

VENDEDORES EN TIENDAS Y ALMACENES (PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN)

En esta ficha se analiza el perfil de la oferta de empleo, así como otros aspectos laborales y formativos del grupo ocupacional *Vendedores en tiendas y almacenes (productos de alimentación)*. Su contenido se ha estructurado en tres apartados: perfil de la oferta de empleo publicada, indicadores laborales y otras referencias de interés.

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE EMPLEO

En esta sección se desarrollan los distintos aspectos que conforman los puestos de trabajo ofertados: las condiciones laborales propuestas por el empleador, localización geográfica, competencias específicas del puesto ofertado, formación, experiencia, competencias y habilidades del candidato.

De la muestra de 129 ofertas recogidas, una amplia mayoría, el 72 %, proceden de portales de empleo privados; más de la cuarta parte de las ofertas, llegando al 26 %, corresponden a los servicios públicos de empleo; y el 2 % restante, a las webs de las propias empresas que directamente publicitan sus ofertas de empleo. La ocupación más solicitada en las ofertas es dependientes de productos alimenticios y bebidas, una cuarta parte de las mismas, seguida muy de cerca por dependientes de carnicería y/o

charcutería, dependientes de panadería, pastelería y confitería y dependientes de pescadería.

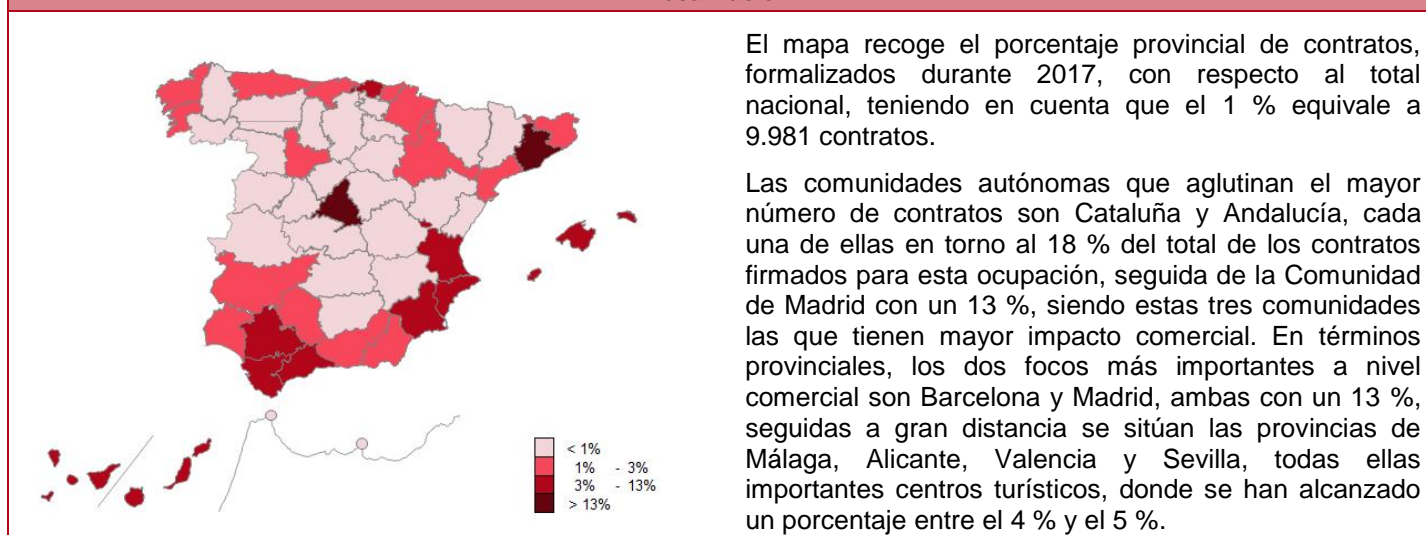
El mercado de trabajo demanda a estos profesionales con una denominación común relacionada con su actividad, por ello el término más utilizado es el de Dependiente. En muchas ofertas aparece solo o acompañado del establecimiento o tienda de alimentación específica: pescadería, carnicería, etc. Dentro de este perfil, también se encuentra en menor proporción, ofertas como Personal o Profesional de..., o Ayudante de..., señalando la categoría o el nivel profesional. Con respecto a esto último, el nivel profesional consta en menos de la mitad de las ofertas de la muestra, siendo el nivel de ayudantes, auxiliares y especialistas, el más requerido, debido a que muchos profesionales empiezan como aprendices.

