

[Econòmic](#)

Neus Margalló: Buscar feina és una feina



18/06/2015

Autor/a: Noe Alvarez

Neus Margalló: Buscar feina és una feina

18/06/2015

Autor/a: Noe Alvarez



Resum:

Neus Margalló: La demanda de captadors de fons per a les entitats no lucratives ha crescut des del començament de la crisi.

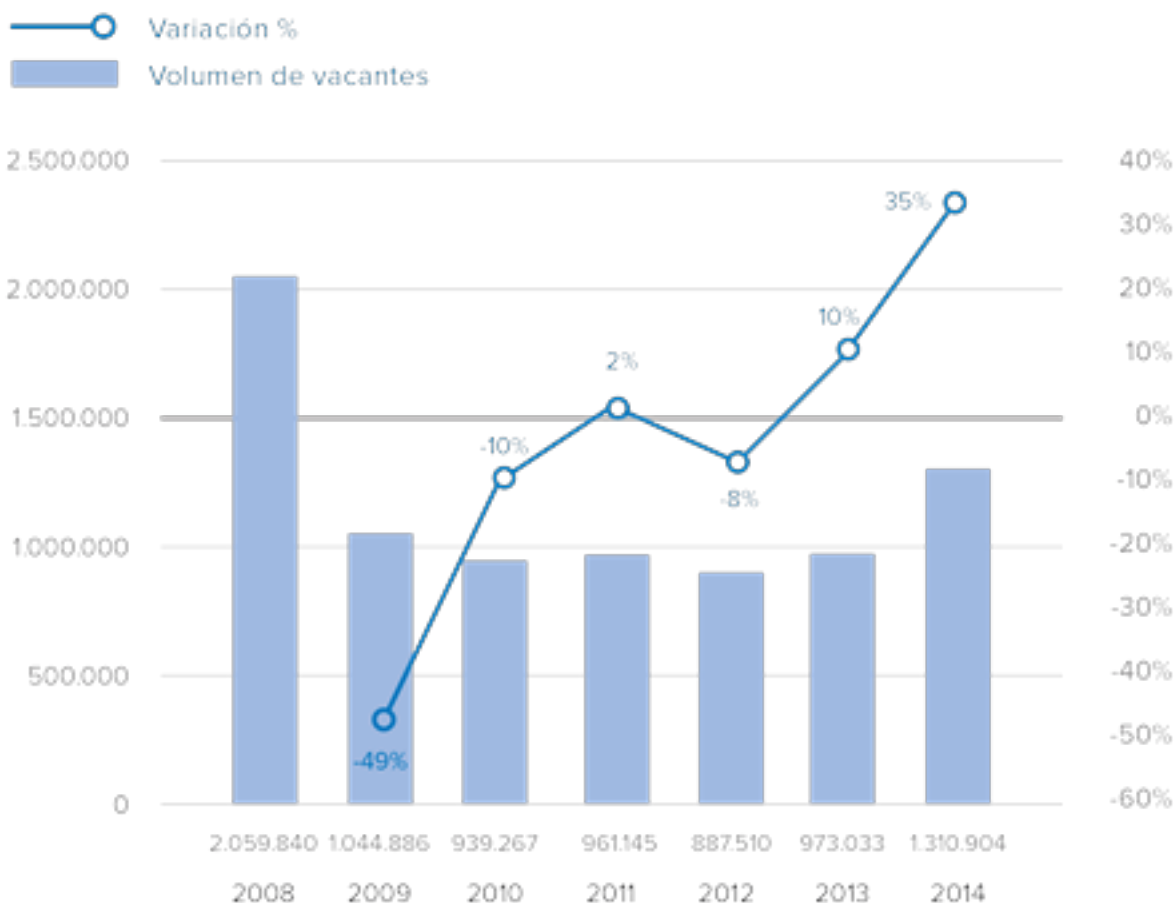
Neus Margalló, analista d'Infojobs, va participar el passat 8 de juny a l'[Espai Làbora](#) amb una xerrada sobre l'estat del mercat laboral i les seves tendències de futur.

