

ANÁLISIS DEL GRADO DE FORMACIÓN en el comercio minorista

Observatorio PIMEComerç

Diciembre 2019

Barcelona

Con la colaboración de:



©PIMEComerç 2019
Observatorio PIMEComerç

Viladomat, 174
08015 Barcelona (Cataluña)
www.pimec.org/pimec-comerc

Barcelona, diciembre 2019

Se permite la reproducción y la comunicación pública siempre que se haga un uso no comercial i se cite el título del estudio i el titular de los derechos de autor.

ÍNDICE

I.	Introducción	4
II.	Metodología	5
III.	Situación actual	6
a)	Nivel de formación de los trabajadores del comercio	6
b)	La Cualificación Profesional en el comercio minorista	8
c)	La modalidad de formación y el acceso laboral	10
d)	El grado de cualificación profesional del comercio	12
e)	La tipología de las cualificaciones y titulaciones vinculadas	13
f)	Las competencias requeridas en el comercio	15
g)	El valor de la formación y la profesionalidad	16
h)	La formación y el asociacionismo comercial	18
i)	La oferta formativa del asociacionismo comercial	19
j)	La colaboración de los centros de formación	21
IV.	Perspectivas de futuro	23
a)	El papel de las nuevas tecnologías	23
b)	Motivos del impacto de las nuevas tecnologías en la formación del sector	24
c)	Las nuevas modalidades de cualificación del comercio	26
V.	Conclusiones	28

I. Introducción

El comercio de proximidad está viviendo momentos de cambio y transformación de su modelo de negocio tradicional. Las formas de vender evolucionan y aparecen nuevos hábitos de compra que obligan al comercio de proximidad a adaptarse constantemente al entorno cambiante.

Para poder mantener la identidad y el modelo de proximidad, el comercio catalán necesita potenciar una estrategia que le permita profesionalizarse y aportar un valor añadido a la compra física. La proximidad y la pericia son los elementos que están mejor valorados entre los consumidores, y deben ser claves a la hora de potenciarlos y así diferenciarse cualitativamente de las grandes superficies y las grandes plataformas de venta online.

Desde este punto de vista, la formación del sector es uno de los factores principales a desarrollar. De toda la vida, el comercio ha sido un oficio vocacional, en muchos casos un oficio que ha pasado de padres a hijos, y donde cada comerciante se ha formado a través de la experiencia y la maestría. Hoy día, las dinámicas han cambiado y el sector ha tendido a profesionalizarse y especializarse tal como lo hacía la propia sociedad. El tejido y el asociacionismo comercial en Cataluña han ido impulsando esta formación por cuenta propia, así como herramientas que le han ayudado a potenciar el sector y a cubrir las necesidades ocupacionales que tenía. Esta situación ha conducido a una cierta disparidad en cuanto a las modalidades de formación, los niveles de oferta y/o las tipologías de titulaciones; y ha hecho que la formación del comercio vaya a diferentes velocidades según el sector en que se desarrolla cada oferta formativa.

Este estudio hace una radiografía de la situación en que se encuentra la formación del comercio minorista catalán. Veremos cuál es el estado de las diferentes características que definen la formación del comercio como: la situación actual de la Cualificación Profesional en el comercio minorista, el nivel de formación de los trabajadores del comercio, las competencias requeridas en comercio, la oferta formativa del asociacionismo comercial, etc., y veremos también cuáles son las perspectivas de futuro para la formación del comercio de proximidad.

A través del análisis de estas características iremos identificando cuáles son los puntos fuertes y los puntos débiles del actual sistema formativo del comercio catalán, así como las carencias y los diferentes desafíos a los que tendrá que hacer frente en el futuro más inmediato.

II. Metodología

El objetivo de este trabajo, pues, es poder identificar cuál es la situación de la formación del sector del comercio minorista y realizar un reconocimiento de las características que lo conforman. Actualmente, el comercio de proximidad catalán cuenta con un tejido asociativo muy rico, diverso y potente, que se organiza y se articula a través de entidades sectoriales (Gremios) y territoriales (Asociaciones y Ejes), y que tienen una muy buena visión panorámica de las características globales del comercio y de cuáles son sus necesidades.

Para poder recopilar toda esta información sobre el sector y su grado de formación, el Observatorio de PIMEComerç ha elaborado una consulta para todos aquellos gremios asociados de PIMEComerç y para aquellas entidades representativas de un sector determinado donde se tenga identificada una necesidad formativa. Así pues, se han empleado técnicas de análisis y de recopilación de datos cualitativos de más de 28 socios colectivos y comercios representativos, es decir, una muestra que ostenta la representatividad mayoritaria del sector del comercio.

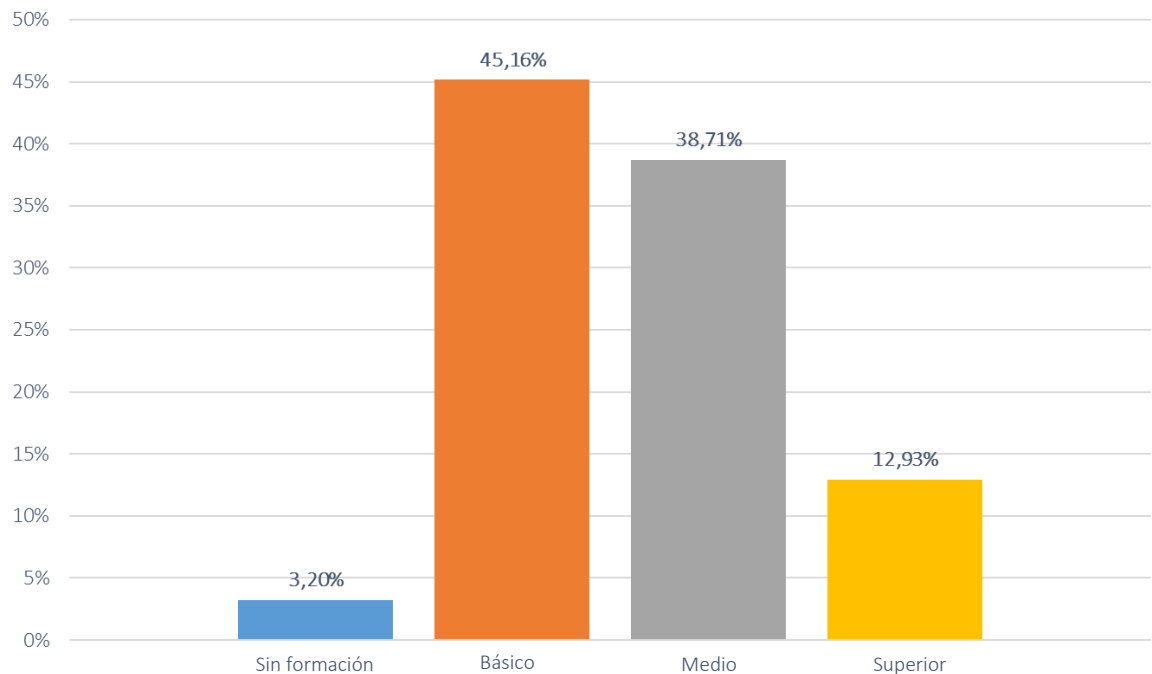
La consulta se ha elaborado a partir de encuestas informáticas y/o entrevistas telefónicas, y está dividida en dos bloques de preguntas (16 preguntas) que recogen datos cualitativos sobre los diferentes sectores más representativos en relación con su situación formativa actual y las perspectivas de futuro.