Condiciones laborales

Tipo de contrato	
Temporal: 63 %	El 77 % de las ofertas estudiadas especifican el tipo de contrato en la proporción que figura a la izquierda. Un 2 % proponen un contrato mercantil. Destaca la temporalidad que supera seis de cada diez contratos de la muestra. Únicamente, en el 14 % de las ofertas con contrato temporal se ofrece la posibilidad de continuar en el puesto de trabajo.
Indefinido: 12 %	
Jornada laboral	
Tiempo completo: 70 %	De las ofertas que indican el tipo de jornada la proporción es la reflejada a la izquierda. En cuanto a su distribución, dada la naturaleza de la actividad del pequeño comercio, predomina la jornada partida, pero le siguen muy de cerca la disponibilidad horaria, el trabajo a turnos y de fines de semana, debido a la liberalización de horarios comerciales en el sector de alimentación.
Tiempo parcial: 30 %	

Fuente: Elaboración propia, análisis muestra.

Localización*



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Total año 2017.

Nota*: Los datos de este punto incluyen a todo el grupo ocupacional "Vendedores en tiendas y almacenes", (productos alimenticios y no alimenticios).

Competencias específicas requeridas

- El gusto y el interés creciente por la alimentación y la gastronomía hace que los establecimientos y tiendas de alimentación se vayan adaptando a los nuevos requerimientos con unos profesionales más preparados y polivalentes.
- En el análisis de la muestra de ofertas se refleja que las dos competencias específicas más relevantes y comunes a estos profesionales son: primera, la atención al cliente, que implica identificar sus necesidades para facilitar un asesoramiento personalizado sobre los diferentes productos, acerca de sus ingredientes, componentes y alérgenos, así como las formas de elaboración más adecuadas; la segunda competencia es la manipulación cuidadosa de los alimentos, para ello debe respetar en todas las tareas, las normas de prevención de accidentes y de higiene alimentaria.
- En los supermercados y grandes superficies cada vez se da más importancia a los productos frescos y solicitan vendedores especialistas en estos productos de alimentación como carnes, charcutería, pescados, quesos, etc. Se encargan de seguir un proceso, primero reciben el producto y realizan un control cuantitativo y cualitativo del mismo, teniendo en cuenta el estado de conservación y/o caducidad y las variables de calidad. Segundo, preparan la sección para exponer los productos y actualizan los precios y la cartelística y después realizan la venta efectiva.
- El pequeño comercio, además de las competencias comunes, requiere vendedores que realicen tareas especializadas en aquellos productos que comercializan. Así, en las carnicerías y/o charcuterías se dedican al preparado, corte de diferentes piezas de carne de ternera, cerdo, cordero, loncheado de embutidos, corte a mano de jamón, elaboración de productos cárnicos, como: hamburguesas, croquetas, rollitos, flamenquines, butifarras, etc. y otros productos artesanos. Las panaderías vuelven a sus funciones tradicionales de horneado y despacho de pan, de diferentes variedades, así como bollería, otros dulces y/o pasteles. En las pollerías, se procede al corte y deshuesado de las distintas aves. Con respecto a las pescaderías se solicita en las ofertas tareas de manipulación, limpieza, descabezado, descamado, despiezado, troceado y/o fileteado de pescado y marisco. En la mayoría de los establecimientos, se encargan de montaje y desmontaje del mostrador, mantenimiento de la tienda, los pedidos a domicilio y en alguna oferta, se detecta el surgir de una nueva figura que se dedica a hacer la compra de alimentación a los clientes y se comunican a través de apps.
- Adquiere una especial relevancia la cuidada atención, recomendación y asesoramiento al cliente, siendo una de sus principales bazas para la captación y fidelización de los consumidores.

