Centros de formación profesional y empresas. Una estrategia de colaboración win to win

El objetivo principal de una estrategia *win to win* es que ambas partes se beneficien, es decir, que las partes implicadas, en este caso, los centros de formación profesional y las empresas del sector de la madera, salgan ganando.



La colaboración de las empresas con los centros de formación profesional contribuye a desdibujar la separación que todavía existe entre el espacio de aprendizaje y el entorno laboral; y más en el ámbito de la formación profesional con un carácter fundamentalmente práctico y directamente vinculado con las necesidades de trabajo de las empresas.

Beneficios para el alumnado

Son múltiples los beneficios que aporta al alumnado la comunicación con las empresas:

1- Les ayuda a identificar la diversidad de materiales, el equipamiento, los productos y servicios de las empresas del sector concreto.

2- Adquieren una formación más en contacto con la realidad laboral y las empresas.

3- Conocen lo que buscan y valoran las empresas en sus nuevos trabajadores.

4- Además, reduce el período de adaptación a la cultura empresarial de los/as alumnos/as.

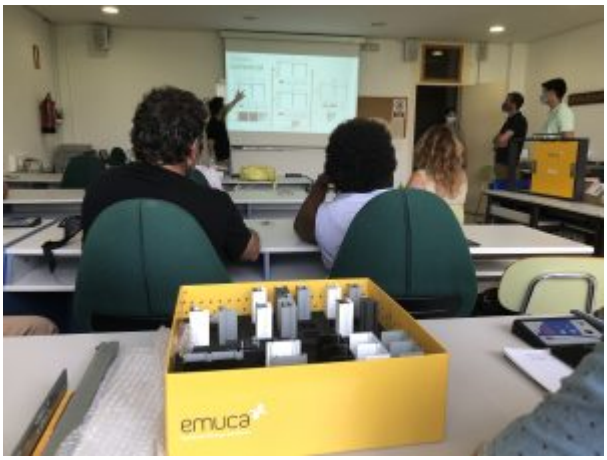


Beneficios para la empresa

1- Tener un centro de formación profesional de referencia a través del cual canalizar su demanda de trabajadores cualificados.

2- Conocer cuál es la oferta formativa oficial, identificando las cualificaciones profesionales que obtiene el alumnado cuando finaliza su formación.

El centro LABORA Formació de Paterna y Centro de Referencia Nacional de Transformación e Instalación de Madera y Corcho recibió hace unos días la visita de la empresa EMUCA, una empresa de referencia en el sector, que nos propuso impartir un taller al alumnado de nuestros cursos de madera, sobre la visión profesional del mundo del herraje enfocada al sector de la familia madera, mueble y corcho.



Los dos talleres versaron uno sobre productos de herrajes para la madera y, el segundo, sobre tendencias en el último Salón del Mueble de Milán 2022.

Los asistentes, alumnado y profesores de nuestros cursos mostraron mucho interés en conocer numerosas novedades y tuvieron una actitud muy participativa realizando numerosas preguntas.

Es importante destacar que, en actividades de este tipo, es cuando los alumnos pueden acceder a tanta variedad de herrajes, comprobar cómo están fabricados y sus prestaciones en el proceso de montaje de muebles y de elementos de carpintería como puertas o ventanas.

Nos acompañaron Paco Costa, Key Account Manager Industria España y Aaron Martínez, Sales Manager Indie Sales España y Carlos Flores, Corporate Manager.

Aprovechando su visita, quisimos preguntarle a Carlos Flores su parecer y valoración acerca de este tipo de actividades colaborativas.



Carlos, ¿por qué considera positivo establecer lazos de colaboración con los centros de formación profesional? ¿Qué reporta a su empresa?

Nos ayuda a conocer en detalle a los profesionales del mañana: sus nuevas necesidades, en donde la digitalización ha cobrado gran protagonismo, aprender en qué se diferencian de las generaciones anteriores nos ayuda a ver hacia donde debe evolucionar nuestra propuesta de valor. También nos permite presentar nuestros catálogos de productos y servicios, recibiendo *feedback* directo sobre su adecuación y posibles nuevos desarrollos.

¿Cómo valora que el alumnado pueda realizar prácticas no laborales en su empresa?

De manera muy positiva pues es una experiencia que aporta un gran número de ventajas tanto al estudiante como a la empresa.

Al estudiante, en primer lugar y fundamental, les aporta parte de la experiencia tan demandada hoy en día. Además, les ayuda a dar un primer paso hacia la incorporación al mundo laboral, aportándoles una primera visión de las dinámicas sobre las que se articula. Les ayuda a generar valor añadido en su currículum a través de la experiencia y el desarrollo de nuevas competencias profesionales y personales y, en muchos casos, incluso les da la posibilidad de conseguir un contrato de trabajo.

En cuanto a la empresa, destacaríamos cómo los estudiantes en prácticas nos ayudan a traer nuevas ideas, nuevas inquietudes y sobre todo mucha energía. Permiten por otro lado obtener una visión objetiva tanto de la empresa como de sus procesos, y ayuda mucho en la selección de nuevos profesionales.

No son muchas las empresas que tienen la iniciativa de invertir su tiempo en difundir sus productos y novedades, ¿considera que se debería prodigar más?

Sin ninguna duda. Es una iniciativa que ayuda a mostrar a futuros clientes su catálogo de productos y servicios, así como explicar el desarrollo de su propuesta de valor. Además, los alumnos siempre tienen nuevas ideas y visiones que aportar, son el reflejo de lo que está por venir y muchas veces aportan información de gran valor sobre nuevas tendencias o usos.

¿Qué les diría a las empresas del sector de la madera para animarlas a colaborar con los centros de formación?

Es fundamental que las empresas del sector estén en contacto directo con aquellos que forman a los futuros profesionales

que serán parte de sus plantillas. Debemos colaborar de manera activa, y crear canales de comunicación que nos permitan conocer la oferta formativa para, dentro de lo posible, ayudar en su mejora continua.

Este tipo de experiencias nos refuerza en la idea de que desde los centros de formación profesional tenemos que seguir avanzando en promover la colaboración público-privada y la comunicación formación-empresa, con actividades de participación directa del alumnado y el profesorado.

Su vínculo permanente con el entorno laboral debe ser algo intrínseco a la formación profesional y signo de la calidad formativa que recibe el alumnado.

¡Gracias EMUCA!

Para no perderte ninguna novedad de la formación profesional y del sector madera, mueble y corcho, no olvides suscribirte a la newsletter de Cambium.

Twitter: @CRNMaderaCorcho

Facebook: @CRNMaderaCorcho

Linkedin: Centro Referencia Nacional Madera y Corcho