Parlem amb ella sobre l'evolució de les ofertes de treball que des d'[Infojobs](#) han detectat des de l'inici de la crisi i sobre les particularitats dels llocs de feina que ofereixen les entitats del tercer sector.

Quina variació s'aprecia al mercat laboral des de que va començar la crisi?

Podem concloure que la situació el darrer any ha millorat moltíssim i tot indica que anem cap a una direcció positiva. Portem dos anys seguits de millora de les xifres, ara bé, el mercat es comporta de manera molt diferent de com ho feia al 2008, any en què fixem l'inici de la crisi.

Vacantes en InfoJobs



D'entrada el volum de vacants, mentre que al 2008 es van publicar al portal de InfoJobs més de 2 milions de vacants, aquest darrer 2014 se n'han publicat 1,3 milions de vacants. Tot i així la xifra de 2014 es molt positiva, doncs les vacants han crescut un 35% respecte a 2013 quan es van publicar 0,9 milions de vacants.

També ha canviat molt el nivell de competència, entès com el número de persones que competeixen per un lloc de feina. Al 2008, de mitjana lluitaven per un lloc de feina 28 persones (inscrits a una vacant), mentre que al 2014 són 66 persones les que competeixen per un lloc de feina. Tot i així el darrer any la situació ha millorat, doncs l'any passat eren 74 les persones que de mitjana competien per un lloc de feina.

També ha canviat molt la contractació... **Ha incrementat molt la contractació temporal i la contractació parcial i s'ha reduït la contractació indefinida...** D'altra banda noves formes de contractació van a l'alça, per exemple **la contractació d'autònoms que s'ha multiplicat per 12** des de l'inici de la crisi, si bé a l'any 2008 es publicaven a penes 5000 vacants, aquest darrer any 2014 s'han publicat quasi 60.000 vacants... Aquestes suposen un 13% més en relació al passat any.



Neus Margalló

En aquest cas, estem notant un canvi de filosofia i estratègia en les empreses, cada vegada més **les empreses treballen per projecte**, i per a cada projecte volen al millor treballador, que el contracten puntualment només per dur a terme el projecte.

D'altra banda per als candidats, fer-se autònoms esdevé una forma d'autocupar-se. Tot i així, des de InfoJobs creiem que hauria de canviar molt la legislació i les condicions de l'autònom per a què així contribuís a generar més llocs de feina...

