



Resumen Ejecutivo

Resumen ejecutivo

Erasmus+ Job broker es un proyecto de asociación estratégica financiado por la UE que tiene como objetivo desarrollar, diseñar y validar una serie de productos relacionados con la Educación y Formación Profesional (EFP) para apoyar el nuevo perfil ocupacional del “Job Broker” en Europa.

Una parte importante de este proyectos de asociación estratégica Erasmus+, es el Análisis Transnacional del Job Broker: informe con el Análisis de Políticas, Sistemas y Necesidades realizado por el partenariado, que combina los “Informes Países” producidos por los socios del Reino Unido, Alemania, Islandia, Chipre, España, Italia, Grecia y Austria. La información clave, el conocimiento y los problemas localizados que figuran en estos informes apoyan el desarrollo del Perfil Ocupacional y el Curriculum Formativo del Job Broker.

La labor del “Job Broker” es un puesto de trabajo clave en el sector de Empleo y Habilidades en Europa, así como en la vida socio-económica. El puesto es importante para jóvenes; personas en desempleo; y aquellos que busquen cambiar de trabajo, donde se está sobrepasando rápidamente el rol desarrollado por los Asesores Profesionales más tradicionales y aquellos encargados de proporcionar Información, Asesoramiento y Orientación (IAO).

El papel de un Job Broker -y las habilidades y competencias necesarias para apoyar con éxito a las personas para que entren en el mercado laboral, especialmente a personas en desempleo- está experimentando una transición en toda Europa, especialmente en los países socios del proyecto. Esto se debe a los cambios que se están produciendo en los servicios de apoyo al empleo financiados con fondos públicos, donde algunos países han introducido una cláusula condicionante de “Compromiso del Empresario” y el pago por resultados de inserción obtenidos. En el Reino Unido, por ejemplo, los programas de Pago por Resultados son ahora norma habitual, tanto dentro de los servicios de empleo financiados con fondos públicos como en sectores más amplios, incluyendo el desarrollo internacional. En Italia, el Pago por Resultados o Agenzie per il Lavoro (APL) ha dado lugar a la puesta en marcha de una estrategia enfocada en el empresario por parte del Job Broker, generando fuertes vínculos con los empresarios locales y un mayor entendimiento de sus necesidades y expectativas.

Por tanto, la política de Pago por Resultados ha dado como resultado el rol Job Broker, teniendo que incluir las siguientes funciones clave:

- **Información, Asesoramiento y Orientación**
- **Mentoring y Apoyo**
- **Apoyo a la Empleabilidad**
- **Búsqueda de Empleo y**
- **Compromiso del Empresario.**

La formación y las calificaciones para los Job Brokers es diversa dentro de los países socios, en algunos casos incluso inexistente, lo que lleva a programas completamente distintos, especialmente hacia un elemento del puesto de Job Broker. Esto da lugar a 2 preguntas.

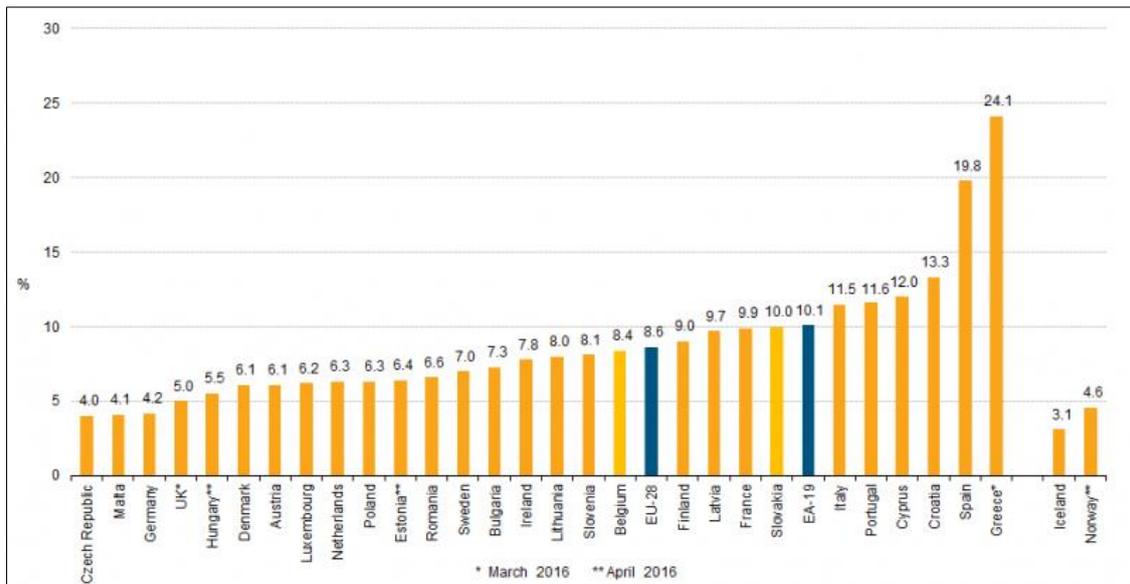
¿Son las habilidades desarrolladas a través de estos programas formativos suficientes para afrontar esta nueva función más compleja que es demandada por el Job Broker? Y también ¿los programas formativos actuales preparan adecuadamente al Job Broker para trabajar de manera efectiva en el desarrollo de sus funciones en otros países de la UE?

La investigación en los países socios identifica consistentemente las siguientes **Habilidades, Actitudes y Competencias** básicas necesarias para un Job Broker competente y efectivo:

Empatía	Confianza	Compromiso
Motivación y ser capaz de motivar a los clientes	Compromiso	Administración de cuentas
Conocimiento del sector	Profesionalismo	Comunicación
Conocimiento del Mercado de trabajo	Experiencia en el apoyo a personas con barreras socio-culturales-económicas	Reconocer sus propias capacidades y límites
Adaptabilidad	Mediación	Construyendo una relación
Empowered	Pensamiento Optimista/Positivo	Abierto de mente
Trabajo en equipo	Trabajo en Red	Conocimiento de las necesidades de los empresarios
Escucha	Asertividad	Resistencia e iniciativa
Habilidades organizativas	Técnicas de entrevista	Bluetooth emocional (inteligencia emocional)
Ética laboral	Confianza	Relaciones humanas

Todos los socios están de acuerdo en que cualquier formación o cualificación desarrollada a través del programa de Job Broker debería incorporar como mínimo todas esas habilidades, técnicas, conocimientos y competencias en el programa final.

Esta necesidad para el Job Broker en toda Europa también está vinculada a la situación económica de cada país individual. Actualmente el desempleo en la UE está en el 8,6%, según fuentes de Eurostat. El desempleo en los países socios se sitúa en: Reino Unido, 5%; Alemania, 4,2%; Islandia, 3,1%; Austria, 6,1%; Italia, 11,5%; Grecia, 24,1%; Chipre, 12%; España, 19,8%. Para las cifras de desempleo tanto en la Unión Europea, como en los países de la Unión Europea y en el Espacio Económico Europeo, véase el gráfico siguiente:



Tasas de desempleo en la UE/EEE en Mayo 2016 – Eurostats - 2016

Las altas tasas de desempleo, el impacto de la globalización sobre el empleo y el aumento de las necesidades de los empresarios, implica una demanda real de Job Brokers muy cualificados, con capacidad de trabajo en red y experiencia en toda Europa, que es lo que este programa pretende.