Formación y experiencia

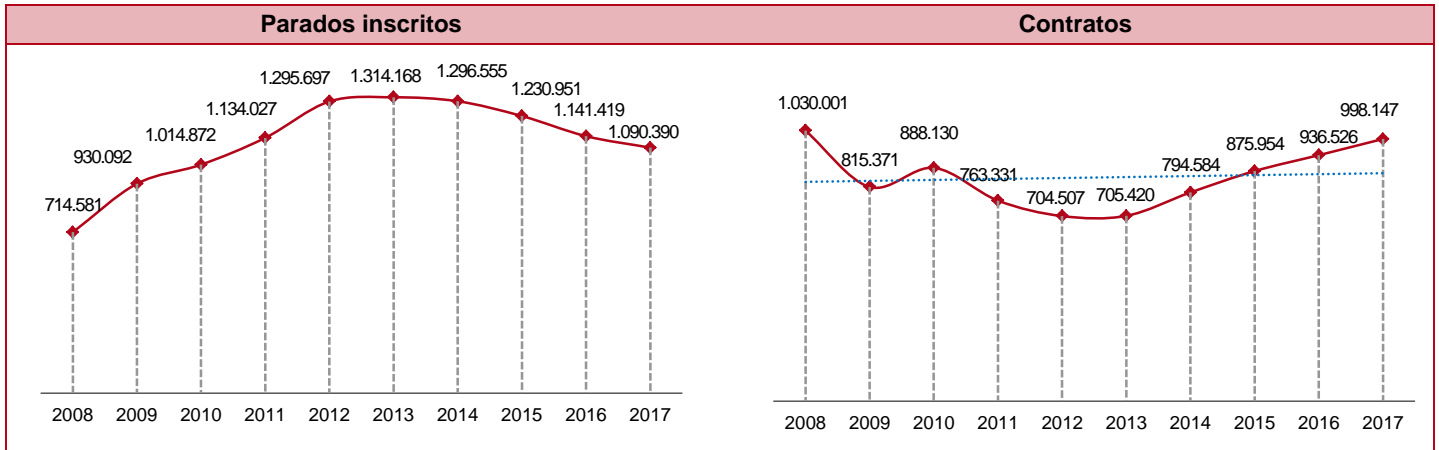
- Del estudio de la muestra de ofertas se deduce que la formación de estos profesionales se lleva a cabo principalmente en el puesto de trabajo, empezando como aprendices y promocionando dentro del sector, por ello no se suele exigir una titulación específica. En cuanto al nivel formativo en 4 de cada 10 ofertas solicitan la ESO y casi en 2 y en 1 de cada 10 piden Bachillerato y Grado Medio de FP, respectivamente.
- En esta actividad, un conocimiento amplio de la materia prima y del producto juegan un papel muy importante, además de la manipulación de alimentos, formación que ya puede tener el trabajador y/o la propia empresa debe facilitarla.
- También tiene un peso especial el dominio de las técnicas de corte, despiece, elaboración, acompañado de una utilización adecuada de las herramientas y equipos de protección, como por ejemplo los guantes de malla metálicos.
- Dentro del pequeño comercio, saber idiomas en zonas turísticas supone una ventaja añadida y amplía el número de clientes potenciales, sobre todo con el inglés. En cuanto a los conocimientos de ofimática se exige un nivel de usuario, relacionado con el control de pedidos y con llevar la caja del establecimiento. En la tercera parte de las ofertas analizadas se valora más de un año de experiencia en el sector.

