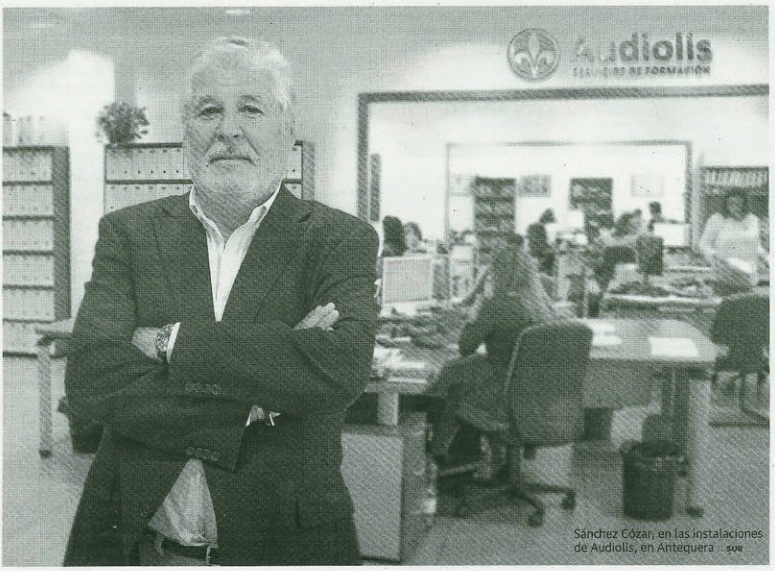

Sánchez Cózar, en las instalaciones de Audiolis, en Antequera :: SUR

TRES DÉCADAS

20.000

alumnos al año y 25.000 empresas son clientes de los servicios de la empresa con sede en Antequera.

25.000

envíos de packs formativos al año a todo el país relacionados con el contrato de formación implantado desde 2015 en la modalidad a distancia.

270

trabajadores en plantilla, con un 45% de docentes, autores y pedagogos. Los asesores de formación representan un 25 %; el equipo comercial en todo el país, el 10%, y el resto es personal técnico: administrativos e informáticos, así como de I+D+I, marketing y comunicación.

«No sé si en el futuro la formación se hará en el sofá y con una tablet, como dicen»

José A. Sánchez Cózar. Creador de Audiolis, un líder nacional en formación

La academia de pueblo que fundó en 1985 es hoy una plataforma global que abrirá escuelas de oficios en Chile y Colombia tras dar el salto internacional

JOSÉ VICENTE ASTORGA
jvastorga@diariosur.es

MÁLAGA. El botones de 14 años que trabajaba en un hotel de Málaga no tardaría mucho en ser exfuncionario de Defensa. Se aburría y lo dejó. En 1985 montó una academia –Audiolis– con el material en pago de una deuda familiar. Lo hizo en Antequera, para no ser competencia de los hermanos en la capital. Aquella academia con mecanografía, taquigrafía y paleoinformática es hoy una de las grandes plataformas de servicios de formación del país en la que trabajan 270 personas en hacer planes a medida a empresas, contratar, reciclar a trabajadores en activo, capacitar a aprendices para los nuevos certificados de profesionalidad y preparar a formadores para impartir la formación que da acceso a la acreditación europea para un oficio. También elabora e imprime manuales. «Nuestras Rank Xerox son las que más trabajan de España», dice sobre la sala de máquinas en el sótano del edificio propio de 4.000 metros. La facturación total de su grupo de empresas, que incluye actividades como automoción y construcción prefabricada, entre otras, ronda los 50 millones de euros. En Audiolis, mayoría absoluta femenina y ese otro endemismo de ser un empresario de formación a salvo de la tormenta andaluza.

–Veo que hasta tienen una agencia de colocación.

–Sí, Ocupa2, pero no ha funcionado como se preveía. En general la tenemos para las necesidades de nuestros clientes. Ahora, por ejemplo, trabajamos también con Alemania mandando pintores. Unos socios nuestros también dedicados a formación nos han pedido panaderos y pintores. Está costando arrancar.

–Pero tampoco es que el antiguo Inem funcione en esto de colocar...

