de 2019 al 31 de agosto de 2021, con el objetivo de: Implementar programas y cursos de capacitación técnica para la población afectada por la crisis social y económica en los departamentos priorizados en el pacífico y en las dos regiones autónomas de la costa caribe y beneficiar así a la población económicamente activa en situación de vulnerabilidad en el país.

El proyecto **Capacitación** se centró en llegar hasta los beneficiarios por medio del establecimiento de alianzas con centros de formación y desarrollo de capacidades para ofertar cursos seleccionados dentro de un proceso participativo con las personas beneficiarias, quienes a su vez fueron escogidas por los grupos de consulta territoriales. Esto permitió que la oferta de capacitación estuviera

estrechamente relacionada a las demandas para cumplir con las necesidades de los beneficiarios del proyecto. Finalmente, llegaron a capacitarse 8,109 personas. El proceso de aprendizaje fue circular. El grupo de participantes tuvo acceso a cursos basados en la aplicación de la metodología “Aprender-Haciendo”, con un balance entre 80% de práctica y 20% de teoría. Se estableció un alto grado de comunicación entre el proyecto y los beneficiarios, lo que se vio reflejado en las condiciones dadas para aprender y emprender.

Los cursos cumplían la premisa de no ejecutarse sin tener todas las condiciones y materiales previamente dispuestos en las aulas. Eso permitió un aprendizaje de conocimientos teóricos, sellados con prácticas en clase, más la continuidad de ejecución en la casa, lo cual le permitió a las personas participantes generar ingresos, con los que aportaron a la economía de sus hogares, desde la primera clase.

La mayor riqueza del proceso estuvo, no solamente en los resultados expresados en las cifras, sino que fue palpable también en los procesos que los centros aliados y sus docentes ejecutaron, haciendo mejoras en sus planes, incorporando nuevas metodologías, frecuencias, contenidos y creación de manuales, entre otros. Una importante innovación de los cursos fue el brindar herramientas y equipos a participantes que demostraron interés, dedicación y habilidades especiales para emprender.

El presente documento deja en sus manos la mirada cálida del proyecto, el impacto en la vida de las personas, muchos de ellos son sueños cumplidos que por décadas creyeron imposibles de concretar. No queremos seguir contando todo lo que hay en estas experiencias de vida sino que se las dejamos de viva palabra de cada persona, cómo lo viveron, el efecto sobre sus vidas y —¿por qué no?—, sus nuevos sueños, esperanzas y retos.



HISTORIAS DE VIDA

Manos mágicas

Curso: Masaje relajante | FUNLIMON

Cinthya Sevilla Amador TOLA

Al separarse del padre de sus cuatro hijos se mudó a la casa de su abuela. Iba envuelta en la incertidumbre de su futuro, con baja autoestima y sobrepeso.

Comenzó a hacer ejercicios corriendo por las mañanas y así conoció al dueño de un hotel que le ofreció empleo para que se encargara de todas las tareas, desde la recepción hasta la limpieza del lugar

“Soy una mujer que ha luchado, me ha costado salir adelante, no me rindo, siempre estoy queriendo aprender”

Cinthya vive en la franja turística de Tola, donde en las numerosas playas distribuidas a lo largo de 54 kilómetros se brinda una amplia oferta hotelera para turistas nacionales e internacionales.

Durante su trabajo en el hotel, vio un cartel en el que anunciaban masajes, pero la masajista no estaba disponible de inmediato. La llamaban y venía desde Rivas a atender a los clientes y, a veces, no podía llegar. A Cinthya le interesó la oportunidad, le solicitó a su jefe pagarle un curso de masajes y descontarlo de su salario, pero él se negó. Su salario de entonces no le permitía cubrirlo y no pudo hacerlo.

Un día vio el anuncio del curso gratuito de “Masaje relajante” que ofrecía *FunLimón*. Los contactó y se inscribió. Asistió a clases dos veces por semana durante tres meses. El horario era por la mañana hasta la una de la tarde, lo que estaba en conflicto con su trabajo, así que contrató a una persona que hiciera sus labores para tener tiempo de ir al curso.

Ese curso la llevó a otro y otro. Tomó los de “Atención al cliente”, “Manejo de redes sociales para emprendimiento local” y “Excel intermedio”, además del curso original de “Masaje relajante”. Eso le permite mejorar la calidad y la promoción de sus servicios. Por sus habilidades en el masaje y su dedicación, *FunLimón* la becó hace poco para otro curso sobre técnicas de masaje, en Managua. Cinthya comenta que la calidad y disposición de las profesoras fue excelente, porque les compartieron conocimientos, técnicas y reglas en todo tipo de ejercicios y asegura que los materiales necesarios para el entrenamiento siempre estuvieron a la disposición.

Al graduarse, empezó a dar masajes gratis a los huéspedes en el hotel en el que trabajaba. Los huéspedes la referían a otros clientes y muchos empezaron a pedir su servicio. Le daban propinas hasta que un día decidió cobrar. Su jefe se molestó y le pidió un diez por ciento. Ella se negó y fue despedida.

Unos clientes extranjeros publicaron su foto en redes sociales diciendo que tenía “manos mágicas” y así empezó a trabajar por cuenta propia. Pero no tenía una cama de masajes. Algunos clientes aceptaban masajes en una “cama normal”, otros no, así que hizo un arreglo con su jefe anterior para darlos en el hotel. Luego compró una cama de segunda mano y ahorró para arreglarla.

Cuando la llamaron de *FunLimón* para pedirle una lista de materiales necesarios para su nuevo oficio y luego llegaron a entregarle “no podía creerlo”. Recibió una cama de masajes, sábanas, toallas, aceites, portavelas, porta-incienso y todo lo necesario para trabajar. Todo “de muy buena calidad”, dice, que no hubiera podido comprar ella sola a corto plazo.

“Todas las oportunidades han sido lo mejor, tengo tiempo para mis hijos, para mí, para hacer lo que me gusta, para aprender cosas nuevas y mejorar la calidad de vida de mis hijos. Tengo cuatro. Soy madre soltera. Creo que ahora soy capaz de hacer lo que me proponga”.

Antes ganaba unos 240 dólares al mes. Con los masajes gana unos 500, que le permiten sostener a su familia.

Recientemente hizo una feria de masajes con *FunLimón* a un costo simbólico para atender a personas de la comunidad, un segmento que “no tiene para pagar este servicio o no están acostumbrados a hacerse masajes. La idea era demostrar que hay muchas formas de cuidar el cuerpo, principalmente el de las personas mayores que sufren de dolores musculares, “que conozcan las bondades del masaje, que nuestra gente se relacione con esta terapia, que no es un lujo, sino para su salud”.

Para Cinthya su nuevo oficio “significó tener una oportunidad, una esperanza”.



Un trampolín para saltar las dificultades

Hazel García Baltodano DIRIAMBA

Curso: *Decoración de eventos y fufuchas* | KORISA



Para Hazel García Baltodano la vida no es fácil. Es madre soltera de un niño de ocho años que está enteramente bajo su cuidado, vive en la casa de su papá a quien ayuda porque es un paciente de hemodiálisis por una enfermedad renal crónica y se encarga además de todas las tareas del hogar.

En el 2018 “estaba recién egresada de la carrera de finanzas y por la situación que atravesaba el país no lograba encontrar trabajo”, dice. Fue entonces cuando recibió la visita de la encargada de la Academia **KORISA** en su casa, en Diriamba, la ciudad menos calurosa en el pacífico nicaragüense.

“Me gustó mucho la iniciativa porque no tenía ningún costo y todos los materiales iban a ser proporcionados para el aprendizaje, así que decidí darme esa oportunidad”.

Dice Hazel que se matriculó de inmediato en el curso de “Decoración de eventos” y, más tarde, en el curso “Elaboración de tarjetas y *fofuchas*”, unas muñecas hechas a mano con un material llamado “goma Eva” o *foamy*.

“Para mí fue un trampolín. Era la ayuda que realmente necesitaba porque la circunstancia que estaba pasando en ese momento era bastante, pero bastante difícil”.

Hazel fue una de las personas beneficiadas con los paquetes de emprendimiento para trabajar en los oficios para los se capacitaron y gracias a eso, como en su caso, ahora tienen ingresos para apoyar o mantener a su familia.

Afuera de la casa un letrero dice “Todo Artes”. Ese es el nombre de la tienda que Hazel instaló en la sala después del curso. Mientras conversamos sobre su experiencia, un grupo de niñas de una escuela vecina entran a comprarle las manualidades que exhibe en una vitrina nueva y elabora con sus propias manos con los materiales que recibió en el paquete de emprendimiento que el proyecto **Capacitación** le entregó a ella y a otros egresados de la academia **KORISA**.

“Yo me quedé sin palabras. No lo podía creer. Fue muy emotivo, muy impresionante” recibir los equipos para montar su propio emprendimiento.

“Antes de recibir esta vitrina y estos estantes, yo tenía todo sobre una mesita a la que, recuerdo, le faltaba una pata. Ahora, ver cómo ha crecido, pues me llena de mucha satisfacción”, dice Hazel con la voz quebrada y los ojos húmedos.

Atrás lucen los muebles nuevos en

los que ahora exhibe sus *fofuchas*, las tarjetas hechas por ella misma, los aparatos para inflar y medir globos y las manualidades que prepara con los materiales recibidos en el paquete y que ahora vende en la sala de su casa y que combina con actividades de decoración de eventos ofrecidos en la tienda “Todo Artes”.

Con los ingresos de la tienda y los eventos, ahora puede cubrir los gastos de la manutención de su hijo, ayudar a su papá con el pago de la luz, el internet y otras necesidades de la casa. Cuenta que tiene meses muy buenos en ingresos y otros bajos, principalmente por la pandemia.

“Esta semana tenía dos eventos planificados, pero los dos se suspendieron” por el incremento de casos de Covid en el país, nos comenta.

Hazel también recibió entrenamiento en marketing digital y abrió su página en Facebook, con lo que aumentaron sus clientes para decoraciones y califica como excelentes los cursos con la única sugerencia de incrementar las horas del curso para mejorar los conocimientos y reducir la cantidad de estudiantes que asistieron. “Para mí esto significó una oportunidad, una esperanza, tener ‘**Todo Artes**’ montado”.



María José López TIPITAPA

Ha trabajado para otros. Se desempeñaba como dependiente en tiendas del mercado Oriental, hasta que un día cerraron el puesto de trabajo. Empezó a lavar y planchar ropa de otras personas, al mismo tiempo que hacía ventas ambulatorias con productos que le daban a vender, como maquillaje, ropa interior, ropa de segunda mano.

Curso: **Bocadillos y pizzas** | *Wisconsin partners*

“Ahora me siento bien conmigo misma”

Cada vez que pasaba frente a la puerta de una señora que vive en el vecindario se paraba a admirar la repostería que hacía, “siempre quise aprender y dije que algún día lo haría, pero no tenía posibilidades de pagarme un curso”.

Un buen día apareció una vecina, anunciándole que daría unos cursos gratuitos, pero le advirtió que tenía que viajar desde Tipitapa hasta Tisma. Se animó y fue corriendo a inscribirse. Las clases eran los lunes y jueves en horarios matutino y vespertino.

“Fue excelente, algo nunca visto”, dice al evaluar el curso “pues todos los materiales estaban incluidos y eran gratuitos. Lo terminé y ahora con lo que aprendí hago mis cositas por encargo”

Recibió materiales para su emprendimiento, de muy buena calidad, solo tuvo un tropiezo con las medidas entregadas: eran para sólidos y al hacer las medidas líquidas alteraban

el producto, pero logró ajustarlas al preguntar a la profesora, quien le advirtió de realizar esos cambios y una vez hecho, la calidad del producto mejoró. Ahora tienen demanda entre sus clientes y de las ventas deja una reserva para reinvertir en los materiales de su emprendimiento.

“Tengo planes de ir recogiendo para alquilar o comprar un horno”, sueña.

El centro donde recibió el curso se lo presta sin costo alguno, pero debe trasladar el tanque de gas desde su vivienda.

Ahora ya no lava y plancha ropa ajena, sigue vendiendo cosas de casa en casa y elabora dos a tres veces a la semana tortas, picos, donas, pudines y pizza. Reafirma sus conocimientos viendo videos en su celular.

Antes del curso ganaba 200 córdobas. Ahora puede pagar los gastos de su hija durante un año y cubrir la luz, el agua y los insumos para su negocio.

Curso: **Manicura y pedicura** | *FODI*

Luchar hoy para el éxito de mañana

“Yo estudiaba en primaria de jóvenes y adultos en el colegio Caminante, en Puerto Cabezas, y el director nos visitó ofertándonos un curso de parte del proyecto **Capacitación**, en coordinación con el Ministerio de educación, para los estudiantes jóvenes y adultos del barrio que desean aprender sobre manicura y pedicura y poner su propio negocio” así inicia su relato Mayra al narrarnos su experiencia de vida.

El curso le permitió aprender y fortalecer conocimientos en el ramo de belleza, saber sobre las enfermedades más comunes existentes en las uñas, provocadas por bacterias, y los nombres técnicos de los equipos. Empezó así a generar ingresos para la familia y poner en práctica su idea emprendedora. Hoy tiene la sensación



Mayra Bency Sandino Puerto Cabezas

de ser más sociable con las personas y clientes que atiende.

Mayra tuvo una mejora de un cien por ciento en sus ingresos. Antes trabajaba como empleada doméstica, ganando apenas cien córdobas por día. Pero luego adquirió sus propios materiales básicos para ofrecer servicios de forma personal en su comunidad con los que ahora genera una entrada económica de 200 córdobas por día y hasta le “da tiempo para hacer chambas extras”.

Este “pequeño negocio”, como ella

lo llama, la hace sentir más aliviada, le permite recoger “un dinerito” para comprar útiles escolares y ropa para sus hijos y contribuir al pago de los servicios generales de su hogar como luz, cable y pago del gas.

A Mayra le gustaría tomar nuevos cursos, pues necesita aprender más de belleza para mejorar la calidad de sus servicios y la atención a sus clientes.

“Luchando hoy, para el éxito de mañana, mi sacrificio de hoy, será mi recompensa mañana”.

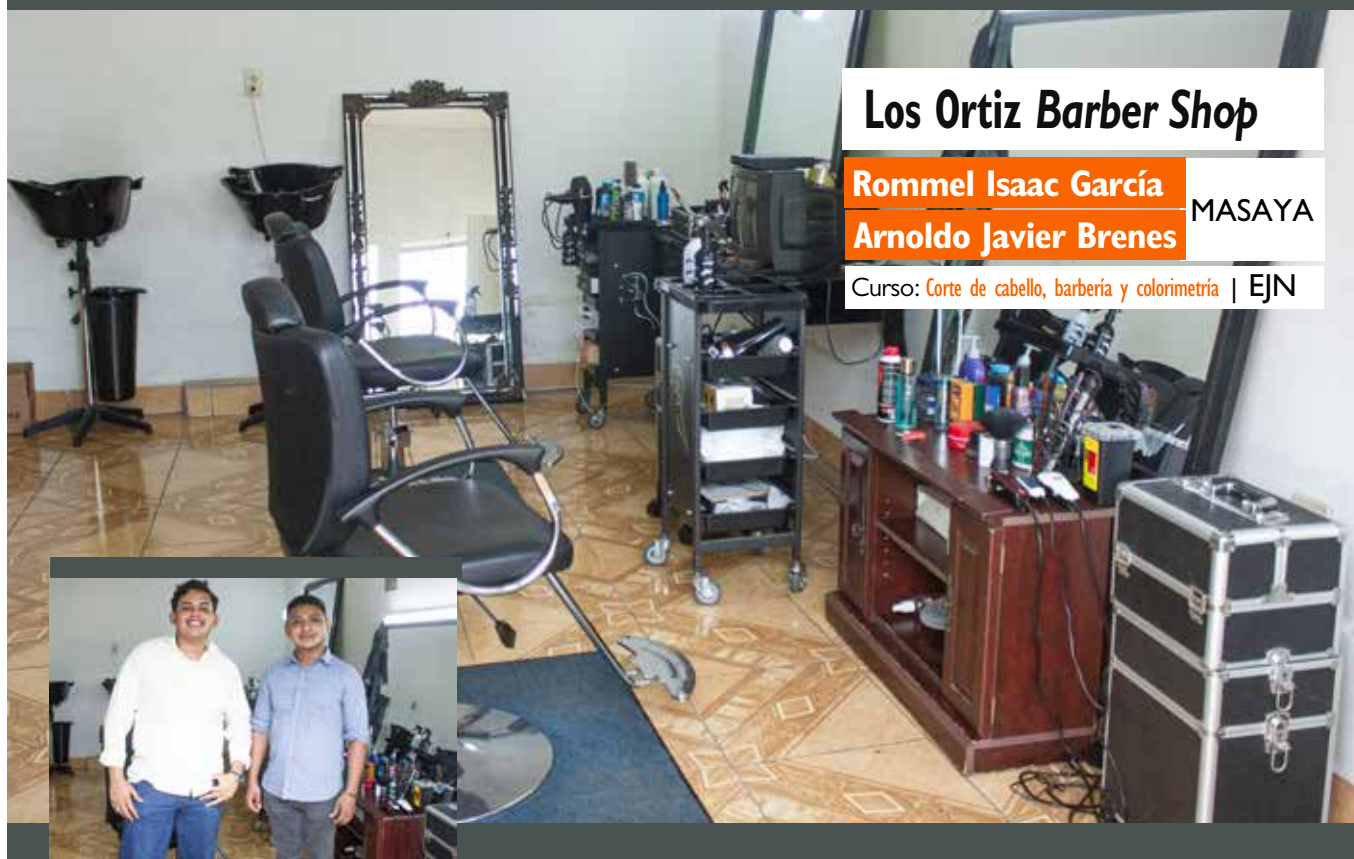
Los Ortiz Barber Shop

Rommel Isaac García

MASAYA

Arnoldo Javier Brenes

Curso: Corte de cabello, barbería y colorimetría | EJN



Rommel Isaac trabajaba en una barbería, cuyo local prestaba pocas condiciones y su ubicación estaba en una zona insegura. Los instrumentos de trabajo eran rústicos, hechos artesanalmente, de baja calidad. Por cada servicio debía entregar el 50% de lo que le pagaban sus clientes al dueño del local.