Acerca del candidato

- En este perfil las competencias personales adquieren una gran consideración porque constituyen un auténtico valor añadido a esta profesión.
- Se busca una persona con iniciativa, dinamismo, con buena capacidad de comunicación para explicar las ventajas y los beneficios de los diferentes productos de alimentación. Asimismo, se valora especialmente una clara orientación al cliente, donde prime un trato y asesoramiento personalizado.
- Se valora una cuidada atención a las necesidades y requerimientos del cliente, con el fin de adaptarse a las nuevas técnicas y/o usos alimentarios y culinarios.
- En las ofertas, también se requiere destreza manual para el corte, despiece y preparación de alimentos, gusto por el detalle y la buena presentación y sobre todo que ponga un especial énfasis en ofrecer un trato excelente y de proximidad, para satisfacer las necesidades de los clientes.

PRINCIPALES INDICADORES LABORALES

En este apartado se analiza, mediante una serie de indicadores y datos procedentes en su mayoría de fuentes registrales, el comportamiento y dinámica laboral de todo el grupo ocupacional "Vendedores en tiendas y almacenes", (productos alimenticios y no alimenticios). Además, se puede consultar la información actualizada en la página web del Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal en [Información mensual/anual del Mercado de Trabajo por ocupación](#).



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Parados inscritos a 31 de diciembre y contratos del total del año.

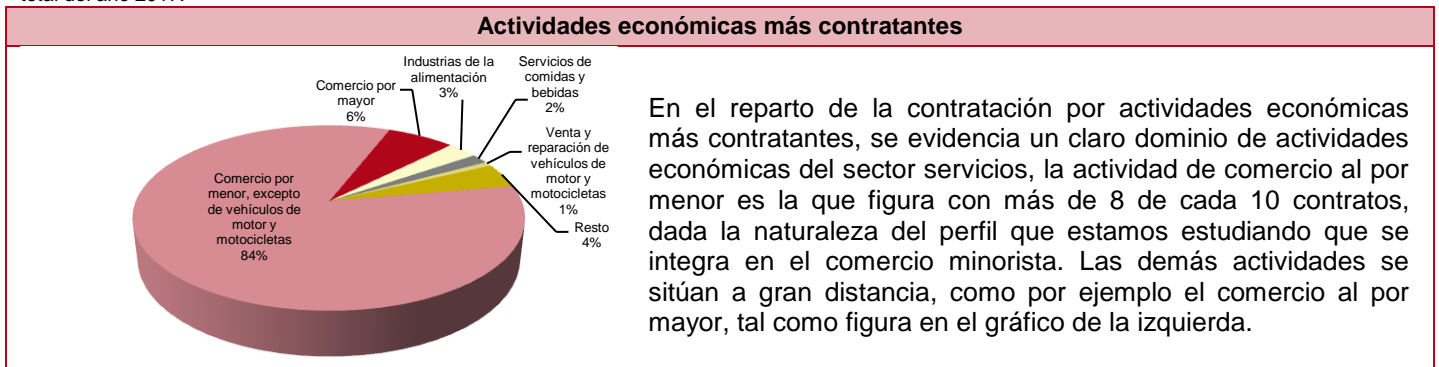
Los gráficos anteriores muestran para el total nacional, el primero, la evolución del número de personas clasificadas como paradas que solicitan empleo en esta ocupación (cada una de ellas puede solicitar hasta seis ocupaciones distintas) y el segundo, el acumulado anual de contratos en dicha ocupación. En el primer gráfico se aprecia un incremento progresivo en el número de solicitantes parados, sobre todo a medida que avanzaba la crisis desde 2008, iniciándose un pequeño descenso desde 2014. Con respecto a la

contratación se observa un cierto mantenimiento de orden decreciente con altibajos desde 2008 a 2011. A partir de 2012 y 2013, que son los años con menor número de contratos, se produce un repunte en los últimos cuatro años. Incremento que se relaciona con la bajada del número de parados, la temporalidad y un índice de rotación de contratos (número de contratos por persona y año) que en 2017 es de 1,62, por debajo de la media del total de ocupaciones que es de 2,88.