En resumen, los datos obtenidos recogen la visión, la situación y recomendaciones de una gran mayoría del comercio al por menor de Cataluña. Obtener datos tanto cuantitativos como cualitativos a través del formato encuesta y de entrevistas informales con el sector, ha dado a este trabajo una información muy valiosa para entender cuáles son los diferentes retos de la formación en el comercio en nuestro país.

III. Situación actual

a) Nivel de formación de los trabajadores del comercio:

Gráfico 1. Nivel de formación de los trabajadores del comercio



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

El comercio de proximidad ha destacado por ser uno de los sectores donde, tradicionalmente, se requería un aprendizaje específico para poder desarrollar el propio oficio. Actualmente, el sector del comercio minorista sigue necesitando trabajadores y comerciantes bien formados y con conocimientos específicos sobre lo que venden u ofrecen al consumidor.

En este sentido, es importante analizar cuál es la situación actual y el nivel de formación que tienen los trabajadores del sector del comercio y la restauración. Como podemos observar en el *Gráfico 1*, casi todos los comercios, un 96,8% de, tienen trabajadores con algún nivel de formación, la gran mayoría básico o medio. Concretamente, la mayor parte de trabajadores del comercio tienen un nivel de formación básico (ESO y equivalentes), y representan un 45,16%; a continuación, se muestran los trabajadores con un nivel de formación medio (Bachillerato, Formación Profesional y / o equivalentes), que representan un 38,71% del total.

Contrariamente, los comercios con trabajadores con un nivel de formación superior, (Grado Universitario o un Formación Profesional Superior) son más minoritarios con un 12,9% del total. También cabe destacar que los trabajadores sin ningún tipo de formación son los más minoritarios y menos representativos, con un 3,2%.

Este dato nos ayuda a comprender que el sector del comercio minorista requiere personal formado, pero también nos muestra alguna debilidad del sector actual. Por un lado, hay que anotar que más del 50% del sector del comercio en Cataluña tiene personal con un grado de formación medio o superior, y esto puede constatar un alto grado formativo entre los trabajadores del comercio de proximidad y la restauración. Por otra parte, es importante destacar que el grupo más numeroso sigue siendo el de aquellos trabajadores con una formación básica y probablemente poco específica; y en el actual contexto de transformación y nuevos hábitos de consumo, cualquier hecho que reste a la especialización y en la experiencia también lo hace a la competitividad del sector de comercio de proximidad.

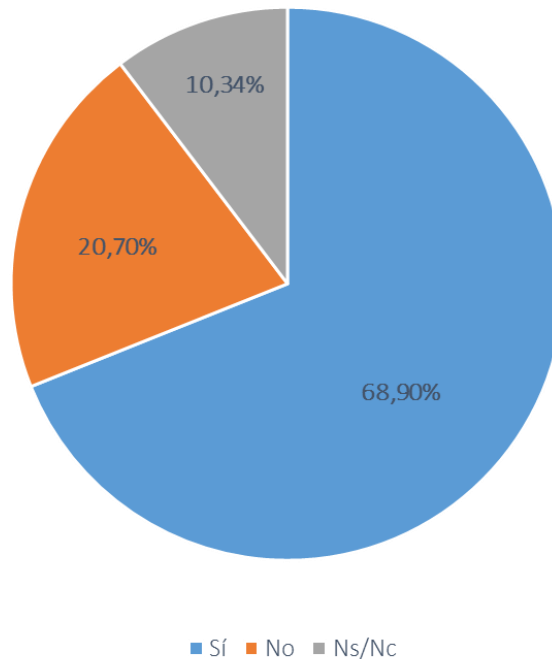
A nivel sectorial, podemos destacar que los sectores con un mayor volumen de trabajadores con una formación básica son la restauración y la hostelería, que, probablemente, debido a la temporalidad tienen más propensión a la contratación de personal menos cualificado en según qué temporadas. También hay que destacar dos sectores que pueden denotar una falta de trabajadores formados en su ámbito, como son la pescadería y la carnicería. Ambos sectores han declarado tener trabajadores con un nivel básico de formación. Por último, anotar que los sectores consultados, aquellos que pueden tener trabajadores con un nivel de formación más elevado coinciden con oficios de elevada especialidad como la pastelería, la panadería, la tintorería, la cerrajería, etc., donde sin una formación concreta puede ser más difícil el acceso a las ofertas laborales del sector.

Para concluir, constatamos como la mayoría de trabajadores del comercio de proximidad y la restauración están formados; sin embargo, sólo la mitad pueden haber recibido un nivel de formación medio o superior y especializado para el sector comercial donde desarrollan su profesión. Los factores que pueden determinar esta situación son seguramente diversos para cada sector comercial, pero hay que seguir

apostando por un mayor nivel de formación de los trabajadores del comercio porque esto lo hace más competitivo.

b) La Cualificación Profesional en el comercio minorista:

Gráfico 2. ¿Es necesaria la Cualificación Profesional en su sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerç.

Una de las cuestiones más problemáticas para con la formación ha sido la formalidad de ésta y su acceso estandarizado para todos los trabajadores del sector del comercio al por menor. Desde esta perspectiva, las Cualificaciones Profesionales quieren dar respuesta de manera oficial y certificada por la *Generalitat de Catalunya* a esta necesidad, siendo esta la especificación que acredita de forma oficial la competencia para llevar a cabo una ocupación y/o una producción concreta a aquel que lo ostenta.

Sin embargo, para poder ofrecer la Cualificación Profesional de un empleo, primero se debe generar una necesidad formativa y laboral, y, como hemos visto antes, evaluar si se requiere una formación específica y especializada para desarrollar las tareas laborales. Por lo tanto, consideramos conveniente preguntar al sector del

comercio minorista si era necesaria una cualificación profesional en su sector, es decir, si para desarrollar correctamente el empleo de su ámbito se requería una formación especializada y certificada.

Como podemos observar en el *Gráfico 2*, un 68,9% de considera que es necesario una Cualificación Profesional para trabajar en su sector, y sólo un 20,7% cree que una Cualificación Profesional no es necesaria para desarrollar las tareas propias de su sector. En último término, encontramos un 10,34% que no sabe o no puede concretar si su sector requiere una cualificación profesional determinada y específica.

Estos resultados nos ayudan a afianzar la idea general que ha salido del punto anterior, donde hemos visto cuál era el nivel de formación actual de los trabajadores del comercio. Por un lado, encontramos que hay una mayoría que considera que su sector comercial está especializado y requiere una formación adecuada; pero, por el otro, nos damos cuenta de que hay una diferencia de casi 20 puntos porcentuales aproximadamente entre el que hay actualmente y lo que debería ser. De manera que aún hay camino por recorrer en cuanto a la formación y la cualificación profesional de los trabajadores del sector del comercio al por menor, ya que, idealmente, el nivel de formación debería corresponder a las propias necesidades del sector.