Arnoldo, se desempeñaba en una marroquinería, por dirección de su padre quien es montador de calzado y quería que siguiera sus pasos.

“No era feliz ahí. Si uno hace algo que no le gusta, va a estar en contra de uno siempre”. Tenía instalada la astilla del sueño de ser barbero, como su abuelo.

Rommel Isaac recibió una invitación a participar en los cursos que ofrecía *Emprendedores Juveniles de Nicaragua (EJN)* y le comentó a su amigo Arnoldo Javier, aunque llevan el Ortiz por segundo apellido, no son familia, pero han desarrollado lazos de amistad para tejer realidades.

Los horarios, la frecuencia y la modalidad de los cursos para ellos fueron excelentes, aunque significó, en el caso de Rommel, sacrificar horas de trabajo “que bien valieron la pena”.

Así fue que asistieron los dos a los cursos de corte de cabello y colorimetría, los que valoran como “muy buenos” al igual que al profesor Giovanni, quien les explicó “muy bien, compartió secretos del oficio e insistió siempre en verificar antes de proceder, ya que en este negocio es difícil revertir lo hecho” en los cortes de cabello.

Al ver su dinamismo, interés y entrega en los cursos, EJN les propuso que emprendieran, que bien podían asociarse, lo que motivó a que conversaran, maduraran la idea y la pusieran en práctica. Buscaron un local con una buena ubicación, y se instalaron a partir del 1 de mayo 2021, el proyecto les apoyó con equipamiento del negocio: espejos, sillas, máquinas, herramientas.

“Los equipos son de uso profesional y la calidad es de lo mejor, sin este apoyo hubiera sido imposible

tener en corto tiempo nuestro emprendimiento funcionando”, dicen los propietarios de *Ortiz Barber Shop*, quienes aprovecharon tener el mismo segundo apellido para vincular sus nombres al negocio en donde ofrecen su gama de servicios.

Rommel se ha especializado en el área masculina y Arnoldo en la femenina. Están atentos a nuevos cursos que pueda ofrecer el proyecto, ya que consideran que estas oportunidades no se presentan dos veces en la vida, es una oportunidad para crecer. Hicieron promociones con “perifoneo” y en redes, con precios accesibles y fueron ganando clientela. Su trabajo paga los costos del negocio y han logrado triplicar sus ingresos. Pueden contribuir a la estructura económica familiar.

Terminamos nuestra conversación coincidiendo con la culminación de un corte de cabello a un cliente que es la tercera vez que asiste por sus servicios, quien valoró el servicio como muy bueno, y al levantarse de la silla se despidió diciendo: “Aquí hay buenos barberos”.



Curso: Confección de ropa para damas | KORISA

Christian Carolina Pérez DIRIAMBÁ

Una ayuda que le cambió la vida

Su actividad económica se limitaba a vender ropa usada en el mercado de Jinotepe. En el 2018 a su esposo le detectaron una enfermedad grave, lo que les golpeó mucho económicamente. Las ventas cayeron, no generaban suficientes ingresos y tenían que buscar una alternativa para cubrir los gastos de la enfermedad y la manutención de su hijo e hija de trece y diez años.

“Las clases de costura son caras, uno tiene que pagar la colegiatura, pero además todos los materiales para aprender”, dice. Así que, al saber del curso gratuito, primero se sorprendió y más al enterarse que incluía los materiales. Se inscribió en el curso de elaboración de trajes folklóricos. “En fin, se parece a la ropa, y algo aprendería”, pensó. Eso la llevó a inscribirse también en un segundo curso, el de uniformes escolares. El horario lo considera “satisfactorio”, los contenidos “excelentes” y los materiales “de buena calidad”. La profesora “tenía la cualidad de saber enseñar” y fue una “gran orientadora, no me faltó nada, todo había en el curso”, agrega.

Con la reparación de costuras generaba al mes unos ochocientos córdobas y ahora tiene ingresos mensuales de unos cuatro mil córdobas, a pesar de que, por la pandemia, ha bajado el trabajo. Lo que gana paga los gastos de combustible, aporta a la alimentación y gastos del hogar y deja una reserva para mejorar las condiciones de su área de trabajo.

“Esta ayuda me vino a cambiar la vida y a muchas personas que estamos con deseos de superarnos y de salir adelante”

Afuera de su casa, con ayuda de su esposo, está instalando su nuevo cuarto de costura para atender a su clientela.



Curso: Confección de ropa para el hogar | SAMUEL

Francisca Rodríguez MANAGUA

De la limpieza a la costura

Toda su vida trabajó limpiando casas y le resultaba un trabajo muy pesado, cansado. El curso le “cambió la vida”, dice.

“No me gustaba la costura, pero escuché en la parada del bus a una amiga conversando con una señora que iban para el curso de costura”, cuenta Francisca Zoraya Rodríguez Hernández quien, antes del curso, no sabía manejar una máquina de coser, pero quería trabajar por su propia cuenta. Así que se decidió y fue a preguntar por el curso en el que terminó inscrita. Asistía al curso tres días a la semana por la tarde, en un horario que le resultaba muy bien. Tuvo que aprender de cero y agradece la forma de explicar de la profesora. Además tenía todos los materiales necesarios, listos para practicar y todos eran de muy buena calidad.

Ahora puede trabajar desde su hogar, pues no quería salir más a limpiar casas, pero necesitaba ingresos para ayudar a la familia. En la sala de su casa, que comparte con una pequeña librería, se aprecian los trabajos que elabora.

El proyecto le dio muchos instrumentos para emprender: reglas, telas, hilos, tijeras, máquina *overlock* para remates y otros. Aún así, tiene que coser algunos trabajos a mano por carecer de una máquina de coser, pero confía en que pronto podrá obtenerla para elaborar más rápido y con mejor calidad sus productos.

Francisca tuvo un incremento de sus ingresos. Pasó de 800 córdobas mensuales antes del curso, a entre mil y dos mil al mes. Con los ingresos que genera puede comprar sus medicamentos y ayudar a su hermano con una enfermedad reciente, además de otros gastos.

“Gracias por darme una manito. Nunca pensé esto en mi vida”.

Sweet Baker el éxito que “me volvió útil”

Tortas y decoración básica | Wisconsin partners

Ana Julia Castillo MANAGUA



En el garaje de su casa, Ana Julia ha instalado su base de operaciones, a raíz de su participación en el curso de pastelería en el año 2019, seguido al año siguiente del curso de panadería y bocadillos. Desde la primera clase inició a elaborar productos, unos churritos de queso y los vendió todos. Esto la motivó a seguir practicando ya que era un producto popular, barato y se vendía rápido. Los cursos fueron muy importantes para esta ama de casa, quien antes del curso vendía ropa, hacía buñuelos y arroz en leche. Empíricamente hacía tortas. La abuelita de su esposo estaba participando en un curso de repostería y así se enteró de los cursos.

Los horarios de las clases eran de las ocho de la mañana a las cinco de la tarde los días jueves. Como mamá, los horarios la hicieron pensarlo bien, pero con el apoyo “fundamental” de sus hermanas y esposo pudo participar.

Estima que la capacidad de la profesora para transmitir los conocimientos y su calidad humana fue excelente, no escondió conocimientos ni los limitó, le enseñaba trucos para usar el producto.

Ana Julia pedía a su familia que le dieran su opinión sobre cómo mejorar sus productos. Uno de ellos fue el merengue del pastel. Un día se fue a buscar a una vecina que hacía un merengue muy bueno y ella le enseñó. Le dio su secreto y le prestó una batidora para hacerlo. Ahora busca actualizarse por su cuenta, con videos, nuevas recetas y aprendiendo trucos de personas con experiencia.

Su esposo tiene formación en mercadeo y juntos idearon empacar sus productos en envases más pequeños al notar que se vendía más en esa presentación y tienen ganancias por volumen.

Un día, su esposo apareció con el logo y sticker de “Sweet Baker” para dar mejor imagen a su empaque.

Ana Julia trabaja solo por encargo. Debido a la pandemia, las ventas bajaron a utilidades de unos siete mil córdobas al mes aproximadamente. Su esposo, quien trabajaba por cuenta propia, se quedó sin contratos y sin ingresos.

“Fue un tiempo difícil y a punta de churritos salimos adelante”, dice refiriéndose al sustento de su familia integrada por su esposo y dos niños.

“No dejamos de comer y logramos ajustar para cubrir los gastos de la casa. Fue cansado, pero salimos adelante. Fue una gran bendición seguida de un éxito en mi vida. Esto me volvió útil”.

De los ingresos generados, siempre ahorra, pues considera prudente hacerlo para invertir o para imprevistos de la casa. En diciembre, recibió del

proyecto **Capacitación** equipos tales como moldes, porras, ducas, mangas, rodillo, entre otros. Lo que más le emocionó fue la batidora industrial.

“Yo sola no hubiera podido tener en corto tiempo una KitchenAid, una mesa de acero inoxidable, equipo, fue una gran ayuda a mi inversión”.

También le entregaron cinco mil córdobas para insumos que decidió unir a sus ahorros y al aporte de su esposo para comprar una cocina con horno amplio que ahora le permite hacer pizzas y productos en moldes grandes.

Suena la alarma, ella se excusa de la entrevista, toma los guantes aislantes y mientras saca el molde con una exquisita torta de naranja para compartir con nosotros dice que “hay sueños a los que a pesar de las limitaciones, vale la pena seguirlos”.



Una luz en las tinieblas

Trazo y confección de faldas y vestidos de niñas | FODI

Ana Rosa Vivas | NANDASMO

Al subir las gradas, en el dintel de la casa, Ana Rosa, de rostro sereno y dulzura profunda, invita a pasar. Dos piezas de vestuario nos reciben, un vestido de niña que cuelga de una percha y un traje de noche rojo que luce un maniquí de forma impecable. Ambas piezas desde lejos muestran un buen corte y acabado. Todo a nuestro alrededor revela que estamos en un taller de corte y confección. El tono de su voz se entrecorta por la emoción, al narrar el recorrido de sus 55 años. Su sueño era aprender a coser, estudiar diseño y saber las técnicas para elaborar vestidos. De joven entró a una academia, pero la dejó al morir su madre, pues no había quién pagara sus estudios y tuvo que trabajar para ayudar a su hermana menor. Trabajó en la zona franca por cinco años y lo dejó al nacer su hija, ahora de quince años, a quien comenzó a hacerle vestidos. Luego llegó su hijo, de diez.

“Ha sido una vida de mucha lucha” antes del curso, dice, haciendo “rumbos” para las vecinas como ruedas, pegar zípers y hacer remiendos. Seguía pendiente su sueño de emprender hasta que un día “como por arte de magia” aparecieron representantes de FODI y la municipalidad de Nandasmo, su pueblo, invitándola a un curso.

“No lo podía creer”, dice, y menos cuando le dijeron que todo era gratis. El curso rebasó sus expectativas: el horario y la modalidad eran favorables y la calidad docente hizo que pusiera empeño en sus productos. El vecindario admiraba su trabajo y eso la hizo pensar en poner su taller de costura, pero en medio de tanta carencia no podía. Sus ingresos eran “muy malos” dice con la voz entrecortada.

“Vengo de muchas limitaciones, es increíble. Yo misma me sorprende como este curso ha cambiado mi vida”.

Con lo aprendido, antes de la pandemia, estaba haciendo blusas y su prima las llevaba a vender a El Salvador teniendo buena aceptación. Está preparada, nos dice, tiene la capacidad de transformar patrones y hacer realidad los deseos de sus clientas.

Un día, el personal del proyecto **Capacitación** llegó con materiales e instrumentos para montar su taller y todo lo que una modista necesita para diseñar trajes a la medida. Desde entonces está repleta de encargos. Pide la mitad como adelanto y en este momento su calendario de pedidos está lleno hasta diciembre del 2021, dice mientras —para demostrar la calidad de su trabajo— enseña un vestido de niña con un forro en técnica de embolsado, que esconde las costuras internas.

Con el ingreso de su trabajo, Ana Rosa cubre los gastos de la casa y los estudios de sus hijos. Su sueño ahora es formar a sus hijos para que tengan “una mejor vida”; conseguir una máquina de forrar botones pues no hay en su municipio y enseñar a otras mujeres a coser para que “cambien sus vidas” como ella lo hizo y pasarles “esta bendición”.

Curso: Pies y manos | KORISA

“He ganado clientas”

En un espacio de su casa, Halima habilitó el salón de manicura y pedicura. Allí se muestran múltiples opciones de esmaltes de uñas. Isabel es su clienta desde hace tres meses y dice que no la cambia por ninguna otra por la calidad de su trabajo y la ha recomendado entre sus amigas. En ese momento llega otra persona solicitando cita para ser atendida después de Isabel.

Halima hace pedicura desde hace trece años y entró al curso de manicura, uñas acrílicas, en el 2018. El curso fue intensivo, dos veces a la semana y lo considera “de lo mejor” por la calidad de la clase y profesoras fue excelente. Los materiales estaban puestos a disposición en las clases, todos muy buenos, así que recomienda sin pensarlo dos veces ese curso.

El proyecto **Capacitación** le facilitó instrumentos para realizar su labor, así pudo obtener equipos que no hubiera conseguido por sí sola. Cuenta con su mesa y lámpara de trabajo, lámpara led, esterilizador y otros materiales de reposición periódica. Su oferta de servicios pasó de dos a cinco, lo que ha permitido incrementar sus ingresos en un cien por ciento y ya no trabaja a domicilio, sino lo hace desde su casa.

Su principal forma de promoción ha sido la satisfacción de las clientas que avisan a sus amigas y llegan hasta su casa. Con sus ingresos contribuye a los gastos del hogar y reserva para invertir en materiales y poder seguir trabajando.

“Es una bendición, a como está la situación, imagínese, tener esos beneficios, no me lo esperé”



Halima Sandino | DIRIAMBA

“Elaborar cosas que despiertan mi mente”

Curso: **Ropa del hogar** | Fundación SAMUEL

Bertha Rosa Rodríguez MANAGUA

En el kilómetro 13, a orillas de la carretera norte hacia Managua, un rótulo llama la atención: “Costura Mi Redentor”. Es el anuncio del emprendimiento de Berta Rosa Rodríguez, de 62 años, quien hasta hace poco fue una ama de casa.

Cuenta que una hermana le contó sobre una amiga que asistía al curso. Se animaron, fueron juntas a la fundación y se inscribieron. Los cursos fueron excelentes, dice, “les doy un 100”. Los horarios eran buenos porque pudo escoger la modalidad vespertina y tenían todo el material necesario en las clases. Lo que producían en el salón era propiedad de cada una. En total tomó dos cursos: el “Básico de costura” y el de “Confección de ropa para el hogar”.

“Participar en el curso ha sido de un gran provecho. No sabíamos nada. Cuando nos avisaron que íbamos a tener esta bendición, nunca me imaginé que me dieran tanto”.

Le entregaron materiales: una máquina *overlock*, telas, reglas, un exhibidor y maniquí. Se siente “totalmente equipada”, solo esperando una máquina de coser, pues la que usa era de su mamá y está en condiciones muy precarias. Antes del curso ella hacía “costalitos para almohadas” y pasaba alguna que otra costura para arreglar cosas en la casa, mientras que “ahora hago cosas más presentables, más lujosas”, nos dice.

“El curso cambió totalmente mi vida”. Lo dice con orgullo ahora que se dedica a elaborar ropa de niñas, ropa de cama, manualidades, cortinas y uniformes. Ahora empezó a incursionar en pantalones para damas. Cuando empezaron a hacer los trabajos de manualidades para el hogar le pareció “muy bonito todo lo que nos estaban enseñando y ahí comencé a ofrecer trabajos” que hacía y a la gente le gustaban

y le hacían encargos. Los elaboraba con los materiales que le daban. De ahí obtuvo su primer ingreso de mil doscientos córdobas con los cuales aportó unos cuatrocientos córdobas para los medicamentos de un sobrino con cáncer y el resto lo invirtió para seguir cosiendo.

Ahora, avisa en la comunidad cuando tiene telas para que vengan a verlas. A la fecha, tiene encargos de uniformes para promociones escolares, cortinas y camisas para el mes de diciembre del 2021 y para enero del 2022.

“Cuando les aviso que tengo alguna pieza, ya lo tengo encargado, bendito Dios, todo lo que hago se va vendiendo. Esta experiencia fue un gran cambio, antes no tenía este tiempo para elaborar cosas que despiertan mi mente”.

Bertha Rosa siente que ahora puede hacer algo para su familia y su hogar, porque pasó “de cero” a generar unos seis mil córdobas mensuales aproximadamente, lo que le permite cubrir los gastos de alimentación de su casa a la que llama “un CDI” (en alusión a los antiguos *Centros de Desarrollo Infantil*), porque vive llena de nietos.

Aprender a hacer cálculos de los costos y margen de utilidad para tener claro el valor de su trabajo y poner un precio adecuado fue importante para ella, dice, y si tuviera otra oportunidad iría a más cursos. Comenta que está “enamorado” a su hija para que se matricule y hacer una tienda juntas, así podrían dividirse las tareas y tomar medidas cuando ella no está.