Perfil de la persona parada	
Al cierre de diciembre de 2017 había 1.090.390 personas inscritas, lo que supone un descenso del 4,47 % con respecto al año anterior.	
Hombres:	15,87 %
Mujeres:	84,13 %
Menores de 30 años:	22,68 %
Mayores de 45 años:	38,08 %
Parados de larga duración:	40,91 %
Personas con discapacidad:	3,10 %
Extranjeros:	7,94 %
Primer empleo:	8,18 %

Perfil de la persona contratada	
A lo largo de 2017 se registraron 998.147 contratos, lo que representa un crecimiento de 6,58 %, si lo comparamos con el año anterior.	
Hombres:	27,11 %
Mujeres:	72,89 %
Menores de 30 años:	55,20 %
Mayores de 45 años:	11,66 %
Parados de larga duración:	2,72 %
Personas con discapacidad:	0,75 %
Extranjeros:	11,66 %
Indefinidos	16,05 %
Temporales	83,95 %

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Parados inscritos a 31 de diciembre de 2017 y contratos del total del año 2017.



En el reparto de la contratación por actividades económicas más contratantes, se evidencia un claro dominio de actividades económicas del sector servicios, la actividad de comercio al por menor es la que figura con más de 8 de cada 10 contratos, dada la naturaleza del perfil que estamos estudiando que se integra en el comercio minorista. Las demás actividades se sitúan a gran distancia, como por ejemplo el comercio al por mayor, tal como figura en el gráfico de la izquierda.

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. Total año 2017.

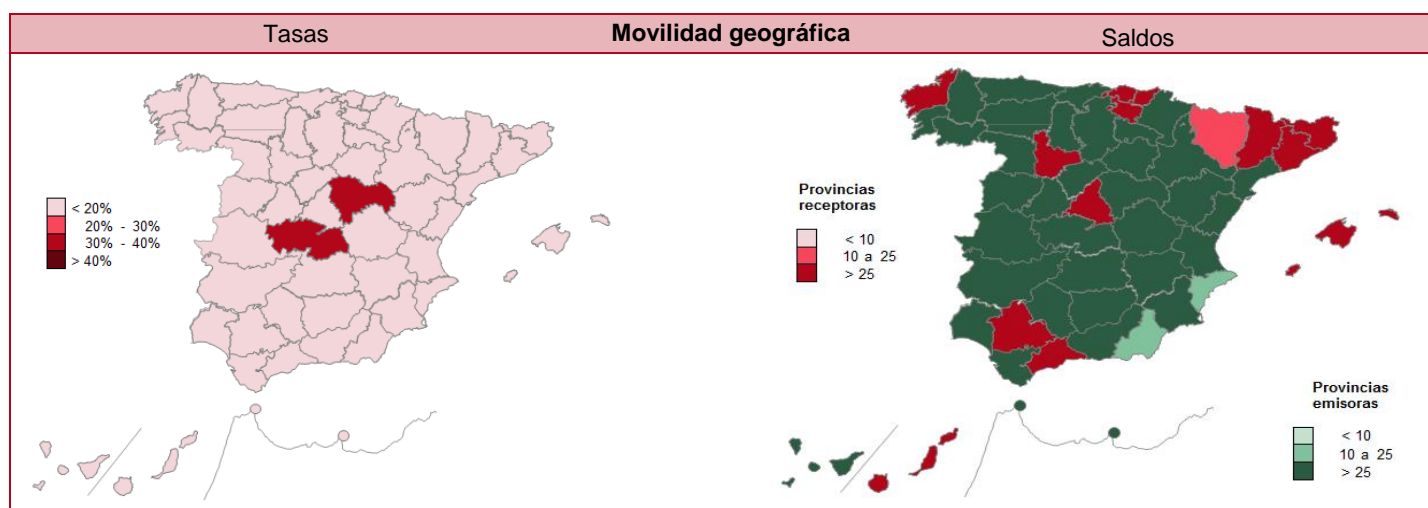
Distribución geográfica de los contratos y de los parados inscritos									
Geografía	Contratos		Parados inscritos		Geografía	Contratos		Parados inscritos	
	Total	% Variac.	Total	% Variac.		Total	% Variac.	Total	% Variac.
España	998.147	6,58	1.090.390	-4,47	C. Valenciana	94.289	8,75	148.802	-3,66
Andalucía	180.394	7,70	260.737	-3,66	Extremadura	15.915	1,78	28.491	-4,03
Aragón	22.280	0,73	23.831	-7,36	Galicia	56.114	9,57	60.557	-5,59
Asturias, P. de	19.552	11,10	27.221	-5,41	Madrid, C. de	131.468	11,33	97.472	-5,24
Balears, Illes	36.650	6,33	20.320	-2,67	Murcia, R. de	31.471	9,33	38.715	-3,54
Canarias	69.270	4,11	86.203	-1,74	Navarra, C. F. de	15.498	9,13	10.577	-9,10
Cantabria	11.893	3,01	12.955	-9,54	País Vasco	61.068	3,10	40.580	-3,46
Castilla y León	39.124	2,67	50.689	-6,12	Rioja, La	6.487	5,02	5.841	-2,18
Castilla-La Mancha	21.447	5,81	55.612	-5,56	Ceuta	1.596	8,57	2.913	-6,63
Cataluña	182.418	3,75	117.420	-5,85	Melilla	1.163	16,88	1.454	-15,56

Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE.

Nota: Los contratos se refieren al acumulado a lo largo de 2017 y su variación es con respecto a 2016. Los parados inscritos se refieren a 31 de diciembre de 2017 y su variación es con respecto a 31 de diciembre de 2016. En el total de contratos están incluidos 50 que figuran en zona extranjera.

Como se puede observar el incremento de la contratación con respecto al año anterior, se refleja tanto en el ámbito estatal como autonómico, así en todas las comunidades autónomas, se ha producido un aumento considerable de los contratos, destacando

Melilla, C. de Madrid y P. de Asturias. El comportamiento del desempleo es decreciente en consonancia con los datos de contratos, en el ámbito estatal y también autonómico, coincidiendo que el descenso más acusado es precisamente en Melilla.



Fuente: Elaborado por el Observatorio de las Ocupaciones del SEPE a través de datos SISPE. 2017.

La movilidad geográfica provincial se produce cuando no coincide la provincia del domicilio del trabajador y la del centro de trabajo en el que desarrolla su actividad. La tasa de movilidad es la proporción de contratos que implican movilidad, bien sea de entrada o salida, sobre el total de contratos de la provincia. Mientras que el saldo es la diferencia entre el número de contratos que se realizan a los trabajadores que entran a una provincia y el número de contratos que se realiza a los que salen, el signo positivo o negativo de este saldo define a una provincia como emisora o receptora. Tal como se aprecia en los mapas se trata de un perfil ocupacional con una escasa tasa de movilidad, 9,00 %, por debajo de la media del total de ocupaciones, 13,58 %. Destacando con las mayores tasas las provincias limítrofes con la C. de Madrid, como: Guadalajara y Toledo.

Otros datos de interés:

Para buscar trabajo, los demandantes de empleo de este perfil concentran su área de búsqueda en el entorno de su provincia en el 69 % de los casos, un 10 % está dispuesto a moverse en su comunidad autónoma, tan solo un 1 % se plantea la búsqueda en todo el estado y en la misma proporción le es indiferente su ámbito de búsqueda. Este dato está muy relacionado con la movilidad geográfica que se ve dificultada por la escasa duración de los contratos, únicamente el 4 % alcanza una duración mayor de 6 meses y el 59 % es menor de 3 meses. Si a la escasa duración le añadimos la excesiva temporalidad porque solo el 16 % de los contratos que se realizan a estos profesionales son indefinidos, incluyendo las conversiones de temporales a indefinidos, todo ello supone una elevada temporalidad y poca estabilidad dentro de la actividad comercial para que se fomente una mayor movilidad geográfica.

