

DESARROLLO DE COMPETENCIAS Y APRENDIZAJE PARA JOB BROKERS EN LA UE

BOLETIN N°3



Job Broker

Bienvenido al tercer e-boletín del proyecto Job Broker

El proyecto JOB BROKER tiene como objetivo desarrollar, diseñar y validar una serie de productos para apoyar el nuevo perfil ocupacional del Job Broker en Europa. Ocho países europeos desarrollarán y validarán conjuntamente un «nuevo» plan de estudios que contribuye a mejorar la calidad, la eficiencia y la pertinencia (atractivo) de la EFP a las necesidades del mercado de trabajo. El validar un Programa Curricular ayudará a la EFP a incrementar la tasa de éxito en la búsqueda de empleo sostenible para los demandantes de empleo. Además, a través de la estandarización de competencias dentro de la función del Job Broker, el proyecto fomentará la movilidad de estos profesionales cualificados.

Richard Parkes es el fundador y director de Rinova, el socio del Reino Unido en el proyecto Job Broker. Rinova desarrolló la aplicación Erasmus + Job Broker y actúan como coordinadores del proyecto. Recientemente se publicó una entrevista con Richard en una publicación comercial en Austria y pensamos que era tan interesante que la compartiríamos con todos nuestros países socios.



Richard Parkes

Entrevista con Richard Parkes

Richard, tú has gestionado con éxito muchos proyectos relacionados con el mercado de trabajo y el empleo en la UE. ¿Cuáles son las principales diferencias en los enfoques para conseguir que los demandantes de empleo encuentren un trabajo?

¡Eso es un gran tema! En gran medida depende de si las políticas activas de empleo están impulsadas por la política del “palo” o de la “zanahoria”. Por políticas de “palo”, me refiero a aquellas que reducen las prestaciones de desempleo y los niveles de ayudas

sociales para animar a las personas a que acepten empleos con salarios más bajos; o aquellas que imponen sanciones en las personas desempleadas (reduciendo o eliminando las prestaciones por desempleo), quienes son juzgadas por no esforzarse lo suficiente como para encontrar un trabajo. Por políticas de “zanahoria” me refiero al diseño de políticas activas de empleo que invierten en mejorar las habilidades de búsqueda de empleo (tanto las habilidades interpersonales, como las de trabajo) y que aseguran la participación de las empresas en su diseño, para que las medidas sean pertinentes, actuales y respondan a las necesidades del mercado laboral.

Hace tres años tú y tus socios creasteis la idea de “Job Broker”, ¿Qué es exactamente un Job Broker?

Normalmente un Job Broker trabaja directamente con los empresarios para identificar las oportunidades de trabajo que tienen y ajustar dichas oportunidades a los desempleados locales que buscan trabajo. Los Job Brokers trabajan directamente en la intermediación entre las empresas, los solicitantes de empleo, los centros de formación profesional, universidades y los servicios públicos de empleo.

¿Cuál es la diferencia entre un Job Broker y una agencia de empleo?

Una agencia de empleo es normalmente un servicio de búsqueda de trabajo o de reclutamiento disponible para cualquier persona con habilidades relevantes. Normalmente son servicios comerciales (es decir, cobran a la persona o a la empresa o a ambas), y no se dirigen exclusivamente a los desempleados, por lo general trabajan con personas preparadas para su inserción laboral inmediata.

Un Job Broker trabaja específicamente en un contexto donde el dinero público es invertido para apoyar a los demandantes de empleo que:

- Se enfrentan a ciertas barreras para adquirir un trabajo debido a su desempleo.
- Son desempleados de larga duración que necesitan una ayuda especial –ya sea de recualificación a través de la formación profesional (FP), el desarrollo de habilidades interpersonales, habilidades de búsqueda de empleo, etc.
- También pueden tener características específicas y/o enfrentarse a la discriminación del mercado laboral. Por ejemplo, pueden ser discapacitados, colectivos provenientes de minorías étnicas, inmigrantes o mujeres que se quieren reincorporar al trabajo después de dedicarse al cuidado de la familia; también personas que han sido despedidas de la industria y no tienen habilidades transferibles o jóvenes que nunca han trabajado.

Pero siempre hemos tenido programas de FP y servicios públicos de empleo para personas desempleadas. Entonces, ¿Cómo surgió la idea del Job Broker? ¿Por qué es necesario?

Sorprendentemente muchos programas de formación profesional para los demandantes de empleo en Europa, no están diseñados para exigir un compromiso directo con las empresas. En muchos centros de FP y en muchos servicios de orientación laboral, a menudo los que están formando o asesorando a las

personas desempleadas, no tienen ninguna responsabilidad de tratar con empresas o empleadores directamente. Aquí es donde entra el Job Broker.