“Le digo que nunca es tarde, que me mire y sea como yo, que si empiezo un curso lo termino y sobre todo lo uso para mi bienestar”, dice.

Seguridad alimentaria y cultivo orgánico en Rivas

La familia de Alexander Ruiz, integrada por él, una hermana y sus padres, tenía un pedazo de tierra sin uso en la parte trasera de la casa. Una tarde, trabajadores de la *Clínica Roberto Clemente* les preguntaron si querían usar esa tierra para un huerto orgánico y aceptaron.

Alexander y su familia primero recibieron 60 metros de malla metálica para cercar su terreno de 20 por 20 metros, recibieron materiales para construir una pila y mangueras para riego por goteo. A su comunidad el agua llega cada cuatro días así que antes llenaban la pila con baldes y les ayudaron con tubos para llevar el agua a la pila. Ahora tienen suficiente para almacenar, regar todos los días la huerta y cosechar todo el año.

“Sacamos una gran producción. En el mercadito comunitario hubo una buena venta de tomates. Se soluciona mucho con esto de tener a la mano hortalizas”, dice mientras recorre la huerta explicando lo que siembra y los métodos orgánicos que aprendió para el control natural de plagas con semillas, hojas de árboles, yerbas, soluciones de bicarbonato y otras.

“Esto de las hortalizas es algo nuevo para mí, antes cultivábamos con mi papá maíz, trigo, frijol y arroz”, dice Alexander quien se encarga del cultivo con su padre, mientras su mamá y su hermana se ocupan de la venta. Su huerto es uno de los más de 90 creados en las capacitaciones de “biojardines orgánicos” apoyado por el proyecto **Capacitación**.

Cuando el huerto empezó a producir, Alexander y su familia recibieron un toldo, una mesa, una pesa y una licuadora que colocan “afuera de la casa para vender”. La venta de hortalizas se hace cada una o dos semanas, cuando el huerto tiene suficientes vegetales y eso le genera a la familia un ingreso de unos 500 córdobas por venta, para un total entre mil y dos mil córdobas al mes



Alexander Ruiz TOLA

(de 30 a 60 dólares estadounidenses) comenta Silvia, la mamá de Alexander.

“Salimos a vender o ponemos aquí la venta en la mesa y lo que se realiza es para comprar arroz, frijoles, azúcar y aceite”.

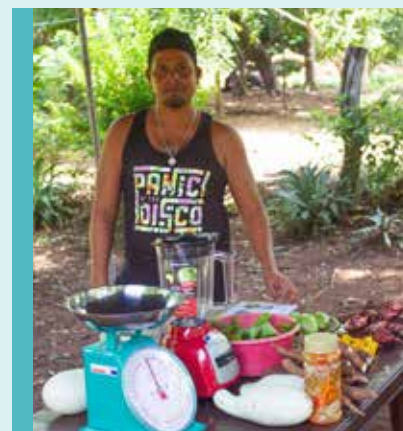
Su hermana “vende verduras orgánicas en el restaurante” en el que trabaja. Lo que Alexander más aprecia de esta experiencia es el aprendizaje sobre la siembra de alimentos orgánicos, por el valor nutricional que aporta a la dieta de la familia y por el aporte económico al ahorrarse la compra de vegetales.

“Aquí se gastaban hasta 500 córdobas en verduras. Ya no se gastan. Ahora venimos y las cortamos. Con las ventas solucionamos pagos de agua, luz, canasta básica y el consumo”, dice satisfecho de los resultados.

En el futuro, Alexander y su familia planean sembrar también frutas para tener mayor variedad de alimentos y evitar las plagas. También espera asistir a nuevas capacitaciones para “profundizar” sus conocimientos en cultivos orgánicos.

Ernesto trabajaba como pintor en el *Resort Rancho Santana*, donde ganaba siete mil córdobas mensuales. Por la crisis, el turismo decayó y cerraron su puesto de trabajo. Fue a los cursos de huertos y hortalizas donde aprendió sobre preparación del terreno, manejo y cultivo de hortalizas orgánicas e insecticidas naturales como el Ning, el chile y la cal.

El mayor cambio con la capacitación fue su conocimiento. Antes de eso no tenía experiencia y “ahora sé cómo cultivar”, dice. Otro cambio importante fue ayudar a la familia en la economía y sentir que ha adquirido buenos beneficios.



Ernesto Umaña TOLA

“El impacto de esta capacitación es tener la oportunidad de ayudar a la familia después de quedarme sin trabajo. Saber que cuentan con algo, que vamos al huerto y de ahí sacamos para comer”.

Las cosechas fueron decayendo por las lluvias y un accidente personal que limitó su movilidad, pero con el apoyo de sus hermanas volvieron a trabajar el huerto y ahora ganan unos mil córdobas mensuales, sin meter el ahorro en el gasto del mercado de los cinco miembros de su familia. El proyecto le facilitó malla para cercar, tanque para almacenar agua, mangueras para riego, semillas, licuadora y una balanza. Antes no tenían agua, dice. Ahora con el tanque pueden reservar para consumo de la casa y el riego. Ha sido una gran experiencia y le gustaría participar en nuevos cursos para aprender más.

Ernesto vende en el vecindario y participó en una feria que organizó la *Clínica*, donde hubo buena acogida. Ahora planea poner un puesto de venta a la orilla de la carretera, cuando concluyan el adoquinado.

De alumna a maestra

Curso: **Accesorios para el pelo y floristería** | FODI

Rebeca Judith Hernández | MANAGUA

Los cursos empezaron como “un *hobby*” cuando llevaba a su hijo a clases de inglés y, para no aburrirse, se apuntó en el curso de manualidades. A partir de allí siguió entrenándose hasta hacer de las manualidades su oficio de vida.

Rebeca Judith no pasó por un proceso de selección especial para ingresar a los cursos del proyecto **Capacitación**. Se enteró por la profesora del curso, a quien conocía por un entrenamiento anterior. Ella le avisó que **FODI**, en alianza con **Terre des hommes Italia**, daría un curso gratuito de “Accesorios para el pelo” con todos los materiales incluidos, pero lejos de su barrio.

Como madre sola de dos hijos, un adolescente y una niña, y único sustento de su hogar, tenía suficientes credenciales para ser aceptada en los cursos, así que no se desanimó por la distancia ni la pandemia y fue a inscribirse, aunque le tocara subirse a los buses y viajar hasta el otro lado de la ciudad varias veces por semana, en plena crisis sanitaria.

“Fue en medio de la peor parte de la pandemia y yo iba hasta allá al mercado Mayoreo a recibir el curso. Iba lunes, miércoles y viernes. Me daba algo de miedo, pero no fallaba porque quería aprender. Después tomé también un curso de “Floristería”, que daban en el mercado Oriental, un día a la semana, los viernes”.

Gracias al entrenamiento ahora trabaja como instructora en un centro de capacitación.

“Doy clases. Ayer terminé el primer curso de arreglos de flores naturales y flores artificiales. Trabajo también con *foamy*. Acabo acabo de terminar una reseña de mi trabajo con flores naturales”, dice orgullosa.

Por su trabajo como instructora recibe un ingreso estable. Cuando no da clases, hace y vende accesorios para el pelo y arreglos florales. “Hago encargos de arreglos florales para días especiales como el día de los enamorados y el día de las madres. Coronas de flores para el día de los difuntos”, dice al mostrar su trabajo de los últimos días.

Trabaja por pedido y vende a sus amistades o a través de redes sociales. Muestra su página de Facebook “**Negrita creaciones**” y dice que promedio vende unos cinco mil córdobas mensuales (unos 150 dólares americanos) con los cuales cubre los gastos de sus hijos. “Los cintillos y prensadores de pelo los tengo siempre, porque es lo que más vendo, por Whatsapp y Facebook”.

Como reconocimiento a su dedicación y empeño en los dos oficios, Judith recibió una máquina de coser *overlook*, cintas, adornos, materiales de trabajo, moldes, aplicador de gomas y otros equipos para su emprendimiento.

“Empezó como *hobby* y terminé haciéndolo por necesidad. Hace dos años me separé de mi esposo, quedé madre sola y con esto tengo que sacar adelante a mi hijo mayor y a la niña que está en cuarto grado”.



Curso: **Servicio al cliente** | FUNLIMON

Mariela Ruiz Peña | TOLA

Piñatas Mary

Mariela Ruiz Peña tiene 28 años, cursa estudios en turismo y hotelería para “prepararse y tener una vida mejor”. También estudia inglés. Vive en la comunidad El Limón 2, en Tola, Rivas, un municipio dedicado principalmente a dar servicios al turismo internacional que llega a los balnearios y busca diversión cuando visitan esa zona.

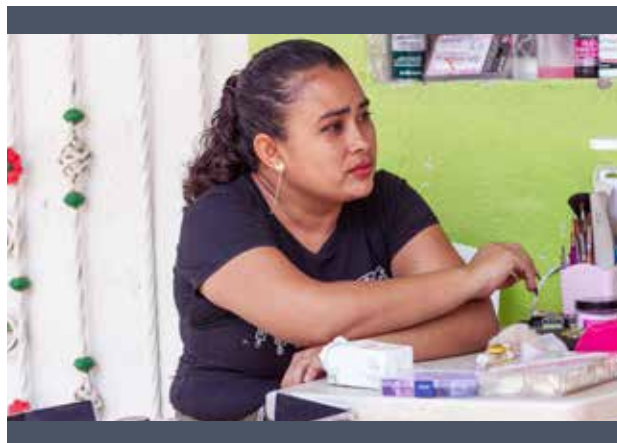
Por eso, Mariela pensó en ofrecer y elaborar piñatas artesanales. *FunLimón* la invitó a participar en los cursos de “Atención al cliente” y “Manejo de redes sociales para el emprendimiento local” para mejorar su negocio y ella aceptó. En su opinión los cursos fueron de “alta calidad” y reconoce la “buena disposición y entrega” de la profesora quien “tenía una gran paciencia”. A raíz de los cursos promueve sus productos en redes sociales, lo que ha contribuido a aumentar sus ventas.

“Antes de los cursos vendía una piñata semanal, ahora los pedidos varían entre cuatro a siete piñatas a la semana”.

Con esos ingresos, cubre los gastos de sus estudios y está “luchando para hacer una caseta” a orillas de la carretera para un puesto de piñatas y no trabajar solo por encargos. Eso le permitirá ofrecer productos disponibles en cualquier momento, dice.

Mariela asegura que los cursos la “hicieron cambiar” y le ayudaron a lograr dos cosas que considera esenciales en su negocio: dar una mejor atención a los clientes y hacer publicaciones más llamativas y atractivas de sus productos. Para ella es muy importante la forma de vincularse con sus clientes, “saber de mis clientes es lo más importante para mi emprendimiento para atenderles como ellos quieren”.

“Mi experiencia es que nunca es tarde para aprender algo nuevo, porque en la vida nunca se deja de aprender”.



Curso: **Uñas acrílicas y accesorio para pelo** | FODI

Brenda Marina Vélchez | Nueva Vida

“Un logro más en mi vida”

“¿Hace cuánto tiempo hago uñas? Pues desde que me animaron a hacerlo en este curso”, dice Brenda Marina Vélchez, de 31 años, quien instaló en la acera de su casa un centro de manicura y decoración de uñas acrílicas, junto a su pequeño negocio de venta de accesorios para el cabello. Un doble emprendimiento con el que se gana la vida, en una esquina del barrio Nueva Vida, uno de los lugares más peligrosos de Ciudad Sandino.

Su pareja trabaja en el mercado Oriental y ella también hasta que nació su hija y debió quedarse en la casa a cuidarla. Pero cuando la niña creció, llenó el carro de la bebé con lazos y prensadores, que compraba por docena en el Oriental, y se fue a venderlos en todo el barrio.

Brenda se anotó en los cursos “Elaboración de accesorios para el pelo” y “Diseño de uñas naturales y acrílicas”, impartidos en el *Colegio San Martín de Porres*, aliado con **FODI**, en el marco del proyecto **Capacitación**.

Gracias a los cursos, ahora fabrica ella misma los lazos para otras vendedoras que le encargan en redes sociales y vende en la tienda, junto a la mesa de manicura. Los ingresos de la manicura y las uñas acrílicas los ahorra.

“Pasamos una necesidad ahora que me enfermé. Necesitaba unos exámenes y tenía cuatro mil córdobas recogidos que gané con esto y pagué los exámenes y un ultrasonido”, dice mientras señala la mesa de manicura.

Además, le alcanza para invertir en materiales y mejorar la calidad de las uñas acrílicas, por las cuales cobra entre 250 y 600 córdobas, dependiendo del grado de elaboración que pidan sus clientes. “Es un logro más en mi vida”, dice.

Brenda fue la única egresada de los cursos que recibió dos kits de emprendimiento para impulsar sus negocios: un paquete para la elaboración de accesorios para el cabello y el equipo con mesa, maletín y materiales para hacer manicura, pedicura y elaborar las uñas acrílicas, servicios que ahora ofrece bien instalada en la acera de su casa, en una esquina de Nueva Vida.

“No hay palabras” para describir algo tan bueno

Confección de ropa para damas y niñas | WP

Jasmina López DIRIAMBA

En la comunidad rural Ojama, ubicada camino al balneario de Casares, en el pacífico central de Nicaragua, se cose a puntada segura un sueño cada día.

Es el sueño de Jasmina del Carmen López, de 49 años, una mujer que desde joven soñaba con ser diseñadora de modas y por eso se inscribió de muchacha en el Politécnico de Diriamba, pero solo asistió seis meses porque al fallecer su madre tuvo que irse a Costa Rica a trabajar para mantener a sus hermanos. Cuando volvió al país, se casó y se dedicó a trabajar con su esposo en el campo. “Él ha sido un gran apoyo” en su vida, dice. Antes “era buenísima al machete, pero ya me canso, ya no lo hago”, así que volvió a su viejo sueño de la costura y empezó a zurcir ruedos, pegar zípers y reparar “descosidos” cuando las vecinas le pedían ayuda. Un día de tantos, supo del curso de corte y confección que ofrecían gratis en su comunidad.

“En las clases estaba todo el material disponible, de buena calidad, las máquinas, telas, tijeras, centímetros, en fin, todo lo necesario”.

Iba dos veces por semana, todo el día, y cuando terminó el curso empezaron los encargos de las vecinas que apreciaban la calidad de su ropa. Le pedían costuras especializadas, pero ella no tenía máquina propia. Cortaba, hilvanaba y se iba a la casa de una prima a pedir prestada su máquina.

Con los conocimientos adquiridos, su ingreso mejoró en un ochenta por ciento, dice, y ahora aporta la mitad de los gastos de su casa y además ahorra para imprevistos. “Una tiene que ser sabia y guardar, por cualquier cosa”, dice sonriendo.

Jasmina se entrenó con otras veinte personas en el centro OJAMA, de la red *Wisconsin partners*, no muy lejos de su casa. Allí les impartieron el curso de “Confección de ropa para damas y niñas”, en octubre del 2020 y el curso de “Fabricación de bolsos y mochilas”, en el 2021.

El año pasado, Jasmina y su esposo pasaron frente a una vitrina y ella le pidió a su esposo que cuando pudiera le regalara una máquina de coser. Él, como buen creyente, le contestó: “un día Dios te la va a mandar”. Y ella cree que así fue. Poco después, el proyecto **Capacitación** le mandó una máquina, equipos y varios instrumentos de buena calidad para cortar patrones y hacer sus costuras.

Explica el subdirector del centro, quien se encuentra afuera de la casa de Jasmina acompañando la entrevista, que los cursos fueron de 80 horas

aunque el centro las extendió hasta tres meses para satisfacer las necesidades de aprendizaje de sus estudiantes ya que en las zonas rurales hay más retrasos por las lluvias y por la distancia.

Jasmina fue una las seis estudiantes escogidas por el centro Ojama para recibir el paquete gratis para montar un taller de costura por “su empeño en elaborar y vender bolsos, mochilas y ropa que ella misma anuncia por las redes y la gente le compra. Elegimos a personas como ella que pusieron interés en emprender”. agrega el subdirector del centro quien nos cuenta que, excepto por dos hombres, todas las que asistieron a los cursos eran mujeres.

“No hay palabras para describirlo. Ha sido algo tan bueno, magnífico y maravilloso para mí y para mi familia”, dice llorando al despedirnos.





Curso: Ropa de damas y niñas | WP

Margarita Duarte | Cedro Galán

“Cumplieron mi sueño”

Entrar en la casa de Margarita Duarte Bravo no deja dudas sobre su oficio. Es una sala de costuras montada con todas las de ley: maniqués, vestidos con ropa colorida, estantes con ropa nueva, una máquina de coser, una mesa de cortar, reglas, centímetros, vitrinas, telas y más.

Margarita cuenta que usaba la máquina hace años y se dedicaba a pasar costuras a piezas que le entregaban ya cortadas y listas para pegar. Pero ella quería más. Quería aprender, saber cortar, hacer patrones, diseñar y montar su propio taller de costura. Por eso, cuando su hija le contó de los cursos se matriculó en el de “ropa para damas” y otro de “ropa para niños”.

Durante la crisis sanitaria del Covid-19, empezó con sus creaciones. Diseñó mascarillas de tela con broches, más cómodas, y las vendió en redes sociales. Hizo pañoletas y turbantes para protegerse del virus “con estilo” al salir a la calle. Por su iniciativa, la profesora la identificó como una alumna emprendedora y la recomendó al proyecto **Capacitación de Terre des hommes Italia** para recibir materiales y equipos para montar su taller de costura.

