

REPRESENTANTES, AGENTES COMERCIALES Y AFINES

OPORTUNIDADES Y RETOS

EMPLEOS 2020 EN LA CAE

31.546

PERSONAS TRABAJAN EN ESTA OCUPACIÓN

OPORTUNIDADES DE REEMPLAZO

5,75 DE CADA 10 PERSONAS

Deberán ser reemplazadas

ENTRE

2020 y 2030



COMPETENCIAS CLAVE



EVOLUCIÓN A FUTURO



EVOLUCIÓN NEGATIVA DEL EMPLEO A FUTURO OFERTA Y DEMANDA

Se prevé **DESAJUSTE POR SUPERÁVIT** Entre la oferta y demanda de profesionales



RETOS A FUTURO

- DIGITALIZACIÓN Y TIC
- Entorno global y competitivo
- REGULACIONES MEDIOAMBIENTALES Y FINANCIERAS
- Regulación inteligente

TAREAS

- Transmitir los pedidos y vender mercancías al por menor, a la industria, a mayoristas u otros establecimientos.
- Obtener y actualizar información sobre las condiciones del mercado y sobre los bienes y servicios de la competencia.
- Proporcionar a los clientes información sobre las características y funciones de los productos y equipos que vende su compañía.
- Especificar precios y condiciones de pago, tomar nota de los pedidos y organizar las entregas.
- Informar a proveedores y fabricantes de la respuesta de los clientes a sus productos, y realizar el seguimiento de los clientes para garantizar la satisfacción con los productos comprados.
- Organizar eventos de comunicación a partir de planes establecidos.
- Estudiar informes de mercado, prensa comercial y demás materiales de promoción de ventas y visitar ferias, salas de exposiciones, fábricas de



¿QUIÉNES SON?

Los profesionales de negocio o empresas de nivel medio realizan tareas en su mayoría técnicas relacionadas con la contabilidad financiera y tramitación de documentación, la gestión de recursos humanos, tareas administrativas especializadas, compraventa de instrumentos financieros

MERCADO LABORAL ACTUAL



Existen en la CAE 31.546 empleos en esta ocupación, el 58% de los mismos ocupados por hombres y un 42% de estos puestos de trabajo ocupados por mujeres.

Se encuentran representados en todas las ramas de actividad pero cerca del 78% de los puestos de trabajo estarían en los sectores de comercio; reparación de vehículos, actividades inmobiliarias, actividades financieras y seguros, metalurgia y productos metálicos, servicios auxiliares, otras actividades profesionales, maquinaria y equipo, construcción, y transporte y almacenamiento.

REPRESENTANTES, AGENTES COMERCIALES Y AFINES

En cuanto a su distribución por niveles de cualificación, un 19% presenta estudios de Bachiller o menos, un 41% presenta estudios profesionales y el 40% restante presenta estudios universitarios.

Las ramas de conocimiento con mayor peso son, a nivel universitario, negocios y administración, biología, bioquímica y medio ambiente, mecánica, electrónica y otra formación técnica, ciencias sociales y del comportamiento, y ciencias químicas, físicas, geológicas y matemáticas.



COMPETENCIAS REQUERIDAS

COMPETENCIAS MÁS DEMANDADAS EN UE 27



COMPETENCIAS MÁS DEMANDADAS EN ESPAÑA



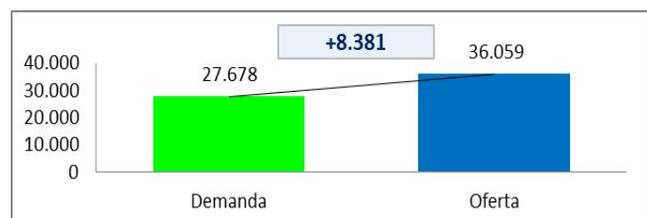
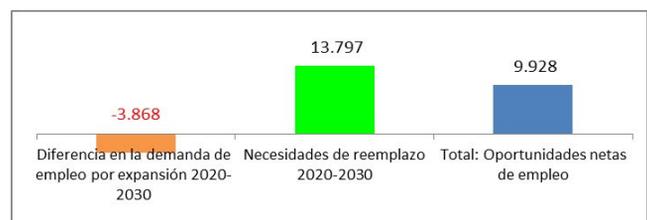
PROYECCIONES DE EMPLEO

