

REPRESENTANTES, AGENTES COMERCIALES Y AFINES

De este grupo o subgrupo profesional se pretende captar la caracterización de la oferta de empleo destinada a los “comerciales o vendedores” de todo tipo de bienes y servicios, en la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-2011) están recogidos en los siguientes grupos:

- Agentes y representantes comerciales
- Mediadores y agentes de seguros
- Agentes de compras
- Consignatarios
- Representantes de aduanas
- Organizadores de conferencias y eventos
- Agentes o intermediarios en la contratación
- Agentes y admin. de la propiedad inmobiliaria
- Portavoces y agentes de relaciones públicas
- Representantes artísticos, deportivos y otros

1. Principales indicadores laborales del grupo profesional

Perfil de la persona parada

A 31 de diciembre de 2011, había **64.505** personas paradas registradas en estas ocupaciones, lo que supone un 6,64% más que el mismo mes de 2010.

Hombres:	70,69%
Mujeres:	29,31%
Menores de 30 años:	8,29%
Mayores de 45 años:	53,45%
Parados de larga duración:	37,48%
Personas con discapacidad:	1,43%
Extranjeros:	7,58%
Primer empleo:	4,20%
Beneficiarios:	75,43%

Perfil de la persona contratada

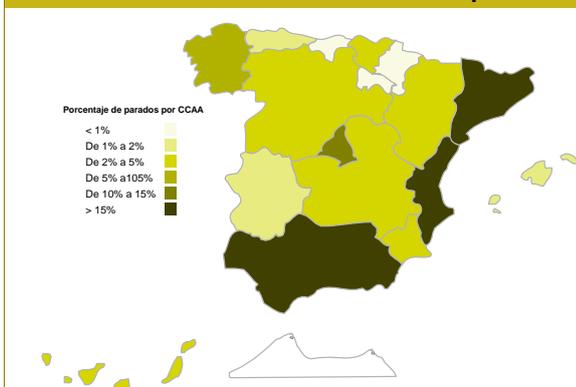
Durante el año 2011, se firmaron **126.297** contratos, lo cual representa un significativo descenso del 22,29% con respecto al año anterior.

Hombres:	62,86%
Mujeres:	37,14%
Menores de 30 años:	33,13%
Mayores de 45 años:	16,90%
Parados de larga duración:	5,18%
Personas con discapacidad:	1,00%
Extranjeros:	9,79%
Indefinidos:	26,18%
Temporales:	73,82%

El número de demandantes de empleo hombres es muy superior al de mujeres, sin embargo, en la contratación la distribución ha sido algo más equilibrada. Los jóvenes tienen una tasa de desempleo significativamente inferior a la de otras ocupaciones. El perfil del parado en esta ocupación es un varón mayor de 45 años. La presencia de personas con discapacidad y extranjeros es sensiblemente inferior a la media, al igual de los que buscan su primer empleo en estas ocupaciones. La tasa de protección es superior al promedio general en España.

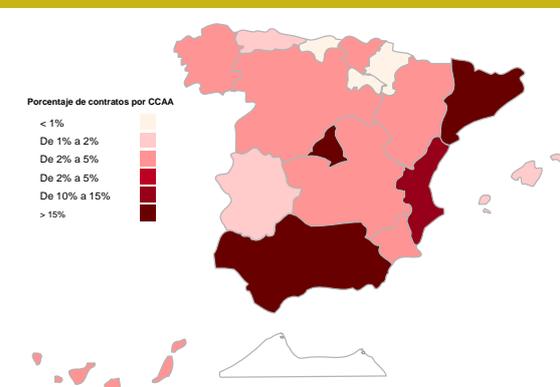
Del perfil de la persona contratada, destacan especialmente dos datos: la tasa de estabilidad en el empleo que es muy superior a la media (7,69%) y la tasa de contratación de jóvenes que, aunque es inferior a la de otras ocupaciones, es muy superior al porcentaje de demandantes parados. En su mayoría son contratados hombres, entre los 30 y 45 años. Los que llevan tiempo desempleados encuentran en estas ocupaciones una mejor acogida que en el promedio general que se sitúa en un 3,06% de cuota. Extranjeros y discapacitados presentan tasas inferiores.

