

Negociación de convenios interinstitucionales para prácticas profesionales de estudiantes de las carreras de enfermería, mecánica automotriz y parvulario



PAÍS: Bolivia. Tarija	AÑO: 2020	PÚBLICO META: Población estudiantil de las carreras de enfermería, mecánica automotriz y parvulario de INFOCAL Tarija
INSTITUCIÓN/ORGANIZACIÓN: INFOCAL Tarija		
DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA: <p>La negociación de convenios con instituciones públicas y privadas de Tarija es una experiencia de INFOCAL Tarija que busca que los/as estudiantes cuenten con espacios laborales donde realizar sus prácticas preprofesionales. Estas prácticas, entendidas como el último paso antes de entrar al mercado laboral concluyen, muchas veces, con su inserción laboral.</p>		
OBJETIVOS <p>Brindar a estudiantes de las carreras de enfermería, mecánica automotriz y parvulario de INFOCAL Tarija de espacios laborales para la realización de sus prácticas preprofesionales como espacio clave para la consolidación de aprendizajes.</p>		
RESULTADOS: <p>En el caso de la carrera de enfermería INFOCAL logró convenios con:</p> <ul style="list-style-type: none">• SEDES Tarija para que las estudiantes apoyen como voluntarias en la lucha contra el Chagas, la tuberculosis, zika, chikunguña y dengue.• Hospital San Juan de Dios, PROSALUD, CORDES, Clínica Santísima Trinidad y Nuestra Señora de Lucía para prácticas preprofesionales.• Es así que la mayoría de las estudiantes tienen un espacio laboral para sus prácticas.• El 60% de las estudiantes acaba siendo contratada en dichas instituciones logrando que estas prácticas preprofesionales promuevan la inserción laboral. <p>En el caso de la carrera de parvulario se lograron convenios con 4 colegios y un instructivo para prácticas preprofesionales de las estudiantes.</p>		

En el caso de mecánica automotriz se cuenta con convenio verbales y carta de acuerdo con talleres específicos.

PRINCIPALES ACTIVIDADES

Las principales actividades desarrolladas por INFOCAL Tarija para lograr la firma de los convenios son las siguientes:

- Identificación de las instituciones potenciales espacios para la realización de prácticas preprofesionales.
- Desde el enfoque de ganar – ganar, identificación de beneficios/ventajas para las empresas de contar con estudiantes haciendo prácticas preprofesionales: ¿Qué le interesa a la empresa privada? ¿Qué le interesa al sector público?
- Identificación de garantías que INFOCAL puede brindar ante riesgos laborales de los/as estudiantes que realizan prácticas preprofesionales.
- Reuniones de presentación/negociación con participación del personal técnico responsable de cada carrera para absolver dudas y contar con una relación personalizada.

Contenidos de la negociación

Qué les interesa a las instituciones públicas:

- Ventajas de tomar jóvenes de INFOCAL:
 - Garantía institucional ante riesgos laborales.
 - Seguimiento constante a los/as estudiantes.

Qué les interesa a las instituciones públicas:

- Ventajas de tomar jóvenes de INFOCAL:
 - Garantía institucional ante riesgos laborales.
 - Seguimiento constante a los/as estudiantes.

Estrategia de negociación:

- Se precisa “insistir, persistir y ser constante” hasta lograr la firma del convenio.
- No todas las negociaciones son favorables, por lo que hay que visitar a muchas instituciones/empresas.
- La firma de un convenio es clave pues sirve para animar a otras instituciones/empresas a firmar.
- Tienen que ser negociaciones cara a cara.
- Es clave que participen los/as responsables de las carreras pues el lenguaje común y los acuerdos en el tema técnico son muy importantes.
- En un primer momento se recomienda presentar la institución/carrera al personal técnico que lidera las operaciones para luego presentarla a los/as autoridades/directivos. El personal técnico será consultado y como ya conoce será más fácil que apoye la iniciativa.

FUENTE: Entrevista con: Juan Pablo Querejazu, director de INFOCAL-Tarija

<https://www.facebook.com/FundacionInfocalTja/>