PROYECCIONES FUTURELAN

Las proyecciones de FUTURELAN estiman una evolución positiva a 2030 por expansión de la demanda, con un crecimiento respecto al volumen actual de empleo del -12%. A su vez, las necesidades de replazo van a ser muy importantes, con cerca del 57,5% de las personas que trabajan actualmente en estas profesiones que se jubilarán en los próximos años.

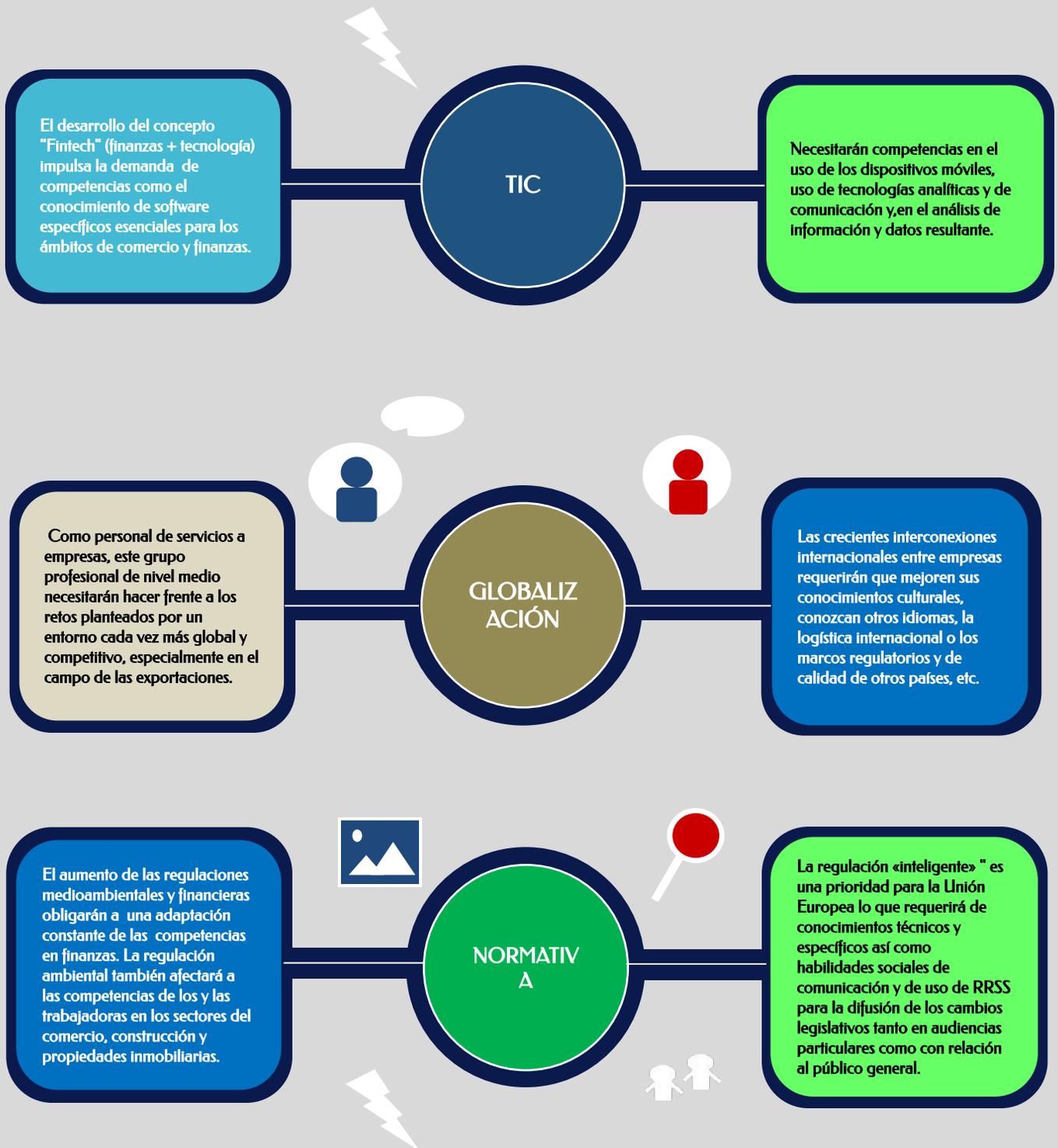
Derivado tanto del crecimiento como de las necesidades de relevo, se estima, que en algo más de una década, se generarán 9.928 oportunidades netas de empleo.