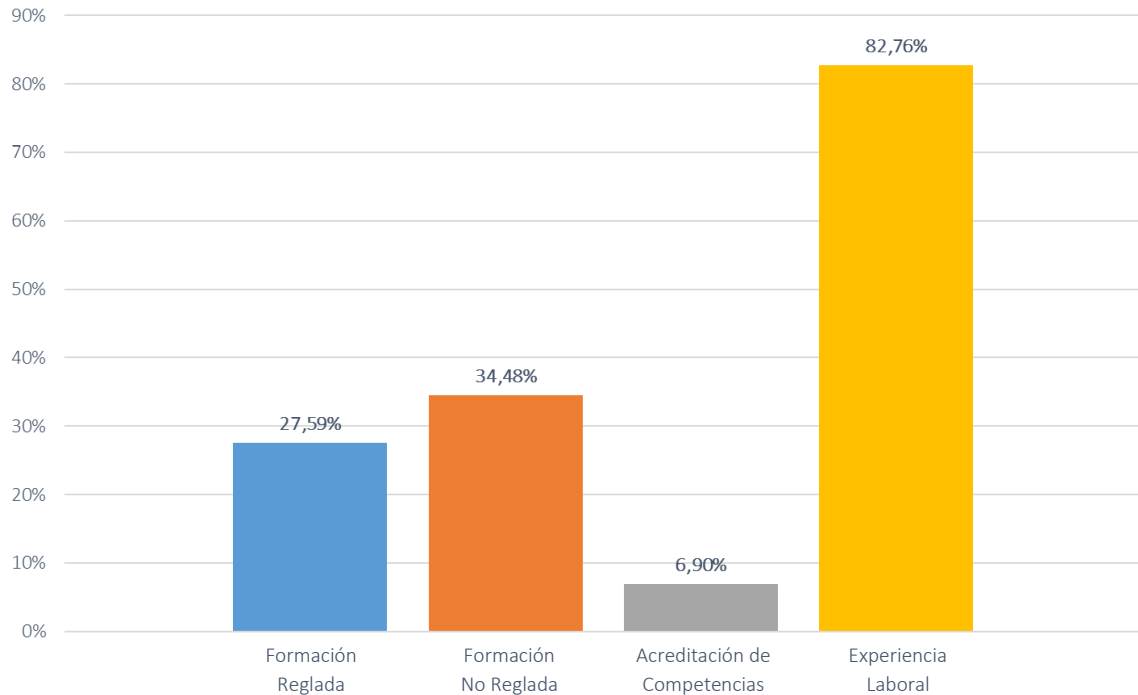
En cuanto al nivel sectorial, no hay muchas diferencias significativas entre los socios de PIMEComerç consultados. Quizás destacar que, como en el punto anterior, aquellos sectores que menos consideran necesario una Cualificación Profesional son aquellos caracterizados por una fuerte temporalidad y por el turismo, y que por su estacionalidad no requieren una fuerza de trabajo calificada, como sería el sector de la hostelería.

En definitiva, podemos constatar que en una gran mayoría encuentran necesario una Cualificación Profesional para desarrollar un trabajo en su sector. Esta necesidad se contrapone a la formación actual que existe entre el empleo de cada sector, y nos muestra que todavía hay una falta de especialización y formación entre los actuales trabajadores del sector del comercio minorista, aunque en menor medida también

se da en sectores comerciales y en servicios determinados por la temporalidad del negocio.

c) La modalidad de formación y el acceso laboral:

Gráfico 3. ¿Mediante que modalidad de formación los trabajadores de su sector pueden ejercer el oficio?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.
**Respuesta con opción múltiple.*

Uno de los factores fundamentales para comprender la situación actual de la formación en el sector del comercio minorista es conocer la modalidad formativa o competencial que ha permitido a los trabajadores acceder a un empleo. Así pues, una persona que quiera entrar en uno de los sectores del comercio al por menor puede demostrar o certificar su experiencia a través de la formación reglada y acreditada por la Administración Pública, la formación no reglada de entidades formadoras privadas, la acreditación de competencias por parte del Instituto Catalán de Calificaciones Profesionales y/o la experiencia laboral recogida en su *curriculum vitae*.

Como podemos observar en el *Gráfico 3*, la gran mayoría del sector, un 82,76%, utiliza la experiencia laboral como uno de los factores clave a la hora de contratar trabajadores. En menor medida, con un 34,48%, les sigue la formación no reglada como una de las modalidades más efectivas de acceso al empleo en el sector comercio, así como la formación reglada, con un 27,59%. En último lugar tenemos la acreditación de competencias profesionales, una modalidad muy minoritaria en cuanto a su utilización, con un 6,9%.

A nivel sectorial, podemos destacar que, además de ser mayoritaria la modalidad de la experiencia profesional, hay pequeñas diferencias entre aquellos sectores que tradicionalmente han tenido una escuela gremial, como sería el caso de la panadería, la pastelería o la hostelería, porque ponen en valor la formación no reglada como una herramienta efectiva para llegar y acceder al mercado laboral de sus sectores. Por otra parte, ámbitos que pueden tener el mismo grado de especialización, como por ejemplo el sector de cerrajería, de belleza y/o de salud, sin una tradición de escuelas gremiales, son los que más valoran la formación reglada como una vía de acceso a su oficio.

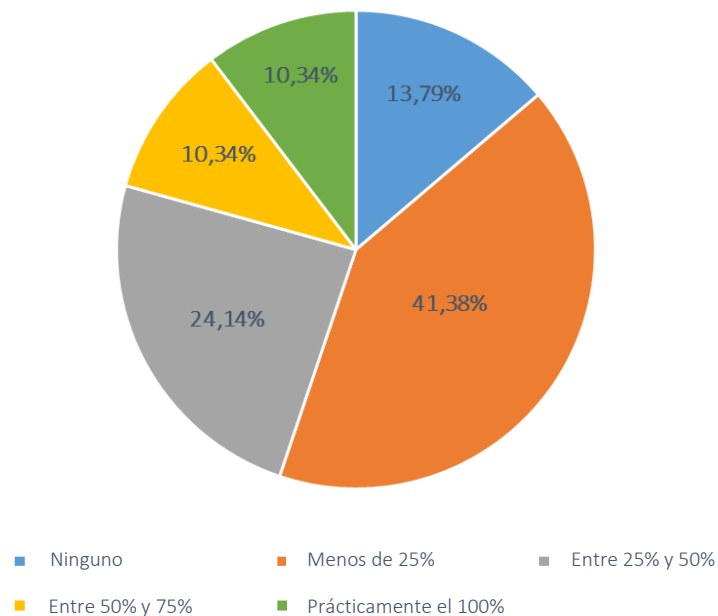
Con todo, podemos concluir que, hoy por hoy, la experiencia profesional de un trabajador es el elemento más valorado y más común para todos los sectores a la hora de acceder a su mercado de trabajo. ¿Pero, esto supone una desconfianza para la formación reglada y no reglada? No, como hemos visto, dependiendo del sector se muestran más favorables hacia un tipo de formación o hacia otro, y no es incompatible con la experiencia profesional. Como podemos ver en el gráfico, entre la formación reglada y la formación no reglada suman más de un 60% de las respuestas, siendo también mayoría los sectores que confían en la formación a la hora de acceder al mercado laboral del comercio,

Así pues, cuando un comercio quiere contratar a un trabajador, lo que tratará será la experiencia y su formación, y si ésta es reglada o no reglada en función de si ha existido tradicionalmente una escuela gremial en su sector. Sin embargo, es importante destacar que el valor reglada y/u oficial de la acreditación está claramente desaventajado entre los sectores comerciales. Entre la formación

reglada y la acreditación de competencias, las dos modalidades certificadoras que emanan de la Administración Pública no llegan al 35% de las respuestas seleccionadas por los diferentes sectores del comercio, y probablemente es uno de los elementos con más margen de mejora.

d) El grado de cualificación profesional del comercio:

Gráfico 4. ¿Cual es el porcentaje de trabajadores con Cualificaciones Profesionales en su sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

Una vez analizados el nivel de formación de los trabajadores del comercio, la necesidad de una Cualificación Profesional y la utilidad de la formación para acceder al mundo laboral del comercio, es interesante identificar cuál es el grado de trabajadores del sector del comercio con una Cualificación Profesional, entendida como una certificación reglada, y ver cuáles son los sectores con un peso más elevado.