“En la pura pandemia me puse a hacer turbantes y mascarillas. Hice unas con botones y sin el elástico en las orejas, que tanto duelen, y eso se lo compartí a la profesora. Le gustaron mis creaciones y gracias a eso fui una de las beneficiadas. Recibí este gran apoyo. Me dieron telas y equipos”, cuenta emocionada.

Ahora diseña pijamas, conjuntos para niñas, ropa para adolescentes —como las que luce su hija—, camisetas, vestidos, faldas y uniformes. Algunas por encargo y otras para vender en su taller y en redes sociales. Los cursos los recibió cerca de su casa, en el **Centro de Aprendizaje Gracias a Dios**, ubicado en la comarca Cedro Galán, una localidad del área suburbana de Managua. El centro forma parte de la red **Wisconsin partners**.

“Cumplieron mi sueño de poner mi taller. Mi propio negocio. Yo pensaba siempre que en algún momento de mi vida quería tener un taller y hacerlo poco a poco. Pero con esta ayuda lo logré. Es un sueño hecho realidad”.



Curso: Corte, peinado y tinte | FODI

Elizabeth Herrera Paz | SIUNA

Aprender haciendo

Elizabeth vive en la comunidad El Bambú, en Santa Rita, municipio de Siuna, ubicado en la zona minera de la Costa Caribe Norte del país. Fue invitada a una reunión en su comunidad donde le contaron de los cursos y les presentaron la propuesta de participar. Todos aceptaron recibir los cursos, dice, y ella escogió el de “Corte de cabello y tinte”.

El curso fue “excelente” porque tenían instrucción de buena calidad y disponibilidad de materiales, en abundancia, lo que le ayudó mucho “porque aprendimos haciendo”, dice. Considera que los cursos dan respuesta a las necesidades del estudiante ya que el horario estaba ajustado y de acuerdo al tiempo de los alumnos y la profesora brindó sus conocimientos con mucha paciencia y dedicación, lo que a ella le permitió tener mucha confianza y tener respuesta sobre todas sus inquietudes. Le da un diez de nota a todo el proceso.

Elizabeth, antes del curso, daba servicios de barbería básica para caballeros con ingresos de 100 a 150 córdobas por día, pero no trabajaba diario. Con el curso, dice, obtuvo nuevos conocimientos y “gracias a eso puedo dar servicios de mejor calidad y ofrecer otros que antes no daba por falta de conocimientos y de práctica”.

Al egresar del curso, tomó la decisión de instalar un local propio, para dar un mejor servicio. Se incrementó el número de clientes y mejoró su situación económica. Hoy en día sus ingresos son de 200 a 400 córdobas diarios, lo que es más del doble de lo que ganaba antes de la capacitación, comenta.

Con eso puede darle una mejor vida a su bebé, pagar los gastos del hogar, vivir menos preocupada y comprar más equipos para que “los clientes se sientan a gusto cuando visitan mi pequeño espacio de trabajo”.

A Elizabeth le gustaría seguir aprendiendo para el crecimiento de su negocio y antes de concluir dice sonriendo lo que le dice a sus clientes cuando llega a su negocio: “Más vale tarde que desarreglada”.



Ángela Téllez

MASAYA

Curso: **Vinos, vinagres y encurtidos** | EJN

Nunca es tarde para aprender y emprender

A los 67 años, Ángela Téllez se declara una mujer “emocionada y agradecida” por la oportunidad y la “bendición” de aprender a preparar vinos, vinagres, salsas y encurtidos, una capacitación que le permitió salir de una situación económica precaria.

Cuando empezó las clases, no tenía ni para su pasaje de bus. Ahora aporta a su familia unos cinco mil córdobas mensuales (145 dólares americanos), aproximadamente.

“Mi esposo trabajaba en la construcción. Por la crisis no encontraba trabajo. Mi hija tampoco estaba trabajando. Estábamos tan mal, que muchas veces ni para el pasaje tenía para ir al curso. No tenía dinero ni para comprarme un caramelo.”

Lo cuenta sentada en el amplio corredor de su vivienda en el barrio Cailagua, en la ciudad de Masaya, al sur de la capital.

Todos los días, durante los tres meses que duró el curso, recorrió unos 20 kilómetros desde su casa hasta la ciudad de Granada para asistir al curso de vinos, vinagres y encurtidos ofrecido por la organización *Emprendedores Juveniles de Nicaragua (EJN)*, en el marco del proyecto **Capacitación, de Terre des hommes Italia** con la **Unión Europea**.

Chispeante y conversadora, Ángela instala una pequeña mesa vestida y cuelga de la pared un banner profesional con su marca “Emanuel” y los nombres y precios de cada uno de los productos que prepara y ofrece en su nuevo oficio: cereales molidos, vinagre de plátano —un ingrediente tradicional de la cocina nicaragüense—, encurtidos de vegetales, salsas picantes y vinos. Los últimos son su producto estelar y de mayor demanda entre sus clientes. Hace vino de Flor de Jamaica y vino de Coyolito, hecho con el fruto morado y ácido de una palmera que crece en las tierras del bosque húmedo tropical de Nicaragua.

Mientras explica las propiedades de cada una de sus elaboraciones, cuenta cómo la capacitación le permitió conseguir ingresos con los que, además de cubrir sus necesidades básicas y las de su esposo, ahora puede ayudarle a su hija en la manutención de sus nietos.

Ángela dice que tuvo “una gran suerte” porque a pesar de su edad la aceptaron. Por eso decidió dedicarse y “tomar en serio” esa oportunidad.

“Yo creía que no me iban a aceptar por mi edad. Era la abuelita, la mayor de todos, por eso me esmeré mucho en aprender bien, en entender lo que me explicaban y practicar todos los días. Tomaba notas y mientras el resto hacían fotos yo apuntaba las instrucciones de la profesora”, cuenta. Cuando regresaba en la tarde a su casa pasaba los apuntes a un cuaderno y practicaba las recetas para ser “la mejor” en la clase y en su nuevo oficio.

En cuanto aprendió a preparar vinos y encurtidos, antes de terminar el curso, hizo sus primeros productos y los llevó a vender en el mercado de León, de donde es originaria, en las tiendas de abarrotes y “tramos” de su hermana, sus sobrinas, sus amigas y todas sus “conocidas de juventud” en el mercado. Desde entonces viaja unos 120 kilómetros desde su casa, en Masaya, hasta León, una o dos veces al mes, con productos para vender y recoger las ganancias de lo entregado en su viaje anterior.

En el curso recibieron todos los materiales necesarios para poner en práctica lo que le enseñaban y le gustó mucho su instructora porque “daba el

curso tan bien que todos los que nos matricularon con ella lo terminamos”.

Fue la primera, dice, en aprender a hacer vinos con la receta de su instructora. “Todas las recetas de ella son muy buenas”, como la del vino de Flor de Jamaica. La tiene “tan fascinada” que lo usa para condimentar la comida de su familia.

“Mire, aquí se chupan los dedos estos mis nietos y raspan el plato de lo sabroso que queda la comida”, dice orgullosa, mientras se arregla el pelo canoso, alborotado por el aire fresco, cuando llegan de la escuela sus nietos y se acercan a saludarla.

Por su dedicación y esmero en producir y vender desde el inicio de los cursos, Ángela fue una de las beneficiadas con equipos y fondos para la promoción de su emprendimiento. Recibió dos garrafrones para preparar vinos y vinagres, materiales y un fondo para impulsar su pequeño negocio.

“Cuando empezó el curso iba con limitaciones, con zapatos viejos, pero con la ilusión de aprender. Este curso fue una maravilla, una bendición. Gozo esta experiencia y mi familia también porque a mi edad nunca tuve una oportunidad así, por eso lo comparto y le digo a los jóvenes que nunca es tarde para aprender”.



Vinos artesanales “Emanuel”, la marca del emprendimiento de Ángela Téllez.

Nunca pensó que un curso le “diera tanto”

Ropa para el hogar | SAMUEL

María Eugenia Mayorga TIPITAPA



María Eugenia aprendió a coser desde joven, en el colegio, y nunca lo olvidó. Ella y su esposo, Ricardo José, no tenían casa propia y vivían en Managua pagando alquileres hasta que, en el 2003, su cuñado les ofreció la casa —que desde entonces es su hogar— en El Trapiche, un balneario popular sobre el río Tipitapa en la zona norte del municipio de Managua.

En el 2006 consiguió prestada una máquina de coser y empezó a trabajar en la costura. Al principio solo probando y los clientes la buscaban. Trabajaba por encargos, pero le quedaban los “acabados rústicos”, hasta que entre 2008 y 2009 tomó su primer curso de costura y con esas nociones básicas empezó a coser ropa de cama, juegos de baño y cortinas, usando tutoriales que encontraba.

“Yo no sabía ni usar bien el centímetro. Trabajaba por mi cuenta y cuando hacía las sábanas, medía la cama lado a lado primero y así cortaba y lo iba haciendo. Era empírica”.

Buscó sin éxito un curso de “ropa del hogar” para mejorar el oficio que le gusta tanto y hacía por cuenta propia. Un día le avisaron que la

Fundación Samuel daba el curso “Costura para accesorios del hogar” y corrió a inscribirse.

“Hacía trabajos y vendía, porque de esto vivo. Pero nunca había estudiado”, dice. Un día tuvo que devolver la máquina prestada y se quedó sin trabajo. Ahorró “unos centavitos” y se compró la *Singer* en la que su esposo cose mientras ella conversa para esta entrevista.

“Mi esposo trabajaba en la construcción, pero eso se fue cayendo. Hoy en día luchamos con esto juntos. Él me veía de noche cosiendo y se levantaba para ayudarme. Así comenzó a usar la máquina y ahora aquí estamos. Ya sabe tapizar y trabajamos juntos los pedidos”, cuenta.

“Ya no ando prestando” dice mientras me enseña feliz los equipos que recibió del proyecto **Capacitación:** una máquina rematadora, mesa de corte, tijeras, reglas, estantes, maniqués, vitrina, telas, una prensa para forrar botones y “todavía está pendiente una máquina de coser”, dice con los ojos bien abiertos como si le costara creerlo.

“Fue una sorpresa. Jamás me imaginé que me dieran tanto ni que

me iban a regalar una herramienta de trabajo tan bonita. Le tengo tanto amor a esto y le pido a Dios que me de sabiduría para aprovecharlo”.

Con su “taller casi completo” los planes son alentadores. No sabe bien la diferencia entre sus ingresos de antes y ahora, pero ella y su esposo dicen que estos nuevos equipos les permitirán ofrecer uniformes a los estudiantes y con tres colegios en los alrededores, están seguros de mejorar sus ingresos en la temporada escolar.

Por eso al evaluar el curso, María Eugenia le da “la nota máxima” pues nunca supo de un curso que “diera tanto” y espera que continúen y beneficien a más personas.

“Están haciendo algo muy bueno ayudando a personas como yo que lo necesitamos. Hubiera deseado terminar una carrera universitaria. Estudiar Derecho y no pude, pero esto es una gran bendición y hay que aprovecharla. Puedo hacer algo que me gusta. Es mi recurso de vida. Es un gran inicio para nosotros”, dice sonriendo.

Desde atrás, su esposo la escucha, asiente y sonríe mientras sigue dando puntadas en la máquina de coser que ambos comparten.



Diseñando el futuro

George Aguirre TOLA

Manejo de Redes Sociales en emprendimientos
locales | FUNLIMON

George quedó desempleado en el 2020. Era asistente de producción en una fábrica de zona franca. Ese año las exportaciones de la empresa cayeron al piso, empezaron los recortes de personal y su nombre apareció en una de las listas.

Originario de Masatepe, un pequeño pueblo de artesanos en la sierra sur de Nicaragua, George buscó empleo sin éxito. “En ninguna parte se hallaba trabajo en 2020” y se mudó a Tola, un balneario turístico en el Pacífico de Nicaragua, de donde es originaria su esposa, pero el clima lo recibió con tormenta.

“En noviembre cayó el huracán y nos inundamos, así que no pude conseguir trabajo. Empecé a hacer cursos en línea de Ilustrador y Photoshop para hacer tarjetas, menús y eso. Ese mismo año me enteré que FunLimón daba cursos de redes sociales y me inscribí”.

Al terminar el curso “Introducción al manejo de redes sociales en emprendimientos locales”, al cual califica de “muy bueno”, George hizo un logo para la zona de Tola y lo compartió con otras ideas suyas en el grupo virtual creado por FunLimón con los egresados del curso.

Por esa iniciativa, Funlimón, la organización aliada al proyecto **Capacitación de Terre des hommes Italia** para dar los cursos de redes sociales en esa zona, recomendó el nombre de George para recibir un kit de emprendimiento a estudiantes interesados en montar sus propios negocios. Así fue que recibió un paquete consistente en material para hacer tarjetas, papel fotográfico y una guillotina de cortar papel, todos los cuales ahora usa en la creación, la impresión y la venta de sus diseños, principalmente a través de las redes sociales. Eso le permiten aportar ahora unos dos mil córdobas al ingreso mensual de su hogar.

George aprecia el apoyo recibido para impulsar su iniciativa pues con lo poco que tiene —la impresora y la computadora con las que diseña son de su esposa y él no tiene “nada”, solo “conocimientos y algunos materiales”— se esforzó e hizo sus páginas de Facebook e Instagram para promover sus diseños y ahora los clientes lo contactan por esas redes.

“Este tipo de servicio no hay en la zona. Existe una persona, pero solamente saca fotocopias, no hace diseños y en eso es que yo me quiero caracterizar más, en prestar este servicio”.

Orgulloso de sus avances, muestra las tarjetas de cumpleaños, los menús, los logos y las portadas que diseña para clientes particulares y negocios de la zona que ahora contactan por las redes este nuevo servicio que George está contento de ser el único que lo ofrece en Tola.



Tarjeta para fiestas en el mar diseñadas e impresa por George.

“Para mi superación y la de mi familia”

Verónica Reyes TIPITAPA

Curso: Manicura, pedicura y uñas acrílicas | EJN

Verónica está a punto de salir a una manicura especial para una persona de su iglesia que ahora es su cliente frecuente. Prepara un maletín color rosa, lleno de implementos, con el que está tratando de ganarse la vida tras dejar su empleo, por miedo al Covid-19, en una empresa textilera de la zona franca.

Aprendió su nuevo oficio en los cursos gratuitos impartidos por la organización *Emprendedores juveniles de Nicaragua (EJN)*. Se enteró de los cursos durante una reunión de su comunidad a la que fue invitada. Llevaba más de un año desempleada cuando se inscribió.

“Soy una persona que hace todo lo que sea para mi superación y la de mi familia. Lo vi algo útil, una oportunidad, así que dije sí. Algunos que fueron a la reunión lo dudaron, pero yo nunca dudé. Sentí que era algo bueno en mi vida. No fue fácil al principio, era algo que no sabía hacer, pero hice mi mejor esfuerzo.”

Verónica fue una de las alumnas destacadas y fue beneficiada con un paquete de emprendimiento para empezar su negocio y ejercer su nuevo oficio de manicurista. Ella cree que su empeño y dedicación fueron importantes para que la eligieran.

“Me esmeré en aprenderlo todo muy bien”, dice mientras su hermana se sienta a la mesa de manicura para que le lime las uñas y después se asoma su mamá sonriente y muestra las manos arregladas por su hija.

Verónica aprendió a implementar su propio plan de negocios y supo que podía “ser mi propia jefa, ahorrar, no malgastar, invertir en el negocio para reproducirlo, comprar los materiales y todo lo necesario”. Aunque aún no gana lo mismo que en la empresa textil de la zona franca, pues está empezando, dice, ya tiene dos a tres clientas por semana y la clientela está aumentando.

“Con lo que gano ahora me da para comprar las pinturas. No cubro los gastos de la casa”, dice, pero aporta al ingreso de su hogar y quiere “demostrar que podemos avanzar en esta vida, a pesar de la situación económica de Nicaragua”.

El kit de belleza para el cuidado de pies y manos que le entregó el proyecto **Capacitación de Terre des hommes Italia** incluye una mesa, un maletín rosado con varias divisiones y materiales para manicura, tijeras y otros instrumentos necesarios en su oficio.

“Cuando me dijeron que era una de las favorecidas para recibir los equipos de emprendimiento, me quedé sin habla.”

Cuenta que estaba diciéndole a su mamá que buscaría empleo para comprar sus herramientas y ejercer su nuevo oficio para no regresar a la zona franca, por miedo a la pandemia, cuando “al ratito” sonó su celular y le avisaron que fue elegida para recibir los equipos.

“No saben qué alegría sentí el día que los trajeron, casi lloro”, dice al despedirnos.

“Ríos de plata fue un gran impulso en mi vida”

Arelys Plata Rivera MANAGUA

Barbería, manicura, pedicura y uñas acrílicas | FODI



A los 31 años, Arelys Carolina Plata Rivera vive en casa de su madre con sus tres hijos. Es madre soltera y trabaja arreglando manos y pies a domicilio para cubrir sus gastos. Se enteró de los cursos por una amiga que le avisó. Fue y se inscribió en el curso de “Corte de cabello y Barbería”. Después tomó el curso de “Manicura, pedicura y uñas acrílicas”.

Le sorprendió que el curso fuera gratis y con todos los materiales incluidos y “de alta calidad”, todo lo cual “fue muy valioso” para su aprendizaje, dice. Ella asistió en el turno de 8 a.m. a 5 p.m. y eran “amigables con los tiempos”. Los contenidos eran “muy buenos” y las profesoras “excelentes”, pues las explicaciones iban de la mano con la práctica y eso le permitía aprender fácilmente. “Fueron muy abiertas dando técnicas y algunos trucos importantes”, comenta.