–Coloca al 2 por ciento. La gente busca y encuentra empleo sobre todo a través de Internet, de Infojobs... las nuevas tecnologías. Fíjese que la UE pensó en una agencia de colocación de ámbito europeo que cobrase por colocar a personas con especiales dificultades de inserción laboral...

–¿Cómo fueron los orígenes de Audiolis?

–Empecé como la típica academia, de mecanografía y de informática. En el 94, cuando la entrada de España en Europa, empezaron a llegar los fondos para la formación de desempleados, y al principio la hacíamos con el Inem. Una vez que se transfirieron las competencias a la Junta también trabajamos con ella, pero en 2009 lo dejamos. No veía muy claro cómo funcionaba el tema. Me volqué con el Ministerio, y he trabajado con el Servicio Público de Empleo Estatal, el SEPE. Estamos homologados para todos los contratos de formación y aprendizaje.

–¿Audiolis ha sido entonces un islote, sin trabajar con la Junta?

–Algo parecido.

–Tiene su mérito. Treinta años en la formación, y que con la que está cayendo no les haya salpicado.

–Es que en este sector se metió todo el mundo, como pasó con la construcción. Aparecía gente no profesional, desde peluquerías a asociaciones de vecinos a impartir formación. Había dinero. Nosotros hemos crecido porque hemos invertido. Elaboramos incluso nuestros propios temarios, que vendemos a toda España, a Sudamérica...

–Por culpa de lo que ha ocurrido en Andalucía, la formación para a desempleados lleva parada varios años.

–Desde 2011. Es una situación muy difícil. Antes había braceros para trabajar pero hoy se pide cualificación no ya para ser mecánico de coches, sino de coches eléctricos. Un cambio constante. Ahora parece que habrá convocatoria de programación de la Junta en mayo. En Internet hay una necesidad horrible de profesionales.

–¿De perfil universitario?

–No necesariamente. Se busca más la imaginación y el conocimiento práctico. El mercado es el que manda.

–Algunas empresas pueden pagar formación a sus empleados, pero los parados...

–Y en Andalucía hay más del 50 por ciento de parados jóvenes... Gente que se fue a la construcción y desde que estalló la burbuja, nada.

–¿Es pesimista sobre la recuperación laboral de los más jóvenes? ¿Qué perfil les llega?

–El perfil que nos llega es de gente

LAS FRASES

«Nos llega gente muy cualificada y con poca experiencia y quienes no la tienen ni han trabajado»

«Para los certificados de profesionales llevamos más de cinco años con los manuales preparados»

«En este edificio tenemos las máquinas de Rank Xerox que más trabajan en España»

muy cualificada, que ha hecho incluso másters y con poca experiencia y también quienes no tienen ninguna formación ni experiencia. Mayormente gente muy preparada sin experiencia.

–¿Participan con la Administración en evaluar la demanda de necesidades de formación?

–Nunca nos han preguntado a nivel oficial, pero tenemos nuestra asociación, la Asociación de Grandes Empresas de Formación (AEGEF), que pertenece a CEOE.

–¿Cuántas son en Málaga?

–Tres: Coremsa, Euroformac y nosotros, los más antiguos.

–Los certificados de profesionalidad son ahora un importante mercado para empresas como la suya...

–Muy importante. Estamos homologados por el Ministerio de Educación para la formación dentro de la jornada laboral de los aprendices. Antes se hacía a distancia y desde el 1 de enero, a través de Internet, semipresencial. Hasta ahora, la única manera de obtener un certificado de profesionalidad era a través de un curso presencial en un centro acreditado o superando un procedimiento de evaluación y acreditación de competencias convocado por las administraciones. Ahora también puede obtenerse superando todos los módulos formativos en modalidad online mientras se trabaja como aprendiz. El procedimiento administrativo es más complicado, pero se avanza.

–¿Audiolis sigue con la fórmula de franquicias en España?

–Tuvimos una etapa fuerte con ellas. Llegamos a tener 60 centros en España, bajo la misma marca y la misma forma de funcionar. Era cuando hacíamos formación privada y de desempleados con las comunidades autónomas, hasta que me cansé. Me pasaba la vida en los aviones y un día vi una factura de un electricista por cambiar una bombilla. Mil quinientas pesetas, por decirle algo. Me dije: yo me estoy equivocando. Hay que crecer con cabeza.