Como se muestra en el *Gráfico 4*, el grado de cualificación profesional de los sectores está mayoritariamente por debajo del 50%. Concretamente, hay un 13,79% que considera que en su sector no hay ningún trabajador con cualificación profesional,

un 41,38% cree que su sector comercial tiene menos de un 25% de trabajadores con cualificaciones profesionales, y son un 24,14% los que consideran que sus trabajadores tienen un grado de calificación sectorial de entre el 25% y el 50%. Por otra parte, aquellos sectores del comercio que consideran que tienen mayoritariamente trabajadores con Cualificaciones Profesionales sólo representan el 20% aproximadamente, ya que vemos como un 10,34% opina que entre el 50% y el 75% de los trabajadores de su sector tienen una calificación profesional, y como otro 10,34% cree que todos sus trabajadores tienen una calificación profesional.

Como hemos ido viendo, los sectores que tienen un grado de calificación profesional más elevado son aquellos que también consideran que tienen más necesidad de una calificación profesional y que creen que es una buena modalidad para acceder al mercado laboral de su sector.

Podemos concluir que el grado de calificación reglada y de especialización oficial es bastante minoritario entre los sectores del comercio en Cataluña. Es evidente que hay trabajadores con Cualificaciones Profesionales de manera transversal, en mayor o menor medida, en casi todos los sectores comerciales, pero es importante anotar que la calificación profesional reglada es una herramienta poco extendida entre los trabajadores del comercio que no acaba de ser del todo útil para acceder al mercado laboral.

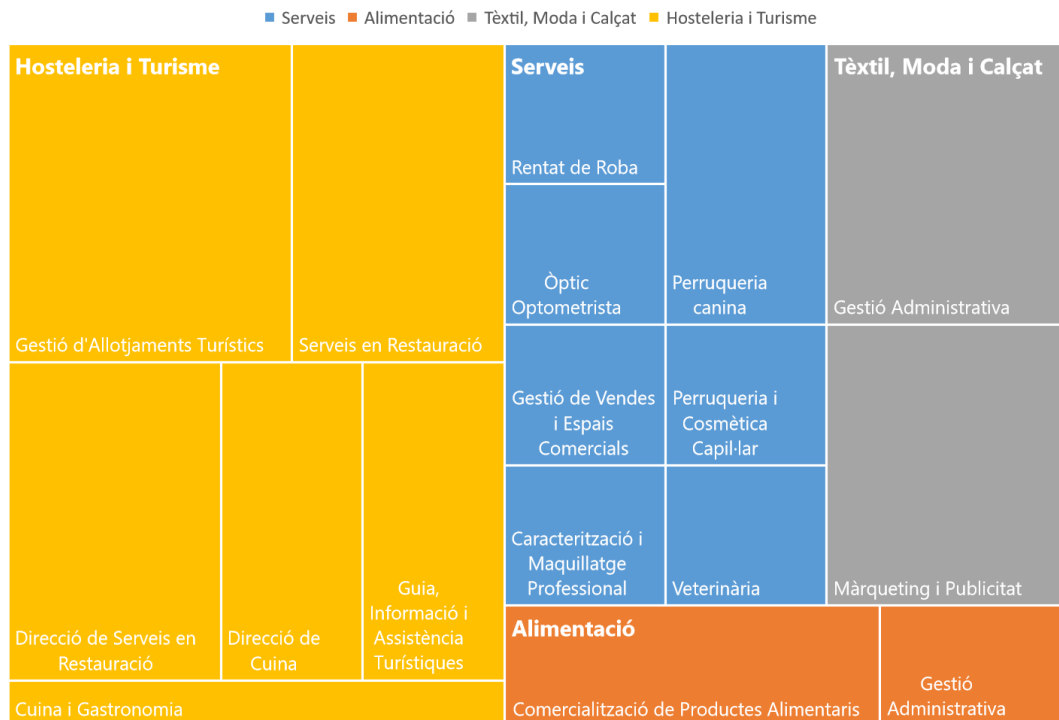
e) La tipología de las cualificaciones y/o titulaciones vinculadas

Una vez vistas, en los puntos anteriores, las principales características que describen la situación actual de la formación en el sector del comercio al por menor, podemos analizar cuáles son las diferentes opciones que existen y cuál es la oferta formativa que han manifestado los socios consultados de PIMEComerç.

Durante la elaboración y el diseño de la consulta, se consideró incluir una pregunta abierta donde los consultados pudieran exponer si conocían qué calificaciones o titulaciones profesionales se podían vincular con su sector. Es relevante destacar que no todos los participantes respondieron a esta pregunta y que puede haber un posible sesgo de confusión en la respuesta, pero aun así nos puede ser de utilidad.

Principalmente porque nos puede permitir conocer directamente cuáles son las titulaciones y las calificaciones que tienen más aceptación y más reconocimiento entre el sector que ha respondido, pero también observar si hay algún sector que desconoce si hay o no alguna titulación formativa al respecto.

Gráfico 5. Tipología de las cualificaciones y/o titulaciones vinculadas



*Fonte: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerç.
Respuesta abierta**

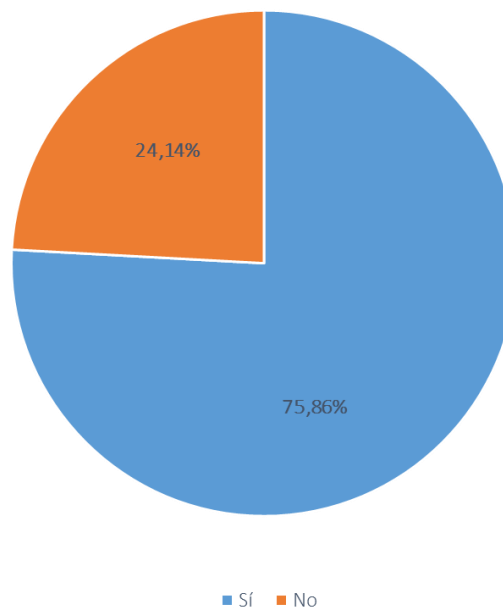
Como podemos ver en el *Gráfico 5*, los sectores comerciales que más conocen qué tipologías de calificaciones y titulaciones están vinculadas a su sector son la hostelería, la restauración y los servicios, y son también los que más respuestas han obtenido; en segundo lugar, tendríamos el comercio textil de moda y calzado, y, por último, el sector de la alimentación.

Entre las tipologías más reconocidas está la Gestión de Alojamientos Turísticos, las titulaciones vinculadas a los servicios de Restauración, la gestión administrativa y el Marketing y Publicidad. Podemos anotar que, excepto en el sector del comercio textil, las titulaciones y las calificaciones de nuevas tecnologías todavía no tienen mucho reconocimiento entre los sectores.