Antes de los cursos, ella hacía manicura y pedicura a domicilio y luego se instaló en la sala, en la casa

de su madre, donde puso un espejo y una silla plástica para cortar el pelo a sus clientes y el lavado lo hacía en el lavadero.

Estaba ahorrando para comprar equipos cuando, en diciembre del 2020, los técnicos del proyecto **Capacitación** le llevaron un paquete de emprendimiento para montar su propio salón de belleza. “No lo podía creer”. Eran “tantos (equipos) que no alcanzaban en la sala”, dice al contar que recibió una silla de peluquería, un espejo, una “champucera”, materiales, tijeras y toallas.

“Nunca me lo imaginé, me quedé asombrada. Casi lloro. Esta ayuda fue un gran impulso ¡Pasar de una silla de plástico a tener una silla profesional! Entonces a mi mamá se le ocurrió mejor habilitar mi cuarto, que da a la calle, y trasladar allí el salón”.

Con lo que tenía ahorrado construyó una puerta al exterior y puso su salón en el mismo sitio donde antes dormía

y soñaba con un futuro mejor, dice. Antes de asistir a los cursos, ganaba unos ochocientos córdobas al mes.

No era una manicurista muy reconocida, dice, “a veces me llamaban, a veces no”. Ahora calcula que tiene ingresos de tres a cuatro mil córdobas al mes, con los cuales paga la luz y el agua del salón, la colegiatura y todos los gastos de sus hijos y materiales para el negocio el que espera mejorar y ponerle pronto piso de cerámica.

“Trabajo aquí, estoy cerca de mis hijos y atendiendo a los clientes que vienen y traen a sus amistades”.

A la esposa de su sobrino le gustaría aprender el mismo oficio para así trabajar juntas, y ella quiere ayudarla.

“Así como me ayudaron a mí, quiero ayudar a otras personas. Las bendiciones llegan de donde una menos las espera. Nunca me imaginé que de un curso me llegaría tanto, ni que iba a pasar de la salita de mi mamá a estar ahora aquí”.

Duplicar los ingresos

Nancy Sánchez | TIPITAPA

Curso: **Panadería y repostería** | EJN

A Nancy le atrae el tema de la preparación de tortas y pudines desde que descubrió en la televisión los programas sobre pasteles y repostería. Por eso, cuando se enteró de que impartían un curso gratuito de “Repostería y panadería” en su zona, le llamó la atención, le “despertó el interés estudiarlo” y se apuntó en el curso.

El curso fue impartido por *Emprendedores Juveniles de Nicaragua (EJN)*, en alianza con el proyecto **Capacitación de Terre des hommes Italia** con financiamiento de la **Unión Europea**.

Nancy después se anotó en otro curso más, el de “Pizzas y bocadillos”. Ahora se dedica a hacer tortas, pudines, donas, churros azucarados, deditos de queso y refrescos, que vende en su casa y en la “otra calle”, donde vive su hermana. De este negocio se mantiene porque actualmente no tiene un empleo formal.

“Claro que el curso me ha ayudado. No tengo trabajo. Antes vendía solo refrescos naturales y helados aquí en la casa. Ahora también hago y vendo las tortas, las donas y los churros”.

Nos hace pasar al área de cocina donde nos muestra los implementos del kit de emprendimiento que recibió para impulsar su pequeño negocio: una batidora, mangas para decoración, moldes,

espátulas, tazas de medida y otros que se suman a los equipos que ella misma está comprando con miras a tener su propia panadería. Solo lamenta no tener un horno ni una cocina con horno para hacer sus tortas.

“Lo único malo es que yo no tengo cocina de horno, pero allí voy y las hago en la cazuela. Incluso ayer hice una y quedó bien, fíjese —me dice mostrando las fotos en su teléfono— las vendo a siete pesos y ocho pesos, aquí en mi casa y donde mi hermana. Claro que me fuese gustado mucho que me ayudaran

con la cocina de horno porque las tortas es lo que más me gusta hacer y se venden muy bien”, dice.

El ingreso de Nancy se duplicó cuando agregó la repostería a su venta original de refrescos y helados, lo que le permite generar más o menos mil córdobas semanales, para el ingreso familiar. Por eso, Nancy valora su experiencia en los cursos como “espectacular” porque entró “con solo la intención de aprender”, sin saber que a los estudiantes esforzados y con menos recursos, como ella, les darían equipos y materiales para montar o mejorar su propio negocio, algo que, de otra manera, ella no habría podido costear por su propia cuenta.

Ahora soy el pilar más fuerte de mi casa

Ana María Cruz MANAGUA

Curso: **Cocina nicaragüense** | FODI

“Yo no tenía trabajo, el único trabajo era la casa” y con tres hijos: dos adolescentes y un niño de siete años, Ana María se dedicaba a cuidar de ellos. Su esposo trabajaba cinco días a la semana y eso les daba para vivir “holgados”. Un día, al dejar al niño en el colegio, escuchó a dos personas conversar sobre unos cursos gratis y el requisito solo era tener interés. Pidió la dirección y fue a matricularse. Participó en los cursos de “Comida nicaragüense a la carta y pastelería”, en 2019, y en el de “Pizzas”, en 2020, que le dieron un giro completo a su vida.

“Me realicé como pequeña empresaria, me volví independiente, sentí que valgo mucho”.

El diseño de los cursos fue excelente, en su opinión, tanto en horarios, modalidad, contenidos y calidad de las profesoras a las que, hasta hoy, les consulta cuando tiene dudas sobre nuevos platos. Ana María vive a la espera de nuevas oportunidades para asistir a cursos que fortalezcan su capacidad emprendedora.

Su hija Amalia, de 17 años, dice que su madre volvía de los cursos “feliz y contando lo que había aprendido” por eso es que Ana María no califica el curso con diez puento sino con “veinte, ¡cien mil!”, dice, y contar con los materiales y recibir los equipos fue de gran ayuda.

Ella ponía en práctica sus recetas en la casa, compartió con sus vecinos los platillos que cocinaba y empezó a recibir encargos y a generar ingresos antes de terminar el curso.

“Aprendí muchos oficios con los que ahora puedo salir adelante”, dice Ana María, una mujer que “esta orgullosa” de sí misma porque nunca antes obtuvo un título y sintió una gran emoción el día que se graduó.

Los ingresos de su familia sufrieron un duro golpe cuando su esposo se quedó sólo con dos días de trabajo a la semana. Ella empezó a vender donas, casa por casa, hasta que un día preguntaron en el chat de los vecinos si alguien preparaba almuerzos y empezó a hacer “entregas *delivery*”. Amplió su menú, subía las fotos al chat, vendía y los mandaba.

Ana María trabaja por encargos. Su hija le apoya en la cocina, su hijo se encarga del *delivery* y su esposo es “el ingenioso del menú” porque cuida la decoración y el arreglo de los platos antes del envío. Se volvieron “un gran equipo de trabajo”, dice mientras su hija Amalia mueve la cabeza y hace gestos sobre la buena calidad cuando su mamá habla de la pizza, la cual dejó de hacer cuando se dañó su horno.

La primera venta que hizo fue de mil doscientos córdobas, con insumos donados. de allí sacó el capital semilla para su actividad económica. El día de mayor demanda es el domingo cuando sus ingresos superan los tres mil córdobas (unos 90 dólares americanos), aproximadamente.

“Ahora soy el pilar más fuerte de mi casa”, dice con orgullo al contar de sus actuales ingresos con los que cubre la colegiatura de sus hijos, los servicios básicos, la alimentación y los gastos del hogar.

Tiene previsto ahora arreglar una parte de su casa esquinera para ofrecer almuerzos y compró un carrito de “hotdog”, de segunda mano, para arreglarlo y “tener otro punto” de ventas.

Al despedirse de la entrevista, de pronto, gira sobre sus pasos y dice: **“Ir a los cursos fue lo mejor que me pudo suceder. Sin eso, no sé lo que hubiera pasado, no sé cómo estaríamos haciendo”.**

GRUPO TERRITORIAL

Consulta participativa en el barrio Nueva vida

Colegio San Martín de Porres

Nueva Vida es un barrio fundado en 1998 con las familias afectadas por el huracán Mitch, el segundo más mortífero de la historia. Es considerado uno de los barrios más violentos de Ciudad Sandino, en la zona occidental de Managua. Allí funciona el colegio San Martín de Porres, fundado por el sacerdote nicaragüense Miguel Mántica para ofrecer a la niñez y a la juventud una educación de calidad.

El colegio incluye desde una guardería infantil hasta capacitación técnica profesional en oficios como electricidad y mecánica automotriz. Por eso, fue elegido como aliado del proyecto **Capacitación de Terre des hommes Italia** para impartir los cursos en esta zona, comenta el director académico Modesto Ríos.

Unos 400 padres de familia, entre ellos muchos líderes comunitarios “conocedores de las necesidades” en sus zonas, se convocaron para nombrar un grupo de consulta que analizara la viabilidad de los cursos, ayudaran en la convocatoria y apoyaran la selección de los temas y los participantes en los cursos, explica.

“Se buscó oficios que sirvieran para tener trabajo. Era una formación

completa, intensiva, en corto tiempo, para conseguir empleo rápido. Con líderes de la comunidad, en su mayoría padres de familia del colegio, se hizo la consulta”, cuenta Modesto.

Al grupo de consulta se le pidió un diagnóstico rápido de las necesidades y captar a candidatos “que estuvieran interesados y tuvieran la necesidad” de un ingreso inmediato. Así fue que “cada líder hizo su convocatoria, trajo sus propuestas y eso se mandó a la coordinación del proyecto para las matrículas”, explica.

“Fue bueno tener un espacio de consulta con personas de la comunidad. Fue fundamental”, dice Modesto quien destaca además que la entrega de diplomas certificados y el apoyo a los participantes “los estimuló a poner en práctica lo que estudiaron” e iniciar sus propios emprendimientos.

“Los cursos fueron escogido por la gente, en base a lo que a la gente le gusta y acorde a su demanda y su necesidad laboral”, eso fue importante, dice el director del centro.

Arlen Espinoza Mayorga es una lideresa de la Zona 3, madre de familia en el colegio y miembro del grupo de consulta. Las ventajas de esta iniciativa, dice ella, van “desde el simple hecho de tener un curso nuevo” lo que “ya es una ganancia” a tener a egresados “trabajando por cuenta propia en lo que aprendieron” y otros “con su pequeño negocio”. Otras facilidades fueron la modalidad de inscripción, “lo

sencillo de hacerlo sólo con la cédula”, el cupo, el amplio rango de edad y el incentivo a los más esforzados. “Eso fue muy bueno”, considera Arlen.

Fue una buena experiencia para toda la comunidad, dice Arlen, porque antes había pocos servicios en el barrio y “ahora hay más personas con conocimientos, hay más opciones y más servicios para escoger aquí mismo sin ir a buscar lejos del barrio”.

Sobre ese tema, Modesto explica que, además de contar con nuevos servicios, se mejoraron los que existían.

“Algunos no tienen un local montado formalmente, pero pusieron un rótulo y dan servicio en su casa. Otras que se formaron en cocina y ya eran emprendedoras mejoraron su negocio con mejores técnicas y presentación. Ya no está la comida sobre una mesa. Ahora tienen un exhibidor”.

Mayra Ocampo, lideresa de la Zona 1 y la Zona 6, otra madre de familia integrante del grupo de consulta territorial del colegio San Martín dice que las convocatorias se hicieron de “viva voz” y “se enfocaron en captar a miembros de las familias más numerosas y necesitadas”.

Mayra coincide con Arlen en que el contacto persona a persona fue clave para el éxito de la convocatoria porque abrió canales de “comunicación cercana entre los vecinos” y eso “fue muy efectivo, un gran aporte al desarrollo y crecimiento en la población”.



Modesto Ríos

Director



Arlen Espinoza

Líder



Mayra Ocampo

Líder

INSTITUCIONES ALIADAS



ANDECU Vega baja

La Asociación nicaragüense de educación y cultura (ANDECU), en su centro educativo “Vega baja”, desarrolla el programa de cursos técnicos para que las alumnas tengan herramientas para realizar un producto de calidad y un mejor desempeño ocupacional. Las instalaciones y los jardines hacen de los procesos de aprendizaje una experiencia que motiva al aprovechamiento y la superación personal.



Centro Juvenil Don Bosco

El Centro Juvenil Don Bosco es un centro de formación técnica y profesional, cuya misión es formar técnicamente a jóvenes de escasos recursos económicos, preparándolos de forma integral para el trabajo, la sociedad y la vida. Su objetivo central es la evangelización de los jóvenes, especialmente de aquellos que más necesidades tienen, no solo físicas, sino también espirituales y afectivas.



CODESCO

La Cooperativa para el desarrollo social comunitario (CODESCO R. L.) es una organización sin fines de lucro al servicio de la comunidad, con disponibilidad y empoderamiento laboral, cuya misión es garantizar la transferencia de conocimientos técnicos vocacionales en beneficio de niños, niñas, adolescentes y adultos en situación de resiliencia, impulsando el emprendimiento de oportunidades laborales para mejorar su calidad de vida.



CATECCA

El centro de Capacitación técnica Carolina (CATECCA) es un centro de formación técnica y profesional cuya misión es formar y fortalecer capacidades técnicas que contribuyan al desarrollo personal.



Wisconsin partners

su ánimo y creaban conciencia para valorar esta oportunidad de cambiar sus vidas. La gente está hambrienta de recibir conocimientos y herramientas para mejorar su vida.

El secreto del éxito de los cursos fue la alta motivación y la sincronización de los técnicos, líderes y el centro. Y lo innovativo de este proceso fue darle honorarios dignos a los docentes, desarrollar manuales para los participantes como apoyo fuera del salón y la tercera gran novedad fue darles herramientas para emprender a las personas que se destacaron por su participación e interés.

El proyecto fue espíritu de servicio, al facilitar herramientas a personas para que puedan tener un ingreso en sus familias, amor al prójimo porque todas las coordinadoras son personas a las que les gusta servir a su comunidad”.

“Nos gustaría empujar un poquito más para darle seguimiento a esos emprendedores que surgieron de los cursos y alumnos que están emprendiendo y necesitan apoyo para ir más allá. Dar más conocimientos, herramientas, cursos para complementar. Sería una lástima que un emprendedor, que está creciendo y necesita más herramientas, no tenga apoyo para crecer”.

Wisconsin Partners (WP) seleccionó a cuatro de los 45 centros de su red en Tisma, Tipitapa, Cedro Galán, Santa Rosa, Diriamba y Managua, para participar en el proyecto de **Terre des hommes Italia**. En conjunto con el proyecto, WP realizó una consulta en la comunidad, invitó a una reunión para expresar las necesidades, los cursos que ellos necesitaban para trabajar de manera inmediata y generar ingresos.

De esa consulta, resultaron diez propuestas y, por votación, se eligieron los cursos a impartir.

Todo fue producto de la opinión y la necesidad de la comunidad y una vez definidos los cursos se identificó instructores con experiencia.

De 2019 a 2021, se impartieron cursos en Elaboración de bocadillos y pizza, Costura básica para prendas de niños, Costura para damas, Elaboración de bolsos y mochilas,

Repostería y Cocina variada.

El proyecto **Capacitación** fue un gran impulso para las comunidades. WP se dedica a impartir cursos y empoderar mujeres, pero no tenía esa parte de proveer equipos. La alianza fue importantísima, el impacto igual, estamos muy agradecidos, algunos cursos eran nuevos para la institución, pero se presentó esta oportunidad de apoyar a personas desempleadas y contribuir a muchos emprendimientos.

“El impacto fue excelente, el impacto en las personas fue más allá de las expectativas. Nos sentimos orgullosos de esa alianza para ayudar a las personas, y es importante dar seguimiento, hacer otra fase para apoyar los esos nuevos emprendimientos”.

El porcentaje de retención en aula fue de 90%, los líderes jugaron un papel importante en mantener motivadas a las personas, influían en



FunLimón

Bismark Rodríguez Manager

Todos ganamos

FunLimón es una fundación creada por la familia de Mark y Kathryn Ford, en El Limón, municipio de Tola, Rivas, una zona ubicada en los balnearios del pacífico sur de Nicaragua.

La Fundación apoya actividades para el desarrollo económico local y servicios sociales seleccionados para la comunidad, por medio de un programa integrado de educación comercial, capacitación en inglés, *coaching* empresarial y micro préstamos.

Está inscrita en el Instituto Tecnológico Nacional (INATEC), lo que le permite certificar sus cursos y hacer alianzas con empresas hoteleras para dar cursos a sus trabajadores en atención al cliente, turismo, inglés, fontanería y electricidad. También se encargan de recomendar al personal entrenado por la fundación en oficios vinculados al turismo.

La cooperación con el proyecto **Capacitación** empezó en 2019 mediante un convenio para desarrollar capacidades cuyos requisitos era que fueran mayores de 18 años y tuvieran la primaria aprobada y con mínimo de 20 participantes, esto cambió las normas que hasta entonces ha tenido la Fundación que es de 10 alumnos por curso y a más largo plazo.

La metodología de participación fue muy importante, pues se sostuvo reuniones con los empresarios (grupo de consulta), se obtuvo el listado de cursos necesarios para la comunidad y en conjunto con el proyecto se tomó la decisión de los cursos a impartir.

Se definieron cursos de Excel, contabilidad y masaje relajante, en el año siguiente brindaron el curso de atención al cliente y este año, cursos de redes sociales y emprendimiento. La retención por alumnado en clase fue alta, en unos cursos fue de 100%, en otros un poco más baja, se logró por el seguimiento y el involucramiento que tiene el centro con los asistentes a los cursos, es un contacto personalizado y a la vez se valen de las redes sociales.