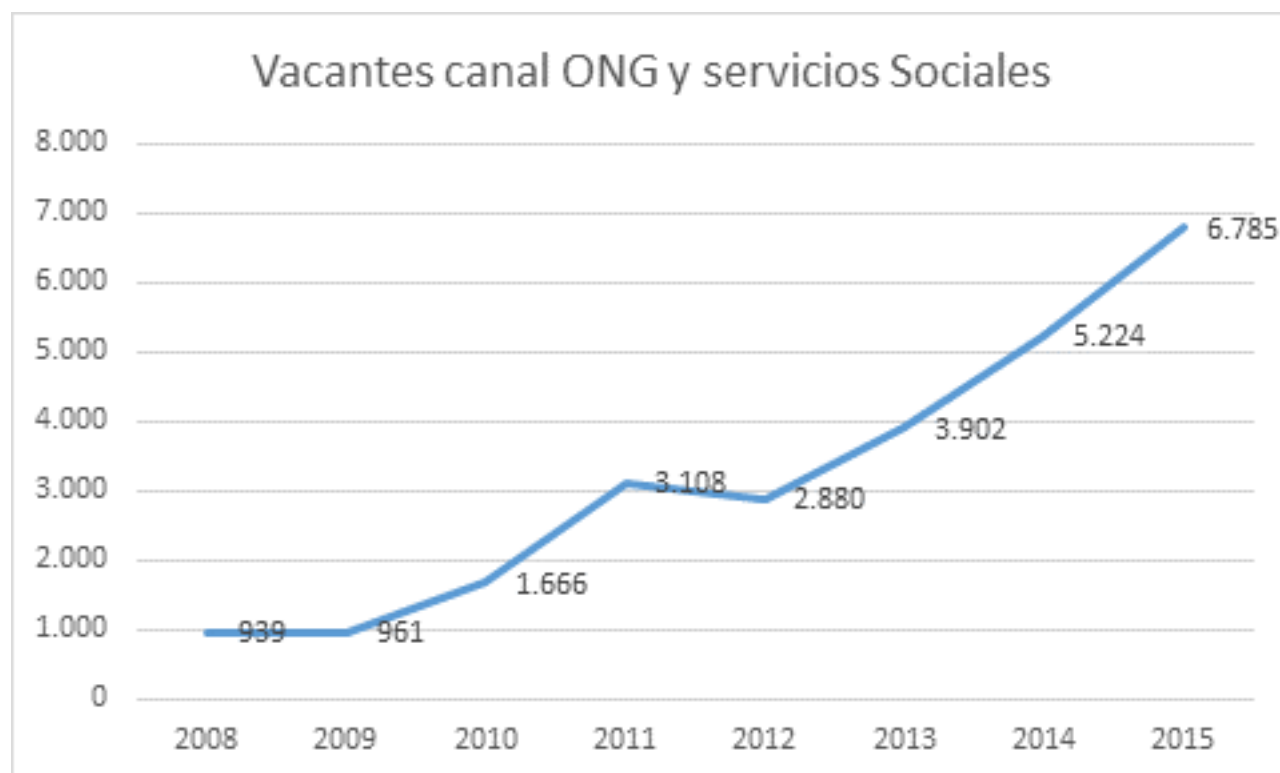
Vacantes por tipo de contrato	2008	2013	2014
Indefinido	46%	24%	26%
De duración determinada	24%	24%	26%
Otros contratos	22%	28%	30%
A tiempo parcial	6%	16%	11%
Autónomo	0%	7%	6%

A Infojobs teniu un apartat específic per a entitats no lucratives. Aprecieu alguna diferència entre les ofertes d'aquestes entitats i la resta d'empreses?

El que no ha canviat gaire és el tipus de perfils que es demana, Comercial i vendes, Informàtica i Telecomunicacions i Atenció a Clients, segueixen sent els sectors més demandats.

Doncs realment sí, és com si en el canal ONG i Serveis socials, no hi hagués hagut crisi pel que fa a vacants de feina. El canal ha crescut des de l'inici de la crisi i els darrers 3 anys ha crescut més d'un 30% cada any.

El creixement ve explicat sobretot per la demanda de captadors de fons per aquestes entitats, ha crescut la seva demanda exponencialment.



*(les dades de 2015 són només fins a maig)

Buscar feina és una feina, què recomanaries a les persones que es troben en aquesta situació?

El primer que els diria és que s'han de conèixer a si mateixos, saber quines són les seves potencialitats i els seus límits, això els permetrà dibuixar un objectiu professional. Conèixer-se un mateix també reforçarà l'autoconfiança i la motivació.

En segon lloc és molt important **definir un objectiu professional**. Un objectiu professional no és "el que surti" o "qualsevol cosa"... l'experiència ens diu que "qualsevol cosa" implica un malbaratament d'energia i generar-se frustració i cansament, i això desemboca cap a una caiguda de l'autoestima... Perquè s'inscriuen a ofertes per les quals no estan preparats i al ser descartats els provoca molta frustració, dolor i caiguda de la confiança.

Per això un objectiu professional s'ha de definir com un lloc de feina que té un nom, un sector, amb unes característiques que estan d'acord amb la meua situació personal i professional (jornada, horari, contracte, etc.), i que és realista i factible d'acord amb el que jo sóc.

Buscar feina és una feina... **dedica un mínim de 4 hores a buscar feina** durant el dia. S'ha de tenir paciència i perseverança. Recorda no malbaratar el temps en presentar-te a vacants per les quals no estàs preparat. Busca vacants per tots els mitjans possibles: Portals de feina, Xarxes professionals, Empreses de treball temporal, entrega de CV's en mà, webs de les empreses que t'interessen, etc.