Para concluir, aunque la pregunta no puede considerarse muy representativa, observamos las diferentes tipologías de calificaciones y titulaciones que tienen o pueden tener más reconocimiento a la hora de entrar en el mercado laboral de ese sector.

f) Les competencias requeridas en el comercio

Gráfico 6. ¿Tiene dificultades para encontrar trabajadores con las competencias requeridas para desarrollar el Trabajo de su sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

El mercado laboral actual es muy dinámico y cambiante, ha sufrido cambios importantes en los últimos años, tanto desde el punto de vista sociológico, como desde el económico y el tecnológico. Estos cambios han propiciado la desaparición de algunos trabajos y la aparición de otros. El planteamiento de la pregunta responde a la necesidad de conocer si los sectores del comercio tienen dificultades para encontrar profesionales cualificados o con las competencias específicas para el desarrollo de las tareas que se requieren en su sector.

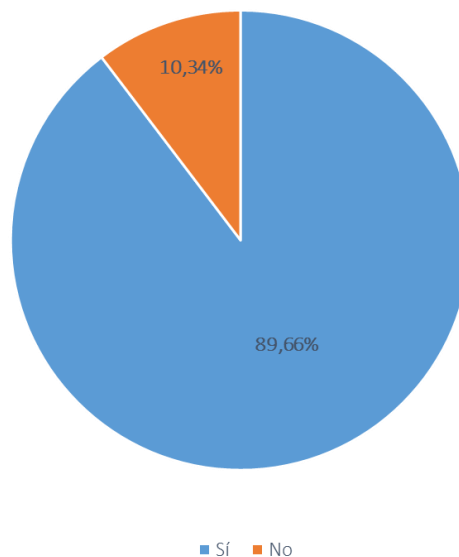
Los resultados de la consulta muestran que un 75,86% de los sectores consultados sí tienen dificultades para encontrar profesionales con una formación o cualificación adecuada a sus necesidades; mientras que un 24,14% de los consultados respondió

que no tienen dificultades. Por sectores, destacan el sector cárnico, del pescado, panadero y panadero como los sectores con más dificultades para cubrir este déficit de personal. Los resultados evidencian un déficit de calificación entre la población activa que agrava la falta de personal para trabajar en el sector del comercio al por menor.

Así pues, podemos constatar que más de la mitad de los sectores del comercio al por menor tienen más dificultades para encontrar personal cualificado o formado en el ámbito competencial que requieren. Esta dificultad puede conllevar, en algunos casos, plantearse la necesidad de contratar o de no contratar; y, por otro lado, en caso de contratar, tener que contar con personal menos cualificado, o nada cualificado y formarlo in situ.

g) El valor de la formación y la profesionalidad

Gráfico 7. ¿Estaría dispuesto a pagar un salario más elevado por un trabajador con Cualificación Profesional o con una formación competencial adecuada a sus necesidades?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

En los últimos años algunos oficios, sobre todo los más tradicionales o artesanales, se han visto afectados por el hecho de que se consideraban "de menos prestigio", entre otros motivos, porque el salario en estos sectores suele ser, en comparación

con otros, más bajo. En muchos casos, a pesar de haber una oferta laboral muy amplia, la demanda laboral no cubre las necesidades de empleo del sector.

Así pues, el planteamiento de la pregunta responde a la necesidad de conocer la percepción que tiene el tejido comercial hacia la Cualificación Profesional y si ésta se pone en valor o no, como, por ejemplo, aumentando el salario del trabajador/a. En este sentido, se preguntó a los diferentes sectores si estarían dispuestos a pagar un salario más elevado a un trabajador/a con una cualificación profesional o una formación competencial adecuada a las necesidades de su sector.

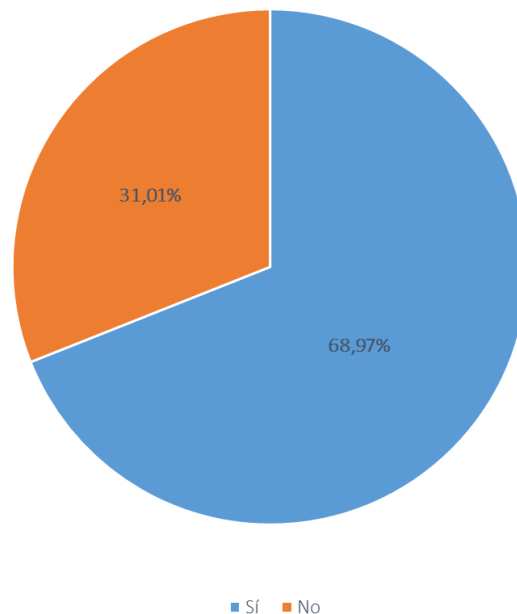
De los resultados obtenidos, podemos constatar que el 89,66% de los sectores consultados sí estarían dispuestos a pagar un salario más elevado a sus trabajadores si tuviesen una Cualificación Profesional o formación en competencias adecuadas a su sector; mientras que el 10,34% restante respondió que no estarían dispuestos a pagar un salario más elevado. Por lo tanto, la gran mayoría de sectores estarían a favor de asumir un coste más alto a cambio de tener una plantilla de trabajadores/as mucho más profesionalizada y especializada.

Si analizamos los resultados por sectores, la mayoría que respondieron que sí estarían dispuestos a pagar un salario más alto pertenecen al sector alimentario como: panaderos y panaderos, pasteleros, carniceros y/o pescaderos, ámbitos donde se requiere una formación competencial mucho más técnica. De los sectores no alimentarios, destaca el sector de cerrajeros que también se posiciona a favor de remunerar la Cualificación Profesional o la formación competencial con un salario más elevado.

De los resultados obtenidos podemos concluir que la mayor parte del sector empresarial del comercio percibe de forma positiva que sus trabajadores tengan una cualificación profesional o una formación competencial adecuada a sus necesidades, sobre todo en aquellos sectores donde se requiere más especialización o una formación más técnica; además, los puede ayudar a mejorar el prestigio de su oficio.

h) La formación y el asociacionismo comercial

Gráfico 8. ¿Su asociación imparte formación?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

Actualmente, la formación que se imparte desde centros de formación externos a las organizaciones de comercio no cumple con las necesidades formativas de muchos sectores de comercio. Tampoco permite atender con agilidad las necesidades puntuales de estacionalidad o temporalidad que requieren algunos sectores. En este sentido, muchas organizaciones de comercio, gremios y asociaciones de comerciantes optan por la creación de centros de formación propia. De esta manera se aseguran cumplir con los requisitos y las necesidades laborales de su sector.

Los resultados de la encuesta, por un lado, constatan que casi un 69% de los consultados realizan formación en su organización. Es evidente, pues, que determinados sectores reúnen las condiciones para ofrecer formación específica propia. En estos casos, podemos suponer que cuentan con capacidad organizativa y de estructura adecuadas para llevarlas a cabo.