Localización de los demandantes parados



La distribución geográfica del desempleo muestra la elevada concentración del paro en tres comunidades autónomas: Cataluña (19,82%), Andalucía (17,05%) y Com. Valenciana (16,53%), que suman más de la mitad del desempleo registrado.

Localización de los contratos



La comunidad de Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunitat Valenciana han acumulado, durante 2011, el 71,18% de los contratos registrados. El resto de comunidades autónomas no alcanza ninguna el 5% de contratación.

2. Caracterización de la oferta de empleo

En este punto se desarrollan los distintos aspectos que conforman el puesto de trabajo ofertado, el perfil requerido al candidato y el de la empresa que oferta. El resultado será la caracterización de la oferta de empleo publicada, en este caso, en sitios web. Se podría afirmar que es la oferta que circula por Internet.

De la muestra de 150 ofertas recogidas, el 73% procede de portales de empleo privados, el 23% de los portales de los distintos servicios públicos de empleo y el 4% restante de las Web de empresas. Con carácter general la oferta se publicita con el nombre de *Agente, Comercial, Técnico, Asesor, Delegado*, etc. denominación acompañada de la descripción que nos orienta

sobre el producto o servicio a vender. En más de la mitad de las ofertas analizadas el nivel profesional no consta, en el resto lo más habitual es que busquen un técnico, aunque tampoco es extraño ver ofertas en que se pide un mando intermedio o jefe de equipo, o por contrario, un ayudante con la intención de que adquiera experiencia y se forme.

Condiciones laborales de los puestos de trabajo ofertados

Tipo de contrato	Comentarios
Temporal: 20%	En algo más de un tercio de los casos no consta el tipo de contrato. Entre los que consta lo hace en la proporción señalada a la izquierda. Es muy significativo que el 17% propone una relación mercantil en la prestación del servicio.
Indefinido: 25%	
Jornada laboral	Comentarios
Tiempo completo: 91%	De las ofertas que manifiestan expresamente el tiempo de trabajo, un 91% lo ofrecen a tiempo completo y el resto a tiempo parcial, se prefiere la jornada partida y disponibilidad para viajar. En un 30% de las ofertas que ofrecen trabajo temporal se manifiesta la posibilidad de continuar en la empresa.
Tiempo parcial: 9%	
Salario	Comentarios
Rango medio: 18/33.000 €/año	En un 41% de las ofertas se hace público el salario que se ofrece. Quienes lo hacen lo fijan en el rango señalado. El 9% propone retribuir mediante un fijo más variable y otro 9% indica que el salario se convendrá entre las partes.

Competencias generales requeridas para desempeñar el empleo

- Las competencias generales vienen determinadas por el tipo de puesto ofertado, pero desde luego la principal es la de **vender**, lógicamente. Pero la profesión de comercial no se circunscribe sólo a esa tarea aunque siempre sea el objetivo último. También ha de realizar tareas de **gestión, control y seguimiento, negociar, organizar, administrar y planificar**, siempre orientado a la venta de los bienes o servicios concretos que la empresa oferte, lo cual suele conllevar un **conocimiento técnico del “producto”** en sí, conocimiento al que no es ajena la formación que las propias empresas suelen proporcionar.
- Estas competencias generales se suelen complementar con otras que también están presentes en las ofertas de empleo de “comerciales”, así por ejemplo, no resulta extraño ver en las ofertas que el candidato se encargue del **estudio del mercado** en el que se ha de ejercer su trabajo con miras a **ampliar o reorientar su cartera de pedidos**. También se le pide que sea **resolutivo** en la solución de conflictos y en la toma de decisiones.
- Cuando las ofertas de estos empleos entran en más detalle, se va desgranando una variada relación de requisitos específicos muy diversos pero todos orientados y relacionados con tareas complementarias asociadas a las ventas: **asesoramiento, captación de clientes, atención al cliente, habilidad en el manejo de la comunicación telefónica**, etc. **Captar clientes y su gestión** es la idea central en torno a la cual gira todo lo demás.
- Todo invita a pensar de que se trata de una profesión **muy competitiva** que está en la esencia misma de las economías occidentales. Empleos en los que la **orientación a objetivos** no es sólo una declaración de intenciones sino que es inherente a su ejercicio. A todo ello se le ha de añadir que se exigen **conocimientos técnicos del producto o servicio** a vender, cada vez más concretos y especializados.