GRUPOS OCUPACIONALES, PRINCIPALES FUNCIONES Y ASPECTOS FORMATIVOS

En este apartado se relacionan, a título informativo, los grupos ocupacionales analizados para determinar este perfil de la oferta. Se ha de tener en cuenta que el grupo profesional que se ha estudiado es el que aparece ofertado en los portales de empleo consultados, que es el que circula en el mercado y que no siempre coincide con las denominaciones de la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-11).

También se detallan las funciones que desempeñan estos profesionales, recogidas igualmente en la citada clasificación nacional. Por último, se hacen referencias a aspectos formativos tales como el número de personas que han finalizado estos estudios (egresados) en los últimos años, estudios de máster, certificados de profesionalidad, etc.

Grupos y ocupaciones que comprende**5220 Vendedores en tiendas y almacenes (productos de alimentación):**

- 52201068 Dependientes de carnicería y/o charcutería.
- 52201132 Dependientes de frutería.
- 52201231 Dependientes de panadería, pastelería y confitería.
- 52201262 Dependientes de pescadería.
- 52201273 Dependientes de pollería y casquería.
- 52201284 Dependientes de productos alimenticios y bebidas.

Funciones que desempeñan

Los dependientes en tiendas y almacenes venden una gama de productos y servicios por sí mismos al público o en nombre de establecimientos de venta al por mayor y por menor y explican las funciones y cualidades de dichos productos y servicios. Las tareas que desempeñan pueden consultarse en el enlace [“Notas Explicativas de la CNO-11”](#) del Instituto Nacional de Estadística.

Aspectos formativos

La oferta formativa para estos profesionales se centra en aspectos generales de la propia venta y en los conocimientos específicos necesarios para el desempeño de su puesto de trabajo. Así, se pone de manifiesto en la Formación profesional reglada, tanto en la Formación Profesional Básica y/o PCPI como en la de los Ciclos de Grado Medio regulados por LOGSE y LOE.

A continuación, se muestra un cuadro con los datos de los alumnos que han terminado este tipo de formación en los últimos tres cursos de los que disponemos de información.

Nº de egresados por curso académico			
Formación Profesional Reglada	2013-14	2014-15	2015-16
PCPI Actividades auxiliares de almacén	126	-	-
PCPI Actividades auxiliares de comercio	974	61	-
PCPI Actividades auxiliares de almacén y Activ. Aux. de comercio	213	142	-
CFFP Básica Servicios comerciales	-	-	667
CFGM Actividades comerciales	4.736	5.052	4.501

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. (Titulación CF LOE y su equivalencia en la LOGSE).

Asimismo, existe una alternativa a la Formación Profesional Reglada que son los [Certificados de Profesionalidad](#) relacionados con estas ocupaciones, que inciden más en competencias específicas de cada una de las ocupaciones estudiadas. El primero de ellos está relacionado directamente con las actividades de venta y pertenece a la familia de Comercio y Marketing y los demás, aunque se incluyen en la familia de Industrias Alimentarias, tienen unidades formativas de comercialización para una pequeña empresa.

Certificado de profesionalidad
COMV0108 Actividades de venta (RD 1377/2088 – RD 1522/2011)
INAI0108 Carnicería y elaboración de productos cárnicos (RD 1380/2009)
INAJ0110 Pescadería y elaboración de productos de la pesca y acuicultura (RD 1529/ 2011)

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

En el [Informe de prospección y detección de necesidades formativas 2017](#) del Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal, se recogen para esta ocupación las siguientes necesidades formativas en *competencias técnico profesionales*: atención al cliente, técnica de ventas, conocimiento técnico sobre el producto, caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta, registro de operaciones de cobro y pago, recepción y clasificación de mercancías, control de stock, escaparatismo, formación sobre sistemas de radiofrecuencia, terminales de cobro, dispositivos utilizados en tienda, incorporación de la venta online al trabajo de la tienda, personal shopper.