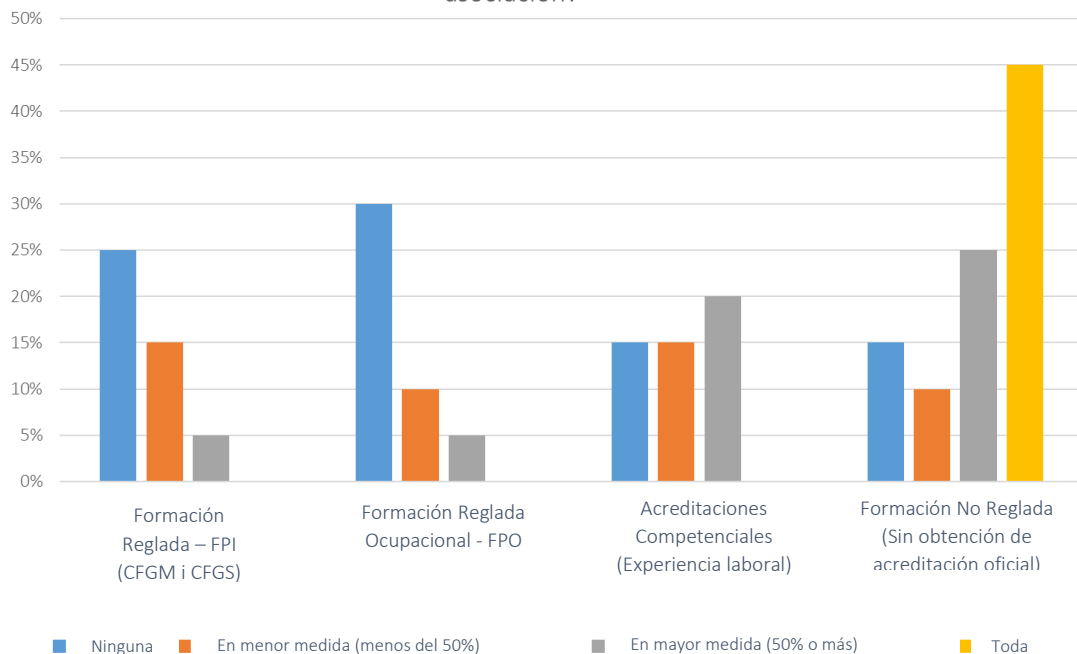
Por otro lado, el *Gráfico 8* también muestra que un 31% de los sectores consultados no realizan formación propia o no se dan las condiciones adecuadas en su centro para poder acceder a este sistema. Las causas que se plantean pueden ser diversas:

por la imposibilidad de atender la implicación organizativa o de personal, o incluso de infraestructura; para un volumen reducido de demanda; por la dispersión de los centros de trabajo, o por la diversidad de requisitos que conllevaría, sin dejar de lado los costes que se derivarían.

Por tanto, podemos concluir que a pesar de las dificultades que puede suponer la creación y funcionamiento de un centro de formación para las organizaciones de comercio, más de la mitad de los sectores consultados tienen la capacidad de acceder al sistema de formación y cualificación profesional.

i) La oferta formativa del asociacionismo comercial

Gráfico 9. ¿En qué modalidad y en qué medida hace formación su asociación?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

*Respuesta con opción múltiple.

Como hemos visto en la pregunta anterior, más de la mitad de las organizaciones, gremios y asociaciones de comercio consultadas (69%), imparten formación profesional en sus centros de trabajo. A continuación, se analizan las diferentes modalidades de formación existentes en Cataluña, y en qué medida estas modalidades de formación son impartidas por las organizaciones de comercio.

El análisis de las respuestas obtenidas nos permitirá conocer la modalidad de formación que más imparten los gremios y asociaciones de comercio, al tiempo que conoceremos si existen carencias que puedan afectar el acceso a una Cualificación Profesional a través de este sistema.

En cuanto a la modalidad de Formación Reglada o Formación Profesional Inicial (en adelante, FPI) un 25% de los sectores consultados han respondido que no imparten esta modalidad de formación o que la imparten en menor medida (15%). Esto significa que el tipo de formación que se ofrece en su centro se basa, principalmente, en Formación Profesional Ocupacional (en adelante, FPO), en Acreditaciones Competenciales (o experiencias laborales acreditadas), o en Formación No Reglada. En cambio, sólo un 5% de los sectores consultados han respondido que su centro imparte FPI en mayor medida.

En cuanto a la modalidad de Formación Profesional Ocupacional o FPO, un 30% de los sectores consultados han respondido que no imparten esta modalidad de formación o que la imparten en menor medida (10%). De las cuatro modalidades de formación representadas en el gráfico, la FPO es la que menos oferta tiene.

En cuanto a la modalidad de Acreditaciones Competenciales, es decir, aquella formación que acredita a través de la experiencia laboral, el 20% de los sectores consultados han respondido que imparten esta modalidad de formación en mayor medida, mientras que un 15% no la imparte o la imparte en menor medida (15%). Aun así, se imparte más la formación basada en Acreditaciones Competenciales que la FPI.

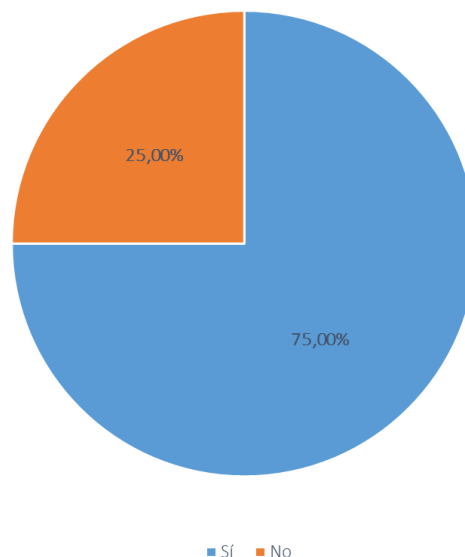
En cuanto a la modalidad de Formación No Reglada, es decir, aquella que por lo que no se obtiene una acreditación oficial, un 45% de las organizaciones consultadas sí imparten esta tipología de formación o la imparten en mayor medida (25 %). Por el contrario, un 15% de los sectores consultados no imparten esta modalidad de formación o la imparten en menor medida (10%).

Los resultados muestran una carencia de Formación Reglada a las asociaciones y gremios de comercio que imparten formación a través de sus propios centros de trabajo, sobre todo en cuanto a la FPO (el 30% de los consultados no imparte esta

modalidad de formación). Estos hechos evidencian que el sistema de formación reglada actual no se adecua a las necesidades y especificidades formativas y de temporalidad de los diferentes sectores de comercio, por lo que hay una tendencia hacia la formación no reglada. Por otra parte, la gran oferta de Formación No Reglada implica que los trabajadores, a pesar de tener una formación acreditable, no pueden acceder a la obtención de una cualificación profesional específica que ayudaría a visibilizar un sector mucho más profesionalizado.

j) La colaboración con centros de formación

Gráfico 10. ¿Colabora con algún centro de formación que le proporcione personal cualificado?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

El planteamiento de la pregunta pretende analizar si las organizaciones de comercio, aunque no impartir formación a sus centros de trabajo estarían dispuestas a ofrecer a través de colaboradores o empresas externas. Esto nos permitirá conocer si el tejido comercial pone en valor o no la formación y su continuidad.

Como hemos visto en el *Gráfico 8*, un 31% de las organizaciones, gremios y asociaciones de comercio no imparten formación profesional en sus centros de trabajo. Las causas, como hemos mencionado, pueden ser diversas: por la imposibilidad de atender la implicación organizativa o de personal, o incluso de

infraestructura, por un volumen reducido de demanda, por la dispersión de los centros de trabajo o por la diversidad de requisitos que conllevaría, sin dejar de lado los costes que se derivarían. Vamos a analizar aquellos casos en que los gremios y asociaciones de comercio, a pesar de no llevar a cabo formación en sus centros de trabajo, sí ofrecen formación y en qué consiste esta colaboración.