Entrevistes individuals a l'Espai Làbora

Dedica també un temps a eixamplar la teva xarxa de contactes professionals. Més de la meitat de les feines, no arriben a sortir al mercat, es mouen per xarxa de contactes.

Forma't, recicla't. Una bona base informàtica i els idiomes (especialment l'anglès) són un "must" avui en dia.

Cuida la teva imatge digital. Prova de posar el teu nom a Google i mira que surt. Tot el que surt de tu és tot allò que un reclutador pot veure de tu. Sabem per experiència que el 90% de les empreses miren el teu perfil a internet i a les xarxes (Facebook, LinkedIn, etc) abans de contractar-te. Així que et recomanem que usis les xarxes al teu favor, i que cuidis si cal la teva privacitat.

Si no tens feina, **fes voluntariat**, posa en valor el teu CV i **no perdís ocupacionalitat**. Que siguis oficialment aturat no vol dir que estiguis o siguis una persona parada, si no trobes feina fes voluntariat d'una banda no podràs ocupacionalitat (al teu cv veuran que tu segueixes desenvolupant els teus skills...) i d'altra banda, fer voluntariat també parla de tu, dels teus valors... I això també és un element diferencial.

L'entrevista és el primer contacte directe entre el treballador i l'empresa, quins són els aspectes més importants a l'hora d'anar a una entrevista?

La primera impressió compta.... Cuida la teva imatge, vés net i vestit d'acord al lloc de feina que optes. Davant del

dubte, la discreció i els colors clars són el teu aliat. Transmet una **imatge i actitud positiva**. No interrompis el teu entrevistador. Espera a què et preguntin si tens dubtes per a consultar tot el que necessitis resoldre. A l'entrevista, el mòbil està silenciats o apagat.

Informa't prèviament sobre l'empresa, repassa la seva web per entendre el negoci, la filosofia, els valors, l'estratègia... tracta de fer un exercici d'equiparar o buscar les similituds entre tot el que has vist de l'empresa i les teves aptituds, valors i experiències professionals similars teves. Si et falta informació sobre l'empresa, prepara't les preguntes que els faries.

Prepara't les preguntes clàssiques que es fan sempre:

- Parla'm de la teva trajectòria professional
- Parla'm dels teus assoliments i projectes destacats.
- Parla'm dels teus objectius professionals
- Quins són els teus punts forts?
- Quins són els teus punts de millora (debilitats)?
- Perquè creus que ets el candidat ideal per aquesta feina?
- Perquè vols canviar de feina?
- Perquè vols treballar a la nostra companyia, què t'atreu? Què et motiva?
- Tens alguna pregunta sobre la nostra empresa?
- Quines són les teves pretensions salarials?

Sigues tu, natural, espontani, no pretenguis ser més del que ets... millor no dir mentides, tard o d'hora sabran la veritat.

Sigues positiu, mostrat flexible i **demostra les teves ganes de cobrir el lloc...** la teva motivació, les teves ganes d'aprendre.



Entrevistes grupals a l'Espai Làbora

Arran de la crisi, ha crescut la contractació d'autònoms per a projectes específics. Aquesta tendència ha arribat a les entitats del tercer sector?

La tendència que hem explicat anteriorment, no es dona en les entitats del tercer sector, segons el que observem al portal.

Un dels sectors del futur és la informàtica i telecomunicacions. També ho és si ens fixem només en les entitats no lucratives? Quin és el sector més demandat per les entitats?

Els sectors més demandats per les entitats no lucratives són per aquest ordre: Comercial i vendes, Atenció al client, Màrqueting i Comunicació, Sanitat i salut, Educació i formació i turisme i restauració.

Informàtica i telecomunicacions no és un sector que sol·licitin gaire les entitats sense ànim de lucre.

Etiquetes: [Neus Margalló](#), [ocupació](#), [contractació](#)

URL d'origen: <https://xarxanet.org/economic/noticies/neus-margallo-buscar-feina-es-una-feina>