Influyó negativamente el tema de transporte, pues las fuertes lluvias limitan su circulación y todo esto en ejecución los dos últimos años durante la pandemia, explica. La logística la estiman muy buena, el profesorado elaboró los manuales de apoyo y el proyecto facilitó todos los materiales necesarios para impartir los cursos.

No se logró abrir el curso de reparación de bicicletas, pese a tener demanda en la zona por ser un fuerte medio de transporte, ya que los solicitantes eran menores a 18 años o bien no habían cumplido la primaria.

María Fuentes, coordinadora de proyectos comenta que “fue una experiencia súper positiva para nosotros como personal y para FunLimón, nosotros deseábamos impartir cursos libres y esta oportunidad nos permitió hacerlo, aprendimos como hacerlo y esperamos continuar.

Agrega que este proyecto significó un esfuerzo extra para FunLimón pues había que aprender de los procesos administrativos requeridos para la rendición de cuentas, conforme formatos de la Unión Europea. Trabajar de esa forma fue positivo, pues se aprendió y vio su utilidad, al punto que incorporaron en los contenidos de los cursos de administración que se ofrecen a la población.

Sugiere para próximos cursos que los requerimientos administrativos sean más flexibles en cuanto al tiempo de implementación, requisitos y número de matrícula.

“Para FunLimón, para el personal y para la comunidad también fue un proceso positivo de aprendizaje. Todos ganamos, en conocimientos y en experiencia. Gracias a los cursos, se ha generado trabajo o se ha subido de posición en los puestos de trabajo que ya tenían”, concluye Bismark.



Fundación Samuel

Rafael Sobalvarro Director

Para aliviar la pobreza

Corría el año 1989 cuando inició su trabajo en Nicaragua la **Fundación Samuel**, en apoyo a guarderías, orfanatos, medicinas e instrumentos médicos y El Tepeyac, un pequeño dispensario cerca de Granada. En 1991, hicieron un centro en el que, a partir de 1994, se enseñaba mecánica automotriz, luego construcción, técnica de climatización, auxiliar administrativo y auxiliar de contabilidad, explica Rafael Sobalvarro, director de la fundación.

Con el proyecto **Capacitación**, en 2019, tuvieron el reto de implementar el curso básico de diseño, ropa del hogar, ropa de cama y cortinas, así como el de reparación de motocicletas. Se identificó y contrató a una instructora con experiencia en corte y confección y se formaron cuatro grupos integrados por veinte personas participantes, las cuales asistieron a los cursos de forma simultánea, dos veces por semana, en turnos matutinos y vespertinos.

El centro recibió una donación de trece máquinas de coser y trece máquinas *overlock* para atender a los participantes en los cursos. En total, se graduaron 227 personas en los cursos de costura y 70 en reparación de motocicletas, entre los que estaban tres mujeres. Para la selección de participantes, el centro tiene su modalidad de convocatoria por afiches, en su página y con la profesora que, en el caso de costura, se dio a la tarea de divulgar entre personas conocidas que pudieran estar interesadas en participar.

Cuenta que se logró una retención promedio de 80 por ciento. Considera que los factores que incidieron en eso fueron la calidad de la enseñanza, el compromiso de los estudiantes y el cumplimiento con las reglas de disciplina del centro.

“El curso de costura fue una aventura, algo nuevo”, el centro trabaja principalmente con jóvenes y el curso estaba integrado por adultos. Nunca se había trabajado en el área textil, la idea surgió de la presidencia del centro y se vinculó acertadamente con el proyecto.

Lo más innovador fue que los participantes eran personas adultas desempleadas, sin ingreso. La mayoría partió de cero y con apoyo del

proyecto **Capacitación**, que les facilitó las herramientas necesarias, para emprender y generar ingresos, “una gran ayuda al alivio de la pobreza”.

El centro les instruyó en calcular costos, utilidades, precios de mercado y, ahora, están agradecidos porque fue una gran oportunidad tanto para el centro como para los participantes. Explica que algunas normas del centro hubo que flexibilizarlas a la necesidad de los participantes y todos los cursos contaron con el material necesario y practicar lo aprendido. No hubo pretexto para no aprender, dice.

Una de las cosas que, considera, debe tomarse en cuenta para futuras iniciativas es que los técnicos del proyecto dediquen más tiempo al seguimiento, una mejor comunicación, tener mayor cuidado con la información que se les envía y, quizás, serían necesarios más técnicos, debido a la cantidad de centros.

El centro se topó con una limitante en la cantidad de horas de los cursos, porque requerían menos de las establecidas, como fue en el caso del curso de “Reparación de motocicletas”, por lo que se debió ajustar los contenidos a un menor tiempo. Hubo cursos que no se incluyeron porque excedían la carga horaria recomendada para el proyecto.

“Estos cursos son una gran ayuda para sacar a las personas de la pobreza”, dice el director.

Espera seguir trabajando juntos, pues “estos son los proyectos que realmente llegan a los más necesitados”.





Academia KORISA

Cora Isabel Gaitán Directora

En los lugares más necesitados

Para la *Academia KORISA*, trabajar en alianza con el proyecto **Capacitación** de **Terre des hommes Italia**, entre 2019 y 2021, significó extender por primera vez su oferta académica para pasar del “corte y confección” a impartir cursos de otros oficios, como cocina básica, decoración de eventos, belleza, barbería y repostería.

La licenciada Cora Isabel Gaitán, directora e instructora de la *Academia KORISA*, percibe este cambio como “una experiencia muy buena” que les permitió relacionarse con instructores de varios oficios para impartir nuevos cursos en el futuro.

Otros aspectos a destacar en los cursos impartidos con el proyecto, son la gratuidad, la inclusión de materiales para estudiantes, instructores y centros, así como la entrega de kits de emprendimiento a estudiantes para el fortalecimiento de sus pequeños negocios. Asimismo, hacer un proceso participativo de consulta previa con los estudiantes para definir los oficios que se enseñarían en los cursos.

“Durante la convocatoria, los participantes propusieron los temas. No fue que el centro quien hizo la

oferta de cursos. Cuando son las personas las que proponen y escogen los oficios que quieren aprender, se cubre mejor sus necesidades reales”.

En su opinión “fue una gran experiencia para *KORISA*” ese mecanismo de consulta. La academia, explica, invitaba a pobladores en los barrios aledaños a Diriamba, donde se encuentra su base, y en las comarcas rurales cercanas a sus centros aliados. Les explicaban el objetivo y les preguntaban sus oficios preferidos. Las respuestas se sometieron a votación y “los cursos que ganaban más puntos fueron los elegidos”.

“Fue algo novedoso. Me daba temor porque en mi centro nunca habíamos impartido otros oficios”.

Tanto ella como su centro se adaptaron y “los resultados fueron muy satisfactorios”. Eso se reflejó en una asistencia “muy alta” y en personas “trabajando en lo que estudiaron”.

La única temporada en que bajó la asistencia, explica la directora, fue cuando se agravó la pandemia del Covid-19. Cerraron por tres semanas todos los cursos y cuando reabrieron tomaron medidas sanitarias e implementaron horarios diferenciados en espacios abiertos.

La mayoría de participantes fueron mujeres y se priorizó a las mujeres jefas de familia, dice. Fuera de ese criterio los cursos estaban abiertos a quien

quisiera inscribirse, sin distinciones. Otra experiencia valiosa de la alianza con el proyecto **Capacitación** fue la modalidad de cursos móviles con lo cuales pudieron llevar cursos a las zonas rurales, dice.

KORISA atendió a estudiantes en ocho municipios del departamento de Carazo. “Se escogieron los lugares más necesitados”, asegura y destaca como un aspecto importante para el éxito de los cursos, el seguimiento personalizado que se hizo de las ausencias. Eso promovió la estabilidad entre las personas matriculadas. El único aspecto en el que ella haría cambios es el tema de la edad. Ella sugiere ampliar el criterio de 18 a 50 años que se usó en estos cursos.

En la *Academia KORISA* aprecian esta experiencia y la repetirían, especialmente porque la entrega de materiales, la metodología enfocada en la práctica, la planificación de clases, el uso de manuales, el seguimiento cercano a la asistencia y la capacitación de los instructores hizo que los cursos fueran una experiencia exitosa.

“Si algún día volviera a ejecutarse este proyecto nos gustaría mucho participar. Nuestra escuela tiene 31 años de existencia y con estos cursos se proyectó más que nunca en la comunidad. Eso fue un gran beneficio para nuestro centro y para todas las personas que lo necesitan.”



Emprendedores Juveniles

Ana Carolina Alfaro Coordinadora

Impacto en el empleo

La red de *Emprendedores Juveniles de Nicaragua (EJN)* impartió cursos fijos y móviles en las áreas textil, cocina, agroindustria y belleza, en las ciudades de Masaya, Granada, San Cayetano, San Rafael del Sur y Diriá, explica Ana Carolina Alfaro, coordinadora de proyectos. Los cursos se organizaron en el marco del proyecto **Capacitación**, ejecutado por **Terre des hommes Italia**, con financiamiento de la **Unión Europea** y sus actividades se combinaron con prácticas propias de entrenamiento que *EJN* imparte en modelos de negocios, habilidades blandas y oportunidades de emprendimiento, dice Ana Carolina.

“El proyecto nos ayudó a crecer como institución y a ampliar los grupos meta. Seguimos aprendiendo de esos procesos, de los manuales, del plan metodológico. Fue una experiencia de crecimiento que nos

ayudó a fortalecer a nuestro centro de capacitación, que opera desde 2010”.

A través de sus contactos, el centro de capacitación de EJN contactó a iglesias, emprendedores, asociaciones de mujeres y otros aliados para convocar a personas interesadas en participar y “allí mismo, en el territorio, se hicieron matrículas”. En EJN no pusieron límite de edad así que cualquiera mayor de edad podía inscribirse y casi un 90% fueron mujeres, dice. Agrega que la retención de matrícula fue “muy alta, de un 95%”, y ella lo atribuye en buena medida a la metodología “Aprender haciendo” la cual hizo que los alumnos participaran con “entusiasmo”. A eso agrega la alta calidad de los docentes, la entrega de un certificado que los avala y el equipamiento como factores importantes en los buenos resultados de los cursos. “Tener expertos fue lo más importante. Profesores certificados y expertos en sus temas”, asegura.

En el marco de este proyecto, EJN amplió su oferta de cursos a barbería, maquillaje, uñas, tintes y colorimetría. Sólo en belleza agregaron siete temas nuevos, dos en el área agropecuaria, tres en cocina y seis en textiles. También condensaron cursos y en el 2020 se redujo la duración para lograr el máximo de permanencia.

Cuenta emocionada que al inicio del curso las mujeres no sabían ni

usar la máquina de coser y, al final, hicieron patrones, modelaron sus propios diseños e hicieron ropa para niñas con una gran creatividad y una calidad “impresionante”. Todas ellas modelaron y también sus niñas, dice.

La mayor innovación del proyecto, en opinión de Ana Carolina, fue la consulta territorial para escoger los oficios que desean los estudiantes “Fue lo que más nos gustó”, dice y en su opinión “se debe replicar”

Destaca el fortalecimiento al propio centro de capacitación, con equipos, para asegurar la calidad de los cursos y los kits de emprendimiento a los egresados. Si la experiencia se repitiera EJN “no le cambiaría nada” a los cursos que impartieron, en alianza con **Terre des hommes Italia**. “Lo repetiría todo igual” porque la suma de todos esos factores garantizó la retención y el éxito de los egresados.

“Hemos visto muy buenos resultados de impacto en empleo” entre los egresados de los cursos del proyecto, asegura.

Si algo pudiera mejorar, sugiere ella, sería el proceso de convocatoria en los territorios y hacerlo directo, con visitas casa por casa y llamadas telefónicas, a cargo del centro, para que “la información de la oferta educativa llegue de forma clara y correcta”.

“Es impresionante el entusiasmo de la gente que participó. Me llevo las caras felices de las personas que recibieron su diploma, que recibieron sus kits. Eso demuestra el éxito del proyecto. Darles oportunidad a las personas para cambiar su vida. Las caras de felicidad y el llanto de alegría”.





Clínica R. Clemente

Gustavo Ibarra Gerente

Mejorar el ingreso y la salud

La *Clínica Roberto Clemente* es una organización sin fines de lucro que abrió hace 18 años para brindar asistencia médica a los pobladores en el municipio de Tola, una comunidad y balneario en la costa sur de Nicaragua,

Gustavo Ibarra, gerente de *la Clínica* desde hace 13 años, comenta que en estos años han ampliado sus programas a educación, apadrinamiento de niños en edad escolar, una planta de agua purificada, nutrición y huertos orgánicos familiares, con los cuales benefician a las familias de la comunidad.

En 2016, el programa de “Huertos orgánicos” empezó como una pequeña iniciativa para cambiar la tradición local de sembrar solo trigo y maíz y enseñar a los pobladores a cosechar otros alimentos para su dieta. Primero, fue un huerto en la clínica y capacitación a personas que lo visitaban, luego se extendió a huertos familiares y con ayuda de varios cooperantes se hicieron 162 huertos, 90 de los cuales fueron apoyados por el proyecto de **Terre des hommes Italia**, dice Ibarra.

“Cuando el proyecto nos ayudó con las cercas, las personas vieron los huertos crecer, vieron que podían

consumir y vender, entonces fue un boom. Todos vinieron a pedirnos huertos y entrar en el proyecto”.

En la *Clínica* no había capacidad para entregar materiales de buena calidad para proteger el área de cultivo y, ofrecer eso en el curso, animó a muchos participantes a inscribirse.

El ingeniero agrónomo Yáder Pérez, fue uno de los técnicos encargados del proyecto. Cuenta que hicieron 162 huertos en 16 comunidades de Tola, pero las tormentas y huracanes de los últimos dos años destruyeron una buena parte. Al 2021, quedan 112 huertos en 14 comunidades. Dice que el proyecto **Capacitación** ayudó con marcadores, sillas, pizarras, retroproyectores y motocicletas, lo que les permitió llevar los cursos a las comunidades más alejadas y capacitar en hogares distantes.

“Cuando empezamos tenían que venir aquí y muchos no podían por falta de recursos. Darnos esas herramientas fue clave para el éxito”, dice Ibarra.

Desde 2019 impartieron 18 cursos con duración promedio de tres a cuatro meses en temas de: creación, manejo y mantenimiento de huertos, agricultura intensiva, cultivo orgánico y nutrición.

La selección se hizo con una base de datos de la *Clínica* sobre pobreza, ingresos, desempleo y género con prioridad a madres solteras. Un 70 por

ciento de las personas participantes fueron mujeres. Yáder y Gustavo aseguran que contar con las pizarras y las motos permitió impartir clases en las casas. Eso hizo que la retención fuera muy buena y las personas “se esmeraran en lucir sus huertos”.

Ambos destacan la importancia de contar con los materiales y tener un cupo moderado de 20 personas por curso. Otro factor importante, dicen, fue la modalidad “80-20”, ochenta de práctica y veinte de teoría, pues muchas personas no saben leer ni escribir. Lo más novedoso, coinciden, fue la entrega de *kits* de emprendimiento con una balanza, calculadora, licuadora, mesa y toldo. Con ellos organizaron, en los predios de *la Clínica*, una feria orgánica.

Gracias al crecimiento y al éxito de los huertos, ahora planean un acuerdo con universidades para ofrecer prácticas a estudiantes sobre esa experiencia. “Si logramos un convenio con la universidad, el impacto de esto será grande. Se hizo un tema importante de una iniciativa tan chiquita. Tenemos muchas personas en lista de espera”, dice Ibarra.

“Este apoyo del proyecto permitió un impacto increíble y resultados enormes en el programa de huertos de la Clínica, que se ha convertido ahora en un ejemplo de cultivo orgánico, mejora de la salud, mejora de la nutrición y un apoyo al ingreso familiar”, concluye.



FODI

Juan Cerna Presidente

Capacitar en función a la demanda

La Fundación para la Formación y el Desarrollo Integral (FODI) se dedica a crear oportunidades de educación, inserción laboral, recreación a la niñez, adolescencia y adultos en situación vulnerable para una formación integral, asegura el presidente Juan Cerna.

FODI estableció una alianza con el proyecto para fortalecer capacidades técnicas en todo el país, entre 2019 y 2021, una experiencia que él califica como “excelente” y asegura que ellos fueron el “único centro con cobertura nacional y una incidencia respaldada por emprendimientos y estadísticas”, de los que participaron en el proyecto **Capacitación**, implementado por **Terre des hommes Italia**, con fondos de la **Unión Europea**.

Sobre la selección de participantes, explica que se hizo con una metodología basada en crear mesas de actores locales o grupos de

consulta territorial, integrada por asociaciones, sindicatos, autoridades locales y personas beneficiarias.

El criterio de selección principal fue escoger a personas en economía por cuenta propia o en el desempleo, enfatizando la participación de las mujeres. Dice que su organización trabaja en función a la demanda y las necesidades.

“No hay cursos pre-hechos, todo se hace como la gente quiere. El sector informal quiere resultados, no que les tiren cuentos”.

El “gran secreto es preguntar: ¿Qué quieren?” y así trabajar en “función de la demanda”, dice Juan Cerna, y agrega que es un hábito adoptado por FODI desde 2008, el cual se refleja en un 92% de retención logrado porque se ajustaron a las fechas, horarios, intereses y necesidades de las personas.

Un aspecto curioso de los cursos, durante la pandemia del Covid-19, fue un aumento de la participación porque “el curso era un motivo para dejar el encierro”. Las clases prácticas eran “in situ”, con instructores en las comunidades y bajo el modelo “aprender haciendo”.

