

ASÍ VAN LAS OPORTUNIDADES DE TRABAJO

BOLETÍN No. 3 AÑO 1 - SEPTIEMBRE 2014 UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DEL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO

Mayor contratación de empleados de acuerdo a su nivel educativo, la vacante del mes y las limitantes que impiden a empleadores y empleados llegar a un acuerdo contractual, son algunos de los temas que podrán encontrar en este tercer Boletín "Así van las Oportunidades de Trabajo" del Servicio Público de Empleo.

CON UN INCREMENTO DEL 15% RESPECTO AL MES DE AGOSTO, EL NIVEL OPERATIVO FUE EL MÁS SOLICITADO POR LOS EMPRESARIOS

septiembre

30,5%

NIVEL
TÉCNICO
TECNOLÓGICO

Técnicos en Sistemas Técnicos en Telecomunicaciones Tecnólogos en Labores Industriales Tecnólogos en Labores administrativas Tecnólogos en sector de alimentos 36,5%

NIVEL
PROFESIONAL

Ingeniería Industrial Ingeniería de Ssitemas Ingeniería Civil Ingeniería Eléctrica Docentes Médicos 33,2%

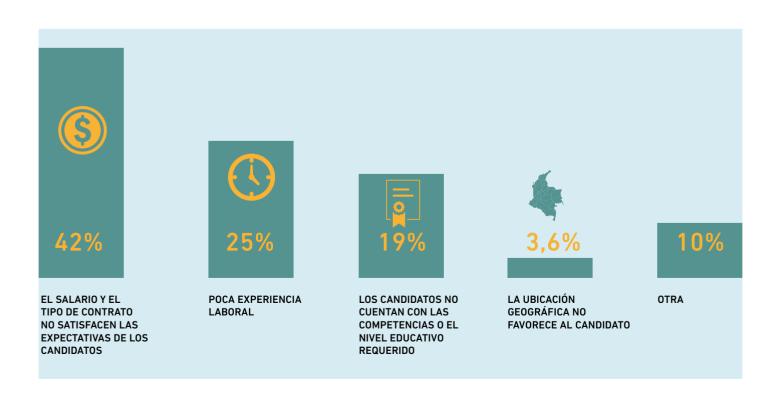
NIVEL
OPERATIVO

Asesores comerciales Auxiliares Operativos Conductores Ayudantes de Obra Auxiliares de Bodega

Los empleadores colombianos incrementaron sus ofertas para vacantes en el nivel operativo en un 15%. En este mes, los empresarios realizaron ofertas más flexibles que no exigen títulos en educación técnica o superior sino habilidades, destrezas y competencias que se adquieren en procesos de formación para el trabajo, acumulación de experiencia laboral o mediante certificaciones de competencias laborales. Este grupo de vacantes representó el 33,2% del total, comparado con el 18,3% respecto al mes anterior. Siendo las más representativas las de asesores comerciales, auxiliares operativos, conductores, ayudantes de obra y auxiliares de bodega.

EL SALARIO Y EL TIPO DE CONTRATO, PRINCIPAL RAZÓN PARA QUE TRABAJADORES NO ACEPTEN OFERTAS DE EMPLEO

Los tres principales motivos que se identifican como limitantes para que los buscadores y empleadores lleguen a un acuerdo contractual son: 1) la expectativa económica del buscador es mayor a la que ofrece el empleador; 2) los buscadores no cuentan con la experiencia laboral; 3) los buscadores carecen de las competencias laborales requeridas. Otra razón que se evidencia, en menor medida, es que la ubicación geográfica del puesto de trabajo se convierte en limitante para los buscadores.







MÁS DE 10 MIL ASESORES COMERCIALES REQUERIDOS A TRAVÉS DEL SPE

Hoy por hoy, el asesor comercial es el puente entre el cliente y la empresa; éste es guien tiene a cargo los procesos de comercialización de los productos y servicios ofrecidos por las compañías, conquista clientes potenciales y fideliza a los clientes antiguos. En el mes de agosto se reportaron 10.704 vacantes para asesores comerciales, es decir, un 12,7% de las vacantes registradas para este perfil, que más que un título busca el fortalecimiento en habilidades blandas.

RANGO SALARIAL PARA ASESORES COMERCIALES



¿Qué habilidades debe tener un asesor comercial?

Este cargo lo ocupan personas con nivel educativo desde secundaria hasta profesionales universitarios. Sin embargo, todos deben compartir estas cualidades:

Habilidades de venta Actitud positiva Dinámico Auto-disciplinado **Empático** Extrovertido Tolerante al fracaso Entusiasta



¿QUÉ PERFILES NO ENCUENTRAN LAS EMPRESAS EN EL SPE?

Las vacantes más difíciles de cubrir en los últimos meses han sido las que corresponden a médicos, auxiliares contables y soldadores. Es decir, hay una notable oferta para estos perfiles pero los profesionales en estas áreas no se registran.

Los profesionales de la medicina no usan el SPE como su principal medio de búsqueda de empleo. Hay vacantes pero los prestadores cuentan con muy pocas hojas de vida para hacer una adecuada preselección; y en algunos casos, el sector de la salud exige médicos especialistas, perfiles escasos en el mercado. Los auxiliares contables no se consiguen fácilmente porque las empresas requieren para este perfil auxiliares que conozcan las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF, y el uso de paquetes contables como Helisa y SIIGO. Por su parte, las vacantes en las que se requieren soldadores no son fáciles de gestionar debido a que las empresas generalmente exigen certificados en soldadura por una entidad competente.







¿CÓMO VA EL REGISTRO DE VACANTES EN COLOMBIA?

Para el mes de septiembre, los empleadores colombianos registraron 84.054 vacantes, un AGOSTO 2014 crecimiento leve comparado con el mes de agosto. Para el caso de las personas que SEPTIEMBRE 2014 encontraron trabajo, incrementó en 1% respecto al mes anterior.

VACANTES INSCRITAS

CRECIMIENTO

PERSONAS QUE ENCONTRARON TRABAJO

JULIO 2014

AGOSTO 2014

CRECIMIENTO