–¿Y con equipo supongo?

–Claro. Llevan muchos años conmigo y estamos bien acoplados a la forma de trabajar de la empresa.

–¿Cuánto facturan?

Alta formación a la carta y colaboración con ONG en Mali

MÁLAGA. Entre las 25.000 empresas clientes las hay de todos los sectores, y algunas singulares. El chef Dani García confió el año pasado su plan de formación a Audiolis para que cada uno de sus cien trabajadores se convierta en la mejor expresión de una imagen de marca acorde con el firmamento michelín. Los planes de formación a la carta son parte del catálogo de Audiolis para estos y otros muchos trabajadores en activo. Su fundador dejó Económicas en primer curso, pero siempre supo salvar los suspensos como emprendedor. «Salvo en el de la formación, en otros negocios, de cada cuatro he acertado sólo en uno», reconoce quien ahora quiere soltar el testigo del día a día del negocio en España y centrarse en la aventura de la empresa en Sudamérica, donde viaja cada mes y medio. También lejos, pero con otro objetivo tiene intereses Audiolis. «Un día unos voluntarios de una ONG de Antequera me pidieron colabora con Mali, y llevamos ya desde 2008», explica sobre una labor en la que se destina un euro por contrato realizado. Los fondos para la ONG Vegas del Genil llevan hasta el país más pobre de África 11.000 euros anuales para educación y sanidad.

Sánchez Cózar, en Mali :: SUR

–Sólo la editorial factura más que el resto de actividades de formación. Hay varios sellos, pero Innovación y Cualificación es el principal. Aquí en este edificio tenemos las máquinas de Rank Xerox que más trabajan en España. También elaboramos los formatos digitales y tenemos nuestros propios estudios de televisión para grabar material didáctico, clases... Abarcamos todos los sectores profesionales. El de vendedores es el más importante, el de hostelería es el segundo y administración el tercero. Para los certificados de profesionalidad llevamos cinco años con los libros ya preparados. Hay unos 500 certificados en el catálogo europeo y nosotros tendremos unos 200. Tenemos que estar renovándonos continuamente porque cambia la tecnología, los requerimientos de cada especialidad. En Audiolis damos formación sobre unos 50 o 60 certificados. Son cursos de unas 220 horas y hemos empezado en enero. El ámbito es de toda Andalucía. No sé si como dicen algunos en el futuro la formación se hará en el sofá y con una tablet.

–¿Cuándo decidieron crear la editorial?

–Nació junto a la formación. Siempre hemos ido de la mano.

–¿Son los más importantes como editores en este terreno?

–En Sevilla había una que era Publidisa, que entró en proceso concursal. Los más importantes somos nosotros.

–¿Qué planes tiene Audiolis?

–No depende de nosotros. Si la Junta saca la oferta la estudiaremos. Si el mercado laboral se mueve... Nosotros estamos expectantes al mercado y a la Administración.

–A finales de 2015 saltaron a Chile.

–Y también estamos en Colombia. En Valparaíso, la segunda ciudad chilena, colaboramos con el Ayuntamiento para ver qué necesidades de formación tienen con idea de crear casas de oficios. Nos han considerado la experiencia en España y hemos ganado el concurso a que se habían presentado muchas empresas del sector. Han valorado nuestra experiencia en sectores de difícil inserción, mujeres, jóvenes.

–¿Cuándo empezaron a explorar ese mercado?

–En el 92 empezamos a ver las posibilidades. Es un mercado es inmenso porque allí no hay una formación profesional similar a la de aquí. O lo básico o la universidad. Tenemos ya en Valparaíso 14 personas trabajando. Estamos a expensas de los programas que nos piden. Estamos haciendo mucho de soldadura, de vendedores de supermercados,.. hasta que podamos incorporar nuestra oferta privada. La mentalidad es que todo el mundo pague su formación.

–¿Va mucho a Sudamérica?

–Cada mes y medio o dos meses. Tenemos ya programas adaptados a planes oficiales como el que llaman +Capaz. En Colombia pensamos también abrir centros. Allí tenemos una persona que lleva un año ya trabajando. Vamos con formación, con editorial, con impresión, pero hay que adaptar el lenguaje en los libros. Como dicen ellos, hay que 'tropicalizar' los textos.