“Lo innovativo de este proceso ha sido que las clases no iniciaban si no estaba todo el material para los participantes”

Fue una gran experiencia, agrega, de la cual vale rescatar diferentes aspectos para futuros proyectos, como el que los participantes decidan el tipo de capacitación que desean recibir, dejarles escoger horarios y modalidades de los cursos, tener los materiales para las prácticas en el salón de clases y movilizar instructores para impartir cursos en el territorio donde está la demanda. Todos estos elementos permitieron que los cursos tuvieran una gran aceptación.

Otro aspecto valioso fue el uso de la metodología “80-20”, con la balanza hacia la práctica, “hacer” para internalizar el aprendizaje, de forma que en cada sesión practicaban los conocimientos, dice.

Para futuros cursos, recomienda “fortalecer la capacidad de los docentes para garantizar una mejor transferencia de conocimientos a los estudiantes” y agrega que “hubiera sido enriquecedor hacer un intercambio de experiencias entre los centros” participantes.

En su criterio, sería bueno “hacer una investigación sobre los planes de desarrollo municipal para vincular los cursos a temas de autoempleo local, un sector poco atendido. El autoempleo mejora los ingresos de los participantes y sería bueno pedir a cada socio que investigue las necesidades de su demanda”, opina.

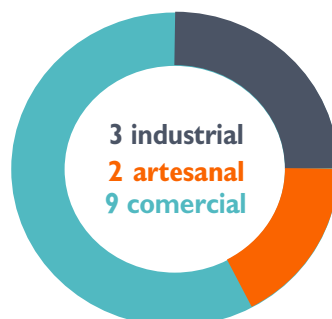
Parte del éxito, agrega, del proyecto para la institución que preside Juan fue combinarlo con otro que tenían con otro donante, lo cual permitió complementar y lograr una mayor sinergia y un impacto más significativo.



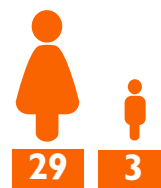
ANDECU



Centro Juvenil don Bosco



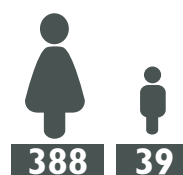
CATECCA



CODESCO



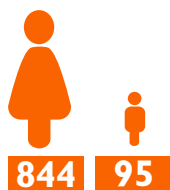
Wisconsin Partners



FunLimón



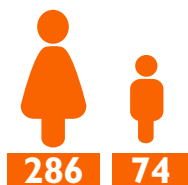
KORISA



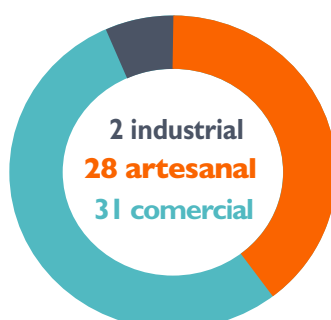
Clínica R. Clemente



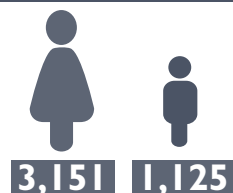
Fundación Samuel



EJN



FODI



INSTRUCTORAS



Olga Vanessa Mora

Ministerio de educación
Puerto Cabezas

FODI

En lengua materna

Olga Vanessa Mora Flores es la responsable departamental de “Alfabetización de jóvenes y adultos” del Ministerio de educación en Puerto Cabezas, Prinzapolka y Waspán, tres municipios del Caribe atendidos con un total de once cursos entre 2019 y 2021.

Trabajaron, dice, con el proyecto **Capacitación**, a través de **FODI**, en la modalidad de aulas móviles, una herramienta de la delegación ministerial que “permite acercar la educación a los jóvenes y adultos” egresados del programa de alfabetización.

Los cursos se abrieron a la población en general, e incluían el material necesario para que los participantes pusieran en práctica sus conocimientos. Se habilitó un aula taller para impartir más cursos y una característica destacada es que “fueron impartidos en lengua materna” a los

participantes mísquitos, lo que hizo una comunicación más fluida, explica.

Este año, el proyecto **Capacitación** le entregó a cuatro jóvenes egresados de esos cursos, materiales para montar sus negocios de cocina, manicura y pedicura lo que fue “muy significativo”, porque les facilitaron herramientas de trabajo, comenta Olga.

Ella opina que el impacto de los cursos se reflejó en la participación. “Le vieron ventajas y eso los motivó a participar”.

Otro impacto que destaca es que los productos y servicios que ofrecen ahora los egresados están “al alcance” de los clientes. Pone como ejemplo el caso de las piñatas. Antes las personas viajaban 560 kilómetros hasta la zona del Pacífico para comprarlas, pagaban transporte de regreso y por la distancia llegaban en mal estado. Ahora están disponibles en la zona. Asimismo, los servicios de manicura y pedicura, aunque habían en la zona, ahora los brindan personas diplomadas, lo que le dio un agregado de valor a esos servicios. Cuenta también que las personas egresadas de los cursos han coordinado con el MEFCCA¹ para conseguir un crédito revolvente que les permitirá comprar insumos para sus negocios.

Otro buen ejemplo es el de la zona rural. Antes, “cuando los animales se enfermaban en las comunidades, iban hasta el municipio a buscar quien los atendiera. Ahora, cuidan su ganado y brindan servicios al resto de la comunidad. En Sahsa, solo sabían hacer cuajadas y ahora hacen yogurt, quesillo y cuajada con vegetales que venden en su comunidad. Eso contribuye a la alimentación y les genera ingreso a las familias”, dice.

“A través de los cursos se ha permitido esa posibilidad a los jóvenes. Prepararse en carreras técnicas a corto plazo e insertarse brindando un servicio a la comunidad”.

¹Ministerio de la Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa



Petronila Solís

Centro June Lenki
Managua

Wisconsin Partner

Un gran aprendizaje

Petronila Solís trabaja hace más de veinte años como voluntaria de **Wisconsin partners**, organización que coordina una amplia red de centros de capacitación en Nicaragua.

En el marco de la alianza con el proyecto **Capacitación** de **Terre des hommes Italia**, ella impartió los cursos de costura básica y ropa infantil, en el centro de capacitación **June Lenki**, ubicado en el Residencial Managua de la zona sur de la capital.

“El primer curso que impartí fue un gran aprendizaje porque antes solo había impartido clases empíricamente”.

En los cursos del proyecto tenía que hacer un plan de todo el curso, planes específicos para cada clase, horarios y todos los contenidos.

“Eso era nuevo para mí. Fue una experiencia muy enriquecedora. Aprendí mucho como instructora”, dice Petronila.

Al igual que el resto de instructores cuyas organizaciones se aliaron al proyecto para mejorar la resiliencia de los trabajadores antes la crisis en Nicaragua, Petronila recibió un entrenamiento básico de tres días

sobre planificación, metodología, evaluación y estabilidad de la matrícula, entre otros temas dirigidos a optimizar el manejo de los cursos.

Contar con criterios unificados para impartirlos, ayudó a conseguir “un noventa por ciento” de participación, de inicio a fin, a pesar de la crisis de salud derivada del Covid-19.

Otros factores novedosos y positivos, en su opinión, que ayudaron en la alta participación y retención de la matrícula fueron: la selección de temas de interés, la gratuidad de los cursos, la entrega de materiales a cada participante, el uso de manuales de estudio, la asignación de equipo completo a cada estudiante y la enseñanza 80/20, ochenta por ciento práctica y veinte por ciento teoría.

“En el curso de costura, cada estudiante tenía una máquina de coser y todo lo necesario para aprender: alfileres, tijeras y telas. Todo el equipo a su alcance. Nunca habíamos impartido un curso así aquí antes”,

Las capacitaciones que imparte en su centro tienen un costo y no incluyen todos los materiales, explica. Por eso, “fue tanto el interés” en esta modalidad implementada por el proyecto, que a Petronila le gustaría continuar con estos porque “muchas personas se quedaron sin cupo”.

Lo más sorprendente y positivo de esta experiencia fue que los alumnos más esforzados recibieron equipos y materiales para montar su propio negocio en el nuevo oficio que aprendieron.

“Las mujeres que hicieron mi curso me mandan imágenes. Están trabajando en lo que aprendieron. Pusieron sus propios negocios y tienen material suficiente para emprender en sus comunidades. Eso es muy bueno”.

La única sugerencia de esta instructora de la red *Wisconsin partners* es incrementar las horas de los cursos de 60 horas a 100 horas.

“Fue una experiencia muy buena. Aprendí mucho. Siempre me ha gustado enseñar, pero de la manera que lo hice esta vez fue enriquecedor. Ahora tengo más conocimientos y yo misma puedo hacer un curso con todos sus planes”, concluye Petronila orgullosa.



Evelin Quintanilla

*Escuela de Oficios
Catarina*

FODI

Primera capacitación rural en Catarina

Evelin Quintanilla, de 35 años, es ingeniera en computación y directora de la Escuela municipal de oficios y tuvo a su cargo la implementación de los cursos financiados por el proyecto **Capacitación** en cinco comunidades rurales de Catarina, Masaya.

Las comunidades atendidas están ubicadas en Pacaya, El Valle y Plan de la Laguna, un área pintoresca ubicada en las laderas de la laguna volcánica Apoyo, sitio de gran atractivo turístico en Nicaragua.

“Nosotros, como escuela del municipio, no teníamos la posibilidad de hacer capacitaciones rurales. Esa zona históricamente no se ha atendido por falta de presupuesto”, comenta.

Por eso, cuando conocieron la propuesta de **Terre des hommes Italia** para crear capacidades que mejoraran el empleo y el ingreso, inmediatamente se dirigieron al área rural en donde se impartieron todos los cursos, excepto uno sobre computación, en la zona urbana. Dice que es gracias a las capacitaciones que las comunidades tienen servicios con los que no contaban antes, como

barberías y reposterías. Las personas ya no necesitan ir hasta la ciudad para cortarse el pelo o comprar un dulce de buena calidad, agrega.

Los oficios a impartir en los cursos se decidieron en reuniones con los pobladores, dice Evelin, quienes pidieron entrenamiento en cocina nicaragüense, belleza, repostería, ebanistería, mecánica de motocicletas y decoración de eventos.

Para Evelin, el mayor impacto de los cursos fue incluir todo el material necesario, equipar a los centros con equipos para la enseñanza y entregar los kits o paquetes de emprendimiento a los alumnos destacados.

Otros aspectos que destaca son: el tiempo dedicado a la práctica, un 80% con 20% de teoría, y el entrenamiento previo a los instructores. En su opinión, esos factores contribuyeron al altísimo grado de retención de la matrícula inicial que, en el caso de Catarina, fue de 85 a 90 por ciento.

Al comentar sobre la selección de participantes en los cinco municipios, cuenta que lo hicieron considerando que se tratara de personas mayores de edad y dando prioridad a personas que fueran único sustento de su familia, madres solteras, trabajadores por cuenta propia, personas con intención de emprender o que ya realizaran alguna actividad económica propia y podían fortalecerla ampliando sus conocimientos en estos cursos.

“Fue muy bonito, especialmente el primer año, porque cada vez que terminaba un curso salían con todo su equipo completo para emprender en lo que habían estudiado. Los siguientes años ya sólo escogían a algunos, pero el primer año les dieron a todos los estudiantes, eso fue muy bueno”, comenta.





Lilian Gómez

Dulce Porvenir

Tipitapa

Wisconsin Partner

Darles un medio para sobrevivir

“Cuando recibieron sus materiales, (las mujeres) lloraron porque ahora éste es su medio de sobrevivir”, dice emocionada Lilian Gómez, fundadora y directora del centro “Dulce Porvenir”, al contar su experiencia impartiendo los cursos de repostería con el proyecto **Capacitación**.

Lilian dirige el centro “Dulce Porvenir” desde hace 24 años. Su misión y visión es la de crear capacidades que empoderen principalmente a las mujeres, en las comunidades. Con ese objetivo, en todos sus años de trabajo, ha llegado a 60 de las 120 comunidades del municipio de Tipitapa, en la zona norte de Managua.

El centro forma parte de la red *Wisconsin partners*, quienes se aliaron con **Terre des hommes Italia** en este proyecto para ayudarle a hombres y mujeres a superar la grave crisis económica, social y sanitaria que vive Nicaragua desde el 2018.

de repostería que los impartieron en San Ramón, a veinte mujeres de cinco comunidades cercanas.

El centro hizo la convocatoria para el curso de Repostería básica y cuando las personas supieron que era un curso gratuito e incluía todos los materiales “despertó un gran interés en las comunidades”, pero solamente tenían cupo para veinte personas, seleccionadas de acuerdo al orden de llegada, siempre que cumplieran los criterios de selección: ser mayores de 18 años, saber leer y escribir y tener su cédula de identidad.

Luego, a pedido de las estudiantes, se abrió un segundo curso de “Pizzas y bocadillos” que tuvo una gran acogida.

Lilian destaca que todos los cursos entregaron una certificación a las personas que cumplieron su plan de estudio “y eso fue muy importante porque pueden demostrar sus conocimientos al aplicar a un empleo”.

El centro le daba seguimiento a las personas capacitadas en sus cursos a través de los grupos de redes sociales creados con las estudiante. Gracias a ese seguimiento, supieron quienes eran las personas más emprendedoras y eligieron a las que recibirían sus paquetes de exhibidores, batidoras, moldes, mangas decoradoras y otros implementos necesarios para empezar su propio negocio de dulces y bocadillos.



Yader Gutiérrez

Clínica Veterinaria

Nindirí

FODI

Enfoque en la práctica

Yader Gutiérrez es médico veterinario. Dice conocer bien el territorio y los habitantes de su natal Nindirí, una pequeña y ordenada ciudad en los alrededores de la capital que bien podría postular al título del pueblito más limpio de Nicaragua. Tuvo a su cargo organizar e impartir cursos para el cuidado de animales de crianza. Una actividad que, por la ruralidad del entorno en esta zona, es parte importante de la economía local.

El joven veterinario es instructor de **FODI**, que en alianza con la organización **Terre des hommes Italia**, impartió en Nindirí los cursos de: Cultivo y siembra de pastos y forrajes, Alimentación de ganado mayor y menor, Alimentación de verano para el ganado, Industrialización de alimentos, y Aplicación de productos veterinarios, entre otros.

“Cuando se regó la voz del proyecto **Capacitación** y supieron que daríamos cursos con todos los materiales incluidos, vino mucha gente a inscribirse. Se sobresaturaron los cursos”, dice Yader mientras nos

explica que, por ese motivo, se dio el máximo de cursos posible para dar oportunidad a todas las personas interesadas. Entre 2019 y 2021, impartieron una docena de cursos con veinte a veintidós participantes por cada uno.

“Tenemos como trescientos participantes que asistieron y muchos ahora se ganan la vida con esta capacitación. Unos hacen concentrados, otros dejaron de ser campesinos y ahora se dedican a inyectar animales con productos veterinarios y se ganan la vida con eso”, confiesa con un especial entusiasmo.

Asegura que, en participación de género, los cupos fueron mitad hombre y mitad mujeres y que casi la totalidad de los participantes inscritos acabó sus cursos correspondientes. En lo que se refiere a metodología le gustó mucho que la práctica abarcara un 80% del curso.

“He trabajado en varias capacitaciones, pero la que más gustó fue ésta, porque estaba enfocada en la práctica y se entregaban todos los materiales y los insumos necesarios para que aprendieran”, dice Yader, quien aspira a que “estas experiencias se repitan pronto”.



Lissette López Sánchez

**Centro Gracias a Dios
Cedro Galán**

Winsconsin Partners

Un momento crucial en plena crisis

Para el Centro de Aprendizaje Gracias a Dios, el proyecto **Capacitación** fue una experiencia “muy productiva” que “favoreció a las comunidades” y les permitió a personas desempleadas “tener otra opción para empoderarse”, dice la encargada de proyectos Lissette del Socorro López Sánchez.

El centro es miembro de la red *Wisconsin partners* y se encuentra ubicado en el municipio de Cedro Galán, en el área rural de la capital. Este centro fue uno de los escogidos en la red entre los 36 centros que funcionan en Nicaragua.

Los centros que trabajaron con el proyecto de **Terre des hommes Italia** fueron *Ojama*, *Dulce Porvenir*, *June Lenki* y *Gracias a Dios*, cuenta Lissette.

Al principio, a ella no le pareció una idea viable. En su centro estaban acostumbradas a impartir cursos de un año, así que impartir cursos de 2 a 3 meses con resultados efectivos no le parecía realista.

Sin embargo, durante la capacitación a los instructores, aprendió a usar herramientas técnicas y recursos didácticos que “nos permitieron ver que sí era factible una formación en la línea del aprendizaje práctico. Para nuestro centro, que está ubicado en una zona rural, eso fue un gran aprendizaje”, asegura Lissette.

“Nos dieron una capacitación integral, manuales, manejo de presupuestos, calendarios de trabajo, registro físico de asistencia, registro de matrícula y todo eso nos ayuda ahora a la sostenibilidad y la rentabilidad del centro”, agrega.

Cuenta que la convocatoria a los cursos de este proyecto se hizo a través de su Facebook con una invitación general convocando a las comunidades cercanas.

“Fue un momento en que todos estaban desanimados, desempleados, en un contexto de crisis económica,

posterior al 2018, así que muchas personas se interesaron porque les daba una opción para mejorar sus ingresos. Para nuestro centro, era la primera experiencia con cursos gratuitos, nos gustaba porque las personas de las comunidades no tenían que gastar y el material estaba todo incluido. Todo eso animó a muchas personas a participar”.

Los cursos, comenta, se eligieron en consulta con las comunidades, preguntando sobre sus intereses, sobre los oficios que las personas deseaban recibir y que el centro estuviera en capacidad de impartir. En esas sesiones, las personas hicieron propuesta y, luego, se escogieron los cuatro oficios con mayor votación. Un proceso que le parece novedoso porque les permitió conocer mejor la demanda en la zona.