LOS PERFILES DE LA OFERTA DE EMPLEO

PERFIL REQUERIDO AL CANDIDATO

Acerca de la persona

- No es una oferta que marque unas preferencias definidas en cuanto a sexo o edad, ya que el 90% no lo especifica. De hecho la práctica totalidad de la oferta analizada omite la edad, si acaso una ligera preferencia por personas menores de 45 años en un 10% de los casos analizados.
- Tampoco hay una preferencia por determinados colectivos especiales para el empleo, en concreto en la casi totalidad de los casos no se hace ninguna mención expresa.
- En un pequeño porcentaje (el 15%) de la oferta estudiada se requiere que el candidato resida en la zona. Eso sí, la disponibilidad para viajar está más presente, al igual que el disponer de carnet de conducir, vehículo propio, etc. requisitos intrínsecos a estas ocupaciones.

Formación y experiencia

- Respecto al nivel formativo que se requiere del candidato, señalar que está muy presente, pues en dos de cada tres ofertas se hacen mención expresa, habiendo una preferencia por los titulados universitarios de ciclo medio y superior, seguidos de quienes se les pide una formación secundaria general. La formación profesional está mucho menos presente. Cuando se manifiesta la titulación requerida lo habitual es que se inclinen por ciencias de la empresa o ingenierías varias, no teniendo una presencia significativa los estudios específicos orientados al área comercial (que se piden como formación complementaria), primando más los conocimientos genéricos o técnicos.
- La experiencia es requisito indispensable y suele pedirse dos años mínimo.

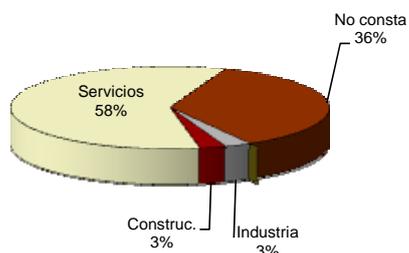
Idiomas-Informática

- El idioma es un requisito muy importante en esta ocupación, siendo el inglés, con diferencia, el francés y el alemán los más demandados, y con carácter general se exige un conocimiento avanzado de los mismos. No es casual que cada vez se pida con mayor frecuencia otro idioma complementario.
- Los conocimientos de informática que se suelen pedir son los que se presumen de manera generalizada para la inmensa mayoría de los empleos actualmente, es decir, que se tenga conocimientos suficientes de la informática y en concreto de un paquete de ofimática que por lo general es el más común, Microsoft Office.

Competencias personales

- En estos empleos y como se ha venido señalando, pues las competencias se entremezclan entre lo que se pide a la persona y en lo que consiste el empleo, se busca un trabajador con orientación al cliente y al logro de resultados, comunicativo, negociador, dinámico, con iniciativa, que planifique y organice, que sea capaz de trabajar en equipo, responsable, paciente, con buena presencia y dotes de comunicación.

Sector empresa ofertante



Perfil de la empresa

- Las propias empresas normalmente publicitan sus ofertas, lo que queda reflejado en el 35% de la muestra. Otra parte significativa encarga la oferta a empresas especializadas de selección o a las empresas de trabajo temporal.
- Las actividades representadas en las ofertas estudiadas son muy variadas, pues cualquier actividad empresarial tiene su área comercial, aunque las más presentes son las que se dedican a los Seguros y al Comercio al por mayor.
- El 67% de las ofertas no menciona el tamaño de la empresa ofertante, aunque hay que decir que en una de cada cuatro ofertas se hace constar que se trata de una gran empresa. Además, y cada vez más habitualmente se señala que su ámbito de actuación es nacional y/o internacional.