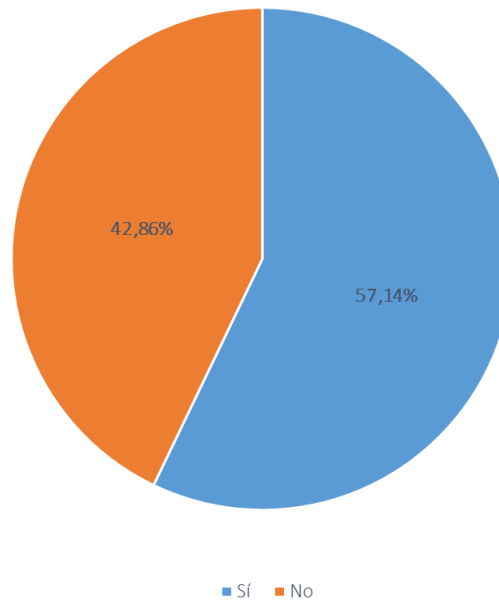
De las respuestas obtenidas, un 75% de los sectores ha respondido que sí que imparte formación a través de colaboradores externos, mientras que el 25% restante no imparte formación ni a través de centro propio ni a través de terceros. De este 75% que imparten formación a través de colaboraciones externas, más de la mitad respondieron que colaboran con estos centros ofreciendo prácticas en comercios de su sector.

Así pues, podemos constatar en este informe que el sector del comercio tiene la necesidad de dar continuidad a la formación en competencias técnicas, específicas del sector de actividad, ya sea para mejorar el nivel de cualificación técnica o de productividad de la empresa.

IV. Perspectivas de futuro

a) El papel de las nuevas tecnologías

Gráfico 11. Cree que las nuevas tecnologías tendrán algún impacto en las necesidades de formación de su sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

La irrupción de las nuevas tecnologías en el sector del *retail* ha implicado un cambio de paradigma para el comercio a la hora de relacionarse con sus consumidores, pero también con los propios trabajadores. En este apartado se plantea a los diferentes sectores del comercio si creen que las nuevas tecnologías tendrán algún impacto en las necesidades de formación de su sector. La transformación digital ha modificado los hábitos de compra de los consumidores y esta circunstancia también se ha visto reflejada en la manera tradicional del comercio de ofrecer sus productos y / o servicios. A través de la pregunta que planteamos se pretende valorar si para el sector del comercio minorista la formación en nuevas tecnologías puede convertirse en un factor relevante o no en la búsqueda de personal cualificado.

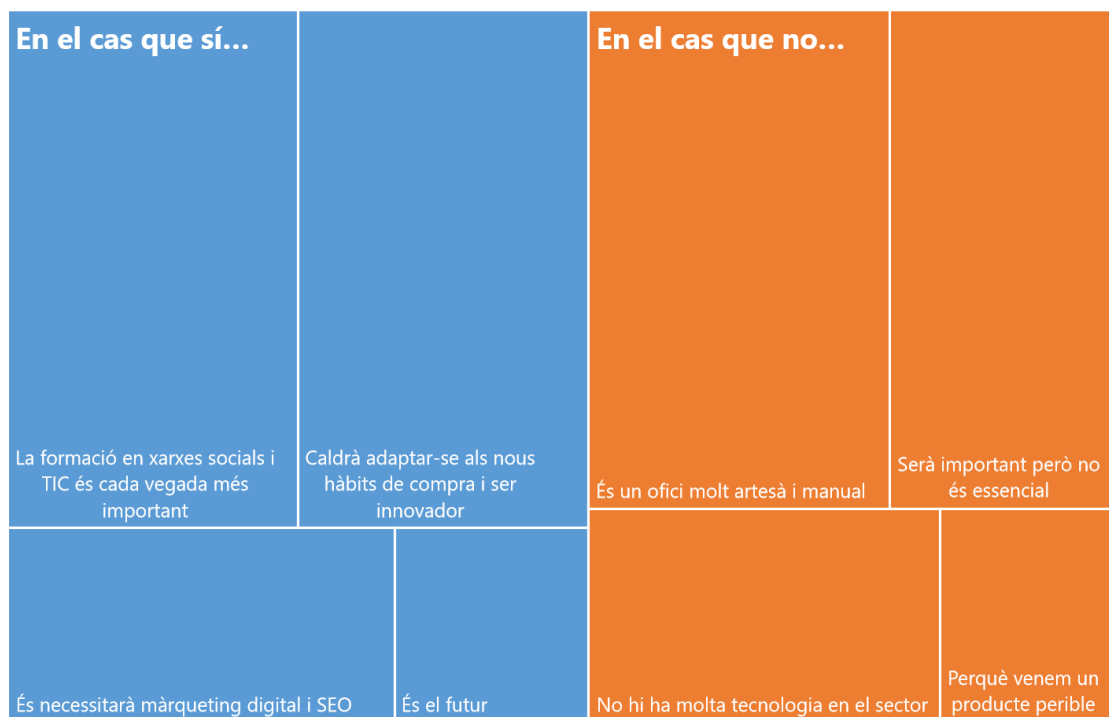
De los resultados obtenidos, el *Gráfico 11* muestra como un 57,14% cree que las nuevas tecnologías sí tendrán algún impacto en las necesidades de formación de su sector. En cambio, un 42,82% de los sectores consultados no cree que las nuevas tecnologías tengan un impacto en las necesidades de formación del sector.

A pesar de la percepción de algunos sectores que creen que las nuevas tecnologías no tendrán un gran impacto en las necesidades de formación, esto contrasta con la incidencia real que está teniendo la digitalización en el entorno económico y social actual, como, por ejemplo, la utilización cada vez más habitual del comercio electrónico y de las plataformas digitales para interactuar con los consumidores o conocer sus preferencias. A continuación, se analizan los diferentes motivos de esta percepción.

b) Motivos del impacto de las nuevas tecnologías en la formación del sector

Gráfico 12. ¿Por qué motivo?

■ En el cas que sí... ■ En el cas que no...



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerç.
Resposta oberta*

Como se ha visto anteriormente, las nuevas tecnologías han tenido una incidencia importante en el sector del comercio y servicios, prueba de ello es el incremento en el uso del comercio electrónico en los últimos años y que se prevé que continúe en el futuro. Las compras online son mucho más frecuentes que años atrás. A pesar de la percepción de algunos sectores concretos de comercio, es relevante conocer los

motivos de esta percepción hacia las nuevas tecnologías, lo que nos permitirá concretar, en mayor o menor medida, su utilidad.

Por un lado, hay una parte importante de organizaciones de comercio que sí cree que las nuevas tecnologías tendrán un impacto en las necesidades formativas de su sector y lo atribuye a las redes sociales, es decir, una parte del sector de comercio cree que tener conocimientos en redes sociales y TIC convertirá capital para el desarrollo de la actividad comercial. En la misma proporción, una parte del sector comercial lo atribuye a los cambios de hábitos de compra de los consumidores, es decir, serán necesarios comerciantes que sepan adaptarse a las nuevas formas de consumo y ser capaces de dar respuesta, de la manera más innovadora posible, a cómo marcar la diferencia ante comercios iguales o similares. En segundo lugar, otra parte del sector de comercio que cree que las nuevas tecnologías tendrán algún impacto en las necesidades formativas de su sector considera que el motivo de este impacto nace como consecuencia de la necesidad de tener conocimientos en marketing online y SEO. Por último, una parte del sector del comercio, aunque en menor proporción, cree que las nuevas tecnologías son el futuro y, por tanto, el impacto de éstas en la formación profesional es ineludible.