Las fortalezas del proyecto, en su experiencia, fueron la de facilitar recursos metodológicos, la entrega de materiales gratis, contar con manuales para alumnos y profesores, el seguimiento que se dio y la sensibilización para mantener la estabilidad de la matrícula, la entrega de certificados y el énfasis puesto en la práctica, con el “método 80/20”. Sugiere para una siguiente experiencia mejorar el flujo y manejo de fondos para materiales, prever el deterioro de equipos en los centros —que no se contempló—, impartir los cursos sin límites de edad, pues “muchas personas reclamaron” sobre la edad límite.

Lo más innovador para el centro fue que, tanto ellos como los egresados, recibieron equipos gratuitos. El centro cuenta ahora con un horno y una cocina industriales para enseñar cocina básica, panificación y repostería. Un beneficio que les permitió ampliar su cartera de cursos, comenta.

“Antes hacíamos repostería en un horno artesanal de barro, prestado y los alumnos iban con su torta al vecino a pedir lugar en un horno. Ahora aquí ya los cocinamos en el curso”, dice satisfecha. El equipamiento a los emprendedores fue importante porque la personas se motivan y aunque el proyecto no puede apoyarlos a todos, los estimula a esforzarse para lograr ese beneficio”, dice.

Paquetes para emprendimiento



TRAZO Y CONFECCIÓN

VINOS Y ENCURTIDOS

MANICURA

TALLER

BARBERÍA

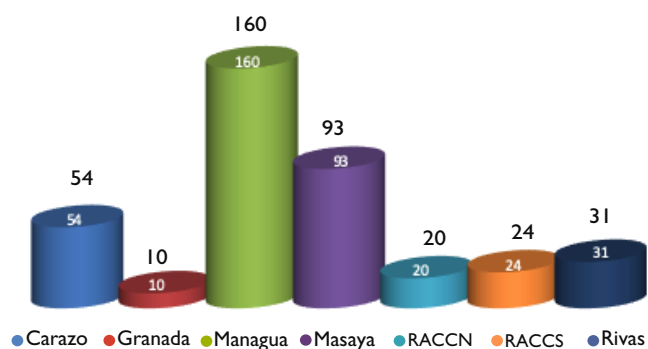
REPOSTERÍA

UÑAS

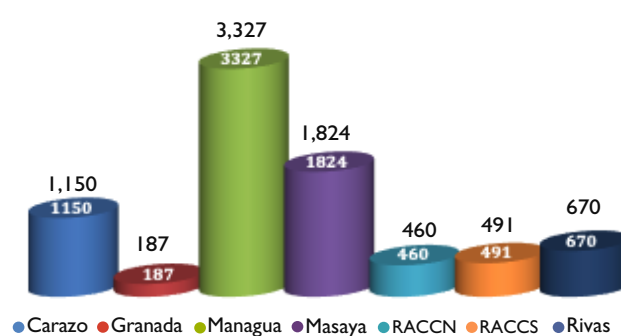
COCINA

GRÁFICAS

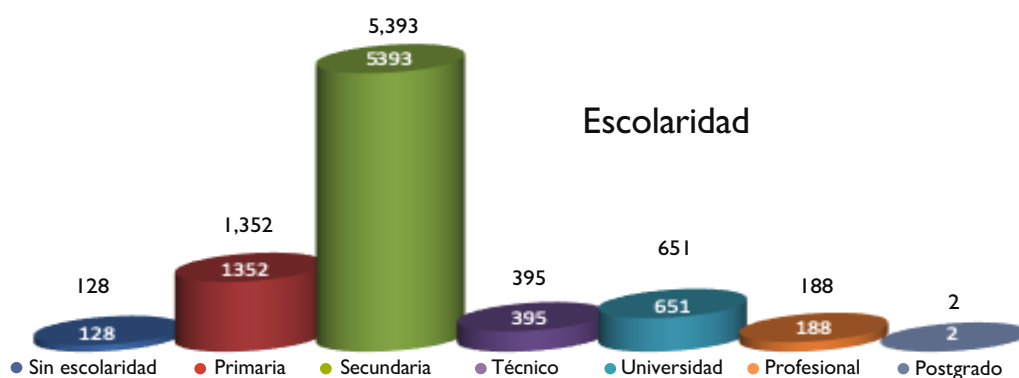
Cursos por departamento



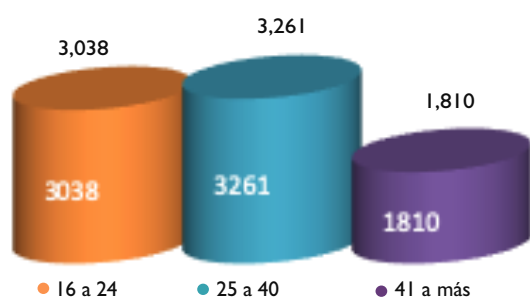
Participantes por departamento



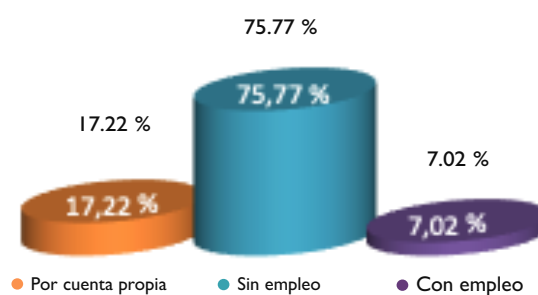
Escolaridad



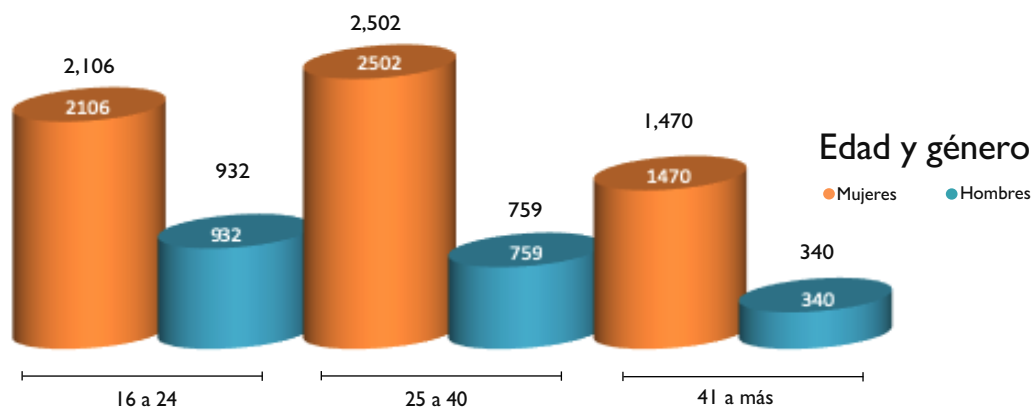
Grupos de edad



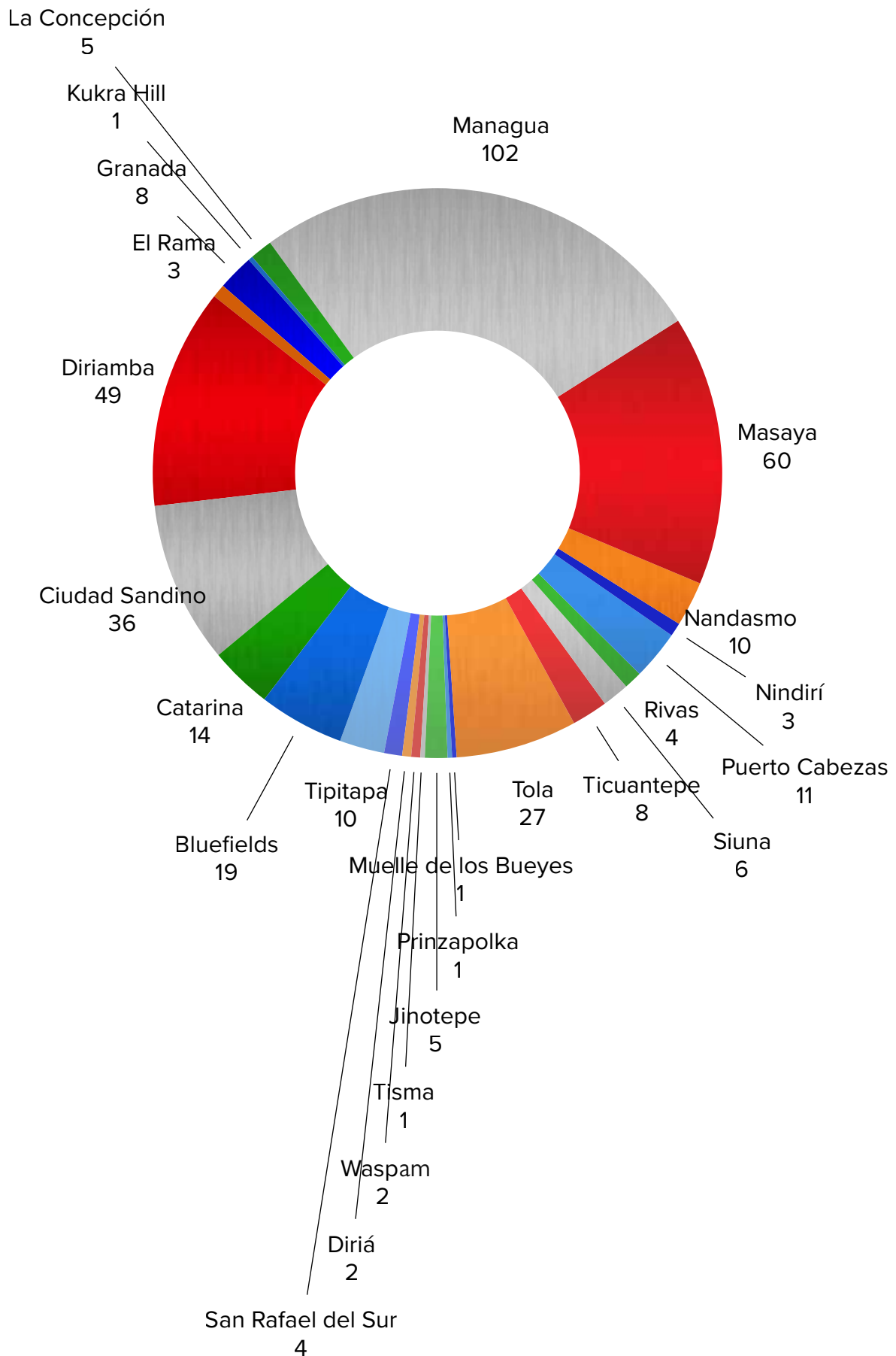
Situación laboral



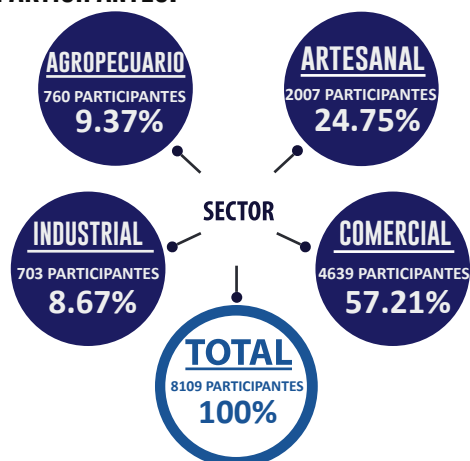
Edad y género



Cursos por municipios



PORCENTAJE DE CADA SECTOR SEGÚN NÚMERO DE PARTICIPANTES.



PARTICIPANTES SEGÚN GÉNERO Y SECTOR ECONÓMICO

AGROPECUARIO	♀ 58.95% 448	♂ 41.05% 312	TOTAL 760
ARTESANAL	♀ 85.80% 1722	♂ 14.20% 285	TOTAL 2007
COMERCIAL	♀ 80% 3711	♂ 20% 928	TOTAL 4639
INDUSTRIAL	♀ 28.02% 197	♂ 71.98% 506	TOTAL 703
TOTAL	♀ 74.95% 6078	♂ 25.05% 2031	TOTAL 8109

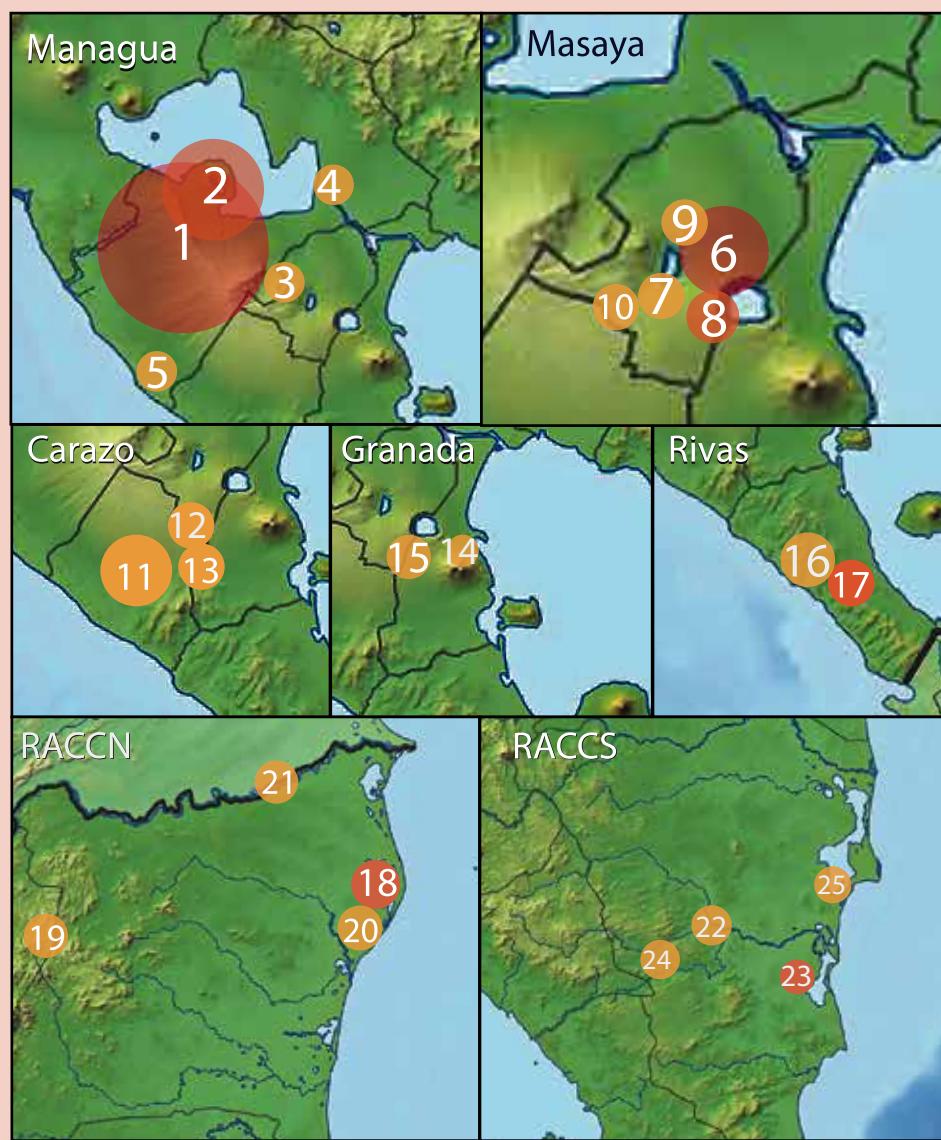
Datos sobre la base de 392 cursos.

LEYENDA

● 50 a + cursos. ● 21 a 40 cursos. ● 11 a 20 cursos. ● 1 a 10 cursos.

- | | | |
|---|------------------------|----------------------------------|
| 1 Managua/ 102 cursos | 10 Nindirí/ 3 cursos | 18 Puerto Cabezas/11 cursos |
| 2 Ciudad Sandino/ 36 cursos | 11 Nandasmo/ 10 cursos | 19 Siuna/ 6 cursos |
| 3 Ticuantepe/ 8 cursos | 12 Diriamba/49 cursos | 20 Prinzapolka/ 1 curso |
| 4 Tipitapa/ 10 cursos | 13 Jinotepe/ 5 cursos | 21 Waspán/ 2 cursos |
| 5 Pochomíl-San Rafael del Sur/ 4 cursos | 14 Granada/ 8 cursos | 22 Rama/ 3 cursos |
| 6 Masaya/ 60 cursos | 15 Diriá/ 2 cursos | 23 Bluefields/ 19 cursos |
| 7 Tisma/ 1 curso | 16 Rivas/ 4 cursos | 24 Muelle de los Bueyes/ 1 curso |
| 8 Catarina/ 14 cursos | 17 Tola/ 27 cursos | 25 Kukra Hill/ 1 curso |
| 9 La Concepción/ 5 cursos | | |

Datos sobre el total de cursos realizados a Junio 2021.



Proyecto

Capacitación técnica y fortalecimiento de la resiliencia de trabajadores frente a la crisis social y económica en Nicaragua.

CSO-LA/2018/402-739

Km. 8.6 carretera a Masaya 300 m. a la Iglesia Las Sierritas. Managua, Nicaragua. Tel.: (505) 2255-1221

<https://terredeshommes.it>



La presente publicación se hizo con el apoyo técnico y financiero de la **Unión Europea** a través de **Terre des hommes Italia**. El contenido de la misma es fruto de entrevistas realizadas a personas beneficiadas y a colaboradores aliados. En ningún caso debe considerarse que refleja los puntos de vista de la Unión Europea ni de Terre des hommes Italia.