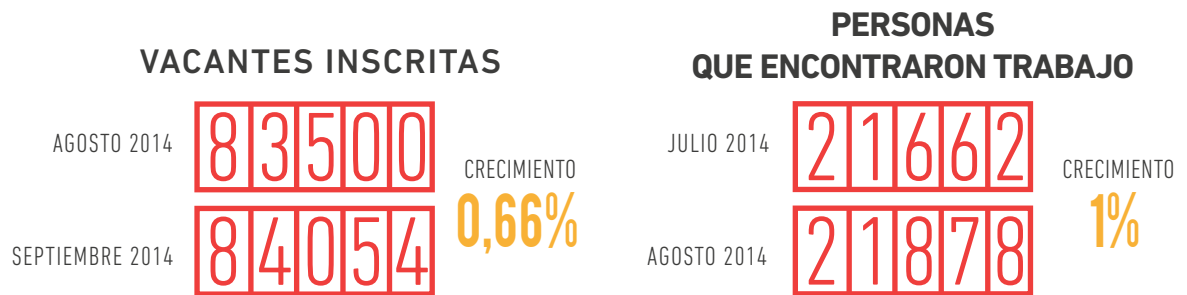




Los empleadores continúan registrando masivamente sus vacantes a través de los prestadores autorizados del Servicio Público de Empleo. La Agencia Pública de Empleo del SENA, las Cajas de Compensación Familiar, los Entes Territoriales, las Agencias de Gestión y Colocación de Empleo privadas y las bolsas de empleo gestionan las necesidades de los empleadores beneficiando a miles de colombianos.

¿CÓMO VA EL REGISTRO DE VACANTES EN COLOMBIA?

Para el mes de septiembre, los empleadores colombianos registraron 84.054 vacantes, un crecimiento levemente superior al registro realizado en el mes de agosto. En la misma dirección se movieron las colocaciones, con un total de 21.878 para el mes de agosto.



Reporte de vacantes del mes de agosto de los 120 prestadores del Servicio Público de Empleo entre públicos y prestadores privados. Adicionalmente, esta cifra corresponde a vacantes registradas únicas, se ha estimado y eliminado el efecto de duplicidad de vacantes.

¿PARA EL NIVEL OPERATIVO INCREMENTARON LAS VACANTES?

30,5%
NIVEL
TÉCNICO
TECNOLÓGICO

36,5%
NIVEL
PROFESIONAL

33,2%
NIVEL
OPERATIVO

En el mes de agosto, los empleadores colombianos incrementaron sus vacantes en el nivel operativo, cargos para los cuáles no se requieren titulaciones de educación técnica o superior, pero sí exigen habilidades, destrezas y competencias que se adquieren en procesos de formación para el trabajo, acumulación de experiencia laboral o mediante de certificaciones de competencias laborales. Este grupo de vacantes representó el 33,2% del total, siendo las más representativas las de auxiliares operativos, conductores, ayudantes de obra y auxiliares de bodega.

En los cargos profesionales, las vacantes registradas representaron un 36,5% del total, con una alta demanda en cargos que requieren carreras de las áreas administrativas, ingeniería industrial, ingeniería de sistemas, ingeniería civil, docentes y médicos. Las vacantes que especificaron como requisito el nivel técnico o tecnológico, representaron el 30,5% del total. Entre las que más se destacaron en el mes de agosto fueron cargos que exigen título de técnicos o tecnólogos en sistemas, telecomunicaciones, alimentos y logística.

¿CUÁLES SON LAS VACANTES MÁS DIFÍCILES DE CUBRIR POR EL SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO?

Según los prestadores del Servicio Público de Empleo - SPE, las vacantes que en los últimos meses les ha sido más difíciles de cubrir son las que corresponden a médicos, auxiliares contables y soldadores. El caso de los médicos obedece a que los profesionales de la medicina no usan el SPE como su principal medio de búsqueda de empleo, es decir 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 exigen médicos especialistas, perfiles escasos en el mercado. El caso de las vacantes de auxiliares contables se da principalmente porque las empresas requieren 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 de competencias para el desarrollo de esta labor.



MÉDICOS



AUXILIARES
CONTABLES



SOLDADORES

¿CUÁLES SON LOS LIMITANTES PARA LLEGAR A UN ACUERDO CONTRACTUAL?

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.

	RAZÓN	PORCENTAJE
	La expectativa económica de los candidatos excede la propuesta del empleador.	30,91%
	Los candidatos cuentan con muy poca experiencia laboral.	25%
	Los candidatos no cuentan con las competencias o el nivel educativo requerido.	19,09%
	El tipo de contrato ofrecido no satisface las expectativas de los candidatos.	10,91%
	La ubicación geográfica del puesto de trabajo es un limitante para los candidatos.	3,64%
	Otra	10,45%
	TOTAL	100%

ASESOR COMERCIAL: LA VACANTE DEL MES

¿Qué hace un asesor comercial?

Un asesor comercial es el puente de comunicación entre los clientes y la empresa: asesora e informa a los clientes potenciales de los beneficios y características del producto o servicio y de las condiciones de compra, y por otro lado, obtiene información del cliente y el mercado para la empresa.

¿Cuál es el perfil requerido para desempeñar esta posición?

En cualificaciones depende del tipo de producto que se venda y los requerimientos particulares de cada empresa. Este cargo lo ocupan personas con nivel educativo desde secundaria hasta profesionales universitarios. Sin embargo, todos en concepto de las empresas deben compartir estas cualidades:

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



¿Cuáles son las condiciones de trabajo?

La mayor parte del tiempo el asesor comercial debe estar en consecución de los clientes, informarlos acerca de los productos de la empresa, persuadirlos de comprarlos y hacer seguimiento de la venta, lo que implica conservar al cliente y evitar que se vaya a la competencia. Por lo general su compensación es un salario base más comisiones por los resultados.