Por otra parte, hay una parte de los sectores de comercio consultados (42,82%) que cree que las nuevas tecnologías no supondrán un impacto en las necesidades formativas de sus sectores. Destacan principalmente los motivos de aquellos sectores donde la actividad es muy artesanal o manual. En segundo lugar, hay sectores que creen que las nuevas tecnologías son importantes, pero no esenciales o que tienen poca usabilidad en el sector que representan. Por último, una parte de los sectores consultados han respondido que las nuevas tecnologías no supondrán ningún impacto debido al tipo de producto que venden (más perecedero).

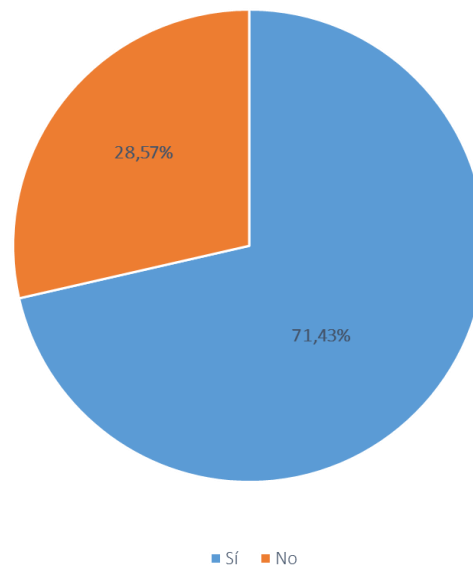
A partir de los resultados obtenidos, podemos constatar que una gran parte del sector del comercio está convencido y es consciente de que las nuevas tecnologías llegaron para quedarse y que su utilización puede beneficiar o propiciar un mayor beneficio para su comercio. En el ámbito formativo, supondrá una necesidad en la búsqueda de personas con formación competencial en nuevas tecnologías aplicadas

al comercio o la inserción en los planes de estudios reglados actuales de una formación basada en nuevas tecnologías aplicadas al sector del comercio: redes sociales, marketing digital, posicionamiento SEO, etc.

Por otra parte, también una parte importante cree que las nuevas tecnologías no supondrán un gran impacto en las necesidades formativas de su sector porque son oficios más artesanales o para que las nuevas tecnologías tienen menos usabilidad. Tendremos que esperar y ver la evolución de estos sectores a medida que la digitalización se vaya implantando cada vez más en el sector del comercio, y encontrar fórmulas que eviten la desaparición de estos sectores.

c) Las nuevas modalidades de cualificación del comercio

Gráfico 13. De cara al futuro, cree que se deberán incorporar nuevas modalidades de cualificación para su sector?



Fuente: Elaboración propia a partir de la consulta a los socios de PIMEComerc.

El futuro de la formación comercial requiere cierta prudencia por la incertidumbre del propio contexto de transformación en el que está inmersa la sociedad. Hoy en día, todo cambia de manera exponencial, y la gente es capaz de asimilar nuevos comportamientos y nuevos hábitos sociales como no lo había hecho hasta ahora. La incertidumbre sobre el devenir de las formas de vida cotidiana en el corto y medio

plazo nos lleva a plantearnos si el futuro de la formación en el comercio deberá adaptarse a nuevas modalidades de calificación o en nuevos oficios.

Bajo esta perspectiva, consideramos preguntar a los sectores asociados a PIMEComerç si creían que en un futuro se deberían incorporar nuevas modalidades a la formación en su sector. Como podemos observar en el Gráfico 13, la gran mayoría de los consultados, un 71,43%, considera que sí que habrá que adaptar la formación a las nuevas maneras de consumir y de comprar de la gente y que esto implicará nuevos puestos de trabajo o nuevas calificaciones que deberán formar desde la vertiente del comercio. Por otro lado, los que creen que no será necesaria ninguna modificación representan un 28,57% del total de los sectores consultados.

Si nos fijamos en las respuestas a nivel sectorial, no podemos extraer muchas diferencias ni llegar a una conclusión concreta. La diversidad formativa y la perspectiva de cada oficio comercial hace que se valore o no de una determinada manera el futuro y la evolución de la propia formación. Como hemos visto en las preguntas anteriores, la previsión de tecnificación y digitalización de los sectores depende mucho de la actividad comercial que se quiera desarrollar y del mercado que pueda tener, y esto, por supuesto, influye directamente en las modalidades futuras que se puedan desprenderse.

A modo de conclusión, la mayor parte del comercio contempla adaptar su oferta formativa a nuevas modalidades de calificaciones que puedan surgir por el avance tecnológico o la digitalización en las maneras de vender o producir. Aunque puede haber sectores más adversos, el hecho es que cada día está más claro que el mundo se transforma y que los modos de hacer y de trabajar también deberán transformar o adaptar a un nuevo público ya un nuevo cliente.

V. Conclusiones

Una vez vistos los diferentes aspectos que conforman la formación del comercio minorista catalán, podemos hacer una valoración global y ver cuáles son los principales retos que deberá afrontar el sector en los próximos años.

En general, el sector del comercio representado en el estudio cuenta con una masa laboral poco formada por las necesidades que requiere y pide cada sector. Los niveles de formación son bajos, hay pocos trabajadores cualificados adecuadamente y la mejor herramienta para medir el grado de profesionalidad y las competencias es la experiencia laboral. Por tanto, no hay una estructura de formación común ni formalizada que sea útil para los diferentes sectores a la hora de contratar personal ni de profesionalizar sus trabajadores.

En este contexto, las asociaciones y gremios del comercio de Cataluña se organizan sus mismos recursos disponibles para ofrecer formación y dar cobertura a la demanda de cada sector. Como hemos visto, la mayor parte del comercio hace formación no reglada a través de sus escuelas gremiales o de colaboradores que suplen esta necesidad específica de formación sectorial.

Un dato muy relevante que hay que destacar es la disponibilidad del sector del comercio a incrementar el salario para un trabajador con una mayor formación competencial. Concretamente, casi un 90% del comercio catalán estaría dispuesto a pagar más por tener unos trabajadores mejor formados y, por tanto, para tener trabajadores que aporten un valor añadido a su comercio y al cliente. En efecto, una mayor formación del sector supondría más profesionalización, más valor añadido para el comercio de proximidad, más prestigio y la posibilidad de crecer económicamente con más volumen de negocio y mejor calidad ocupacional.

El sector del comercio requiere profesionales especializados, conocedores del oficio, bien formados y con capacidades que les permitan adaptarse a los cambios de hábitos de consumo y a la transformación digital a la que está sometida la sociedad. En este sentido, a pesar de no ser una mayoría muy amplia, un 57% del sector del comercio cree que las nuevas tecnologías tendrán un impacto muy grande en la forma de vender y de relacionarse con el cliente, y aquellos que no lo creen es porque su oficio aún es muy

manual y artesanal. Sin embargo, es positivo ver como el comercio minorista sabe que deberá adaptarse a la transformación digital y que es un reto actual para la mayor parte de los comerciantes catalanes. Es evidente que la artesanía y el trabajo manual son características que identifican y definen el comercio de proximidad y la calidad del producto, pero todo el comercio debe saber adaptarse a cualquier cambio o transformación en la manera de vender, distribuir o comunicar -se con el cliente, por pequeño o poco esencial que pueda ser.

En definitiva, el futuro del comercio minorista catalán pasa por factores de éxito como la profesionalidad, la calidad, la proximidad y la capacidad para adaptarse a los hábitos de consumo del cliente sin perder la propia identidad. Pero estos factores no pueden evolucionar ni mejorar sin la formación adecuada, y hay que tener presente la necesidad de incrementar el grado de formación en el comercio al por menor. El día de mañana, el sector del comercio requerirá cubrir la demanda de profesionalización y