3. Ocupaciones y principales funciones, según CNO-11

Ocupaciones que comprende:

3510 Agentes y representantes comerciales

- 35101019 Agentes comerciales
- 35101028 Delegados comerciales, en general
- 35101037 Representantes de comercio, en general

35 21 Mediadores y agentes de seguros

- 35211011 Agentes de seguros
- 35211011 Comerciales de seguros
- 35211020 Técnicos en seguros

3522 Agentes de compras

- 35221014 Agentes de compras
- 35221023 Técnicos en comercio exterior
- 35221032 Técnicos en gestión de stocks y/o almacén
- 35221032 Gestores de almacén

3523 Consignatarios

- 35231017 Consignatarios

3531 Representantes de aduanas

- 35311010 Agentes de aduanas, en general
- 35311029 Gestores de aduanas

3532 Organizadores de conferencias y eventos

- 35321013 Técnicos en organización de ferias y eventos

3533 Agentes o intermediarios en contratación de mano de obra (excepto representantes de espectáculos)

- 35331016 Agentes de oficina de colocación
- 35331016 Gestores de colocación

3534 Agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria

- 35341019 Administradores de fincas rústicas y urbanas
- 35341028 Agentes comerciales inmobiliario
- 35341028 Agentes de la propiedad inmobiliaria

3535 Portavoces y agentes de relaciones públicas

- 35351012 Portavoces y agentes de relaciones públicas

3539 Representantes artísticos y deportivos y otros agentes de servicios comerciales no clasificados bajo otros epígrafes

- 35391014 Representantes artísticos, deportivos y/o de espectáculos
- 35391023 Representantes publicitarios
- 35391032 Subastadores

Principales funciones:

Los **agentes y representantes comerciales** ejercen representación de las compañías en la venta de sus productos, bienes y servicios, a empresas y/o organizaciones y proporcionan información específica sobre los mismos.

Los **mediadores y agentes de seguros** asesoran y venden seguros de accidente, automóvil, responsabilidad civil, inversión, incendios, marítimos y otros tipos de seguros tanto a sus clientes habituales como a otros nuevos.

Los **agentes de compras** gestionan la compra de bienes y servicios para su uso o para la reventa en nombre de establecimientos industriales, comerciales o gubernamentales o de otras organizaciones.

Los **consignatarios** realizan actividades de compraventa de productos básicos y de servicios de transporte marítimo, habitualmente a granel, en nombre de su propia empresa o de sus clientes mediante comisión.

Los **representantes de aduanas** tramitan por cuenta de sus clientes los documentos y autorizaciones aduaneros y se cercioran de que los permisos de exportación o importación y los seguros y otras formalidades se hayan tramitado debidamente.

Los **organizadores de conferencias y eventos** se encargan de organizar y coordinar servicios para conferencias, eventos, funciones, banquetes y seminarios.

Los **agentes de empleo y contratistas de mano de obra** se dedican a adecuar la oferta a la demanda de trabajadores, señalando puestos de trabajo vacantes a los postulantes, a reunir o escoger los trabajadores que requiere cualquier empleador, público o privado, a menudo mediante el pago de una comisión, o a contratar mano de obra necesaria para determinados proyectos u obras.

Los **agentes y administradores de la propiedad inmobiliaria** se ocupan de organizar la venta, la adquisición el arrendamiento de inmuebles, generalmente en nombre de clientes o a cambio de una comisión.

Los **portavoces y agentes de relaciones públicas** son técnicos que asisten y realizan actividades relacionadas con la organización y seguimiento de eventos de comunicación a partir de planes establecidos. Asumen las tareas administrativas de organización de reuniones de prensa y otros medios de comunicación.

Representantes artísticos y deportivos sirve de intermediario para conseguir u ofrecer determinadas informaciones y servicios: vende espacios de publicidad en diarios y revistas, negocia los contratos que rigen la actuación en público de deportistas, artistas, y ejecutantes, así como la publicación, representación, adaptación, producción, grabación, difusión y venta de obras literarias y musicales.