También las cosas están cambiando debido a la llegada de los sistemas de “remuneración por resultados”. Por ejemplo, en el Reino Unido ahora es habitual que los proveedores de servicios de búsqueda de empleo sólo sean pagados cuando el demandante de empleo haya encontrado un trabajo – y nada o muy poco si no lo hacen. Además, los pagos adicionales pueden continuar si el empleo es sostenido (por ejemplo durante 6 meses o incluso hasta dos años).

La financiación de los servicios de búsqueda de empleo basados en el nivel de resultados o resultados de trabajo, en lugar del “proceso” (es decir, el tipo o la duración del servicio ofrecido), tiene muchas implicaciones importantes para el funcionamiento de los servicios de búsqueda de empleo- *demasiados para que pueda entrar en cada una*. Sin embargo, una consecuencia directa es que les ha obligado a poner mucho más énfasis en encontrar y mantener trabajos para sus clientes. Esto a su vez crea nuevas y diferentes demandas para los que trabajan en estos servicios- de hecho, crea nuevos perfiles profesionales que requieren nuevas combinaciones de habilidades para ser eficaces en el trabajo.

Aunque este enfoque se ha aplicado extensiva y radicalmente en el Reino Unido más que en cualquier otro lugar de la UE, estamos empezando a ver elementos que aparecen en los sistemas de financiación pública en otros países europeos. Estos desarrollos pueden afectar a muchas profesiones, incluyendo:

- Asesores de servicios público de empleo.
- Orientadores laborales.
- Asesores profesionales.
- Tutores y formadores de centros de FP responsables de ayudar a los desempleados a encontrar trabajo.

Como resultado, diseñamos el proyecto Erasmus + de Job Broker para compartir experiencias y soluciones. En particular, estamos trabajando junto a 8 países para desarrollar un enfoque europeo común que identifique los problemas y que responda diseñando y testando un nuevo currículo formativo para apoyar a aquellos que están descubriendo que necesitan convertirse en Job Broker.

Progreso del proyecto hasta ahora

Los socios de Job Broker completaron las pruebas piloto en todos los países participantes con grupos de trabajo profesionales cuidadosamente seleccionados, que involucraron a más de 60 agentes sociales y agentes de empleo. Pusieron a prueba el programa de trabajo online de Job Broker, y los resultados se presentaron en la Conferencia de Difusión en Larissa y también en los seminarios en cada país participante. La asociación tuvo éxito en el desarrollo de los Materiales de Aprendizaje y el Programa de Currículo en general.

La Conferencia de Difusión en Larissa tuvo numerosos asistentes y, de hecho, más de 200 agentes sociales han asistido a talleres y conferencias desde el verano para discutir directamente con los socios los resultados del proyecto hasta el momento



Primer teatro antiguo, Larissa

Próximos pasos

Actualmente los socios del proyecto estamos trabajando en cómo, el currículo que hemos desarrollado, puede ser acreditado para su certificación oficial. Pronto comenzaremos nuestro trabajo sobre una guía de aprendizaje auto dirigida, que será un recurso que apoyará a los Job Brokers en Europa que deseen desarrollar sus habilidades de una manera estructurada pero que no tengan acceso a un curso



Conferencia de difusión

Casi todos los socios del proyecto ya han organizado su seminario Y en Islandia se organizó una reunión formal con la Universidad de Islandia dentro de la facultad de Ciencias Sociales, ya que sus representantes han mostrado interés en ofrecer un curso en Job Brokering conectado a la facultad de Trabajo Social y la facultad de Ciencias Sociales y Humanas basada en el plan de estudios de Job Broker



Seminario en Reykjavík, Islandia

Siguiente encuentro en Londres

La siguiente reunión del proyecto tendrá lugar en Londres (UK) y estará organizada por Rinova, el 30 de noviembre y el 1 de diciembre del 2017. En Londres los socios del proyecto se centrarán fundamentalmente en la evaluación y validación del Currículo JOB BROKER, con la idea de proceder a su acreditación en Europa, y en su caso ser considerado en el marco del Sistema Europeo de Transferencia y Acumulación de Créditos (ECTS).



Foto del grupo Larissa, Greece

Información de contacto

Para más información sobre el proyecto de Job Broker, por favor contacte con nosotros:



www.rinova.co.uk
info@rinova.co.uk



www.mmclearningsolutions.com
eu@mmclearningsolutions.com



www.erifo.it
erifo@erifo.it



www.dimitra.gr
contact@dimitra.gr



www.vinnumalastofnun.is
soffia.gisladdottir@vmst.is



www.documenta.es
info@documenta.es



www.abif.at
stark@abif.at

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

Project Number: 2015-1-UK01-KA202-013713