Por otro lado, se estima que la oferta de profesionales en el año 2030 supere la demanda de profesionales con un superávit total en los próximos años de 8.381 personas trabajadoras cualificadas.



REPRESENTANTES, AGENTES COMERCIALES Y AFINES

FACTORES DE CAMBIO Y COMPETENCIAS A FUTURO



REPRESENTANTES, AGENTES COMERCIALES Y AFINES

RESPUESTA A ESTOS DESAFÍOS

El aumento de la digitalización en los sectores principales de empleo de esta ocupación (actividades financieras y de seguros, comercio al por mayor y al por menor) hacen hincapié en la importancia de la formación continua de calidad para mejorar y perfeccionar las competencias en el uso soluciones TIC específicas aplicadas a cada sector. La importancia de la formación en TIC o en los nuevos marcos regulatorios y legales debido a las nuevas tendencias está siendo ya reconocida en algunos sectores particulares como la banca.

El reto puede estar en la correcta identificación de competencias específicas en cada sector, o el intercambio de las mejores prácticas a nivel europeo. Esto podría ser especialmente útil especialmente para las PYME, dada su vulnerabilidad a la competencia internacional debido a la escasez de personal cualificado. Se puede acceder a formación para Representantes, agentes comerciales y afines a través del [BUSCADOR DE ESPECIALIDADES FORMATIVAS EN LA WEB DE LANBIDE](#).

Otros programas de apoyo a la mejora de las competencias se desarrollan directamente desde las asociaciones profesionales relacionadas:

- [Colegio Vasco de Economistas](#)
- [Colegio de Mediadores de Seguros de Bizkaia y Álava](#)
- [ADYPE. Asociación de Directivos y Profesionales de Euskadi](#)
- [FEDERACIÓN MERCANTIL DE GIPUZKOA \(FMG\)](#)
- [CECOBI. CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIO DE BIZKAIA](#)
- [EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS DE COMERCIO Y SERVICIOS DE ÁLAVA](#)
- [DENDARTEAN. AGRUPACIÓN DE COMERCIO DE GIPUZKOA](#)

REFERENCIAS Y LINKS DE INTERÉS

- [1] Anne Lise Kjaer. Imaginar el futuro. A la vanguardia de un mundo cambiante. Tendencias de consumo para el futuro. 2013
- [2] KENNEY M. y ZYSMAN J. (2015). Choosing a Future in the Platform Economy: The Implications and Consequences of Digital Platforms. Kauffman Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Discussion Paper. Junio 2015.
- [3] KOCHHAR, K. (2014). Emerging Markets in Transition; Growth Prospects and Challenges, IMF Staff Discussion Notes 14/6, International Monetary Fund.
- [4] European Commission, Banking and Finance, Progress of financial reforms, accessed 14 June 2016.
- [5] FUNDACION TELEFÓNICA (2013): Smart Energy. TIC y energía: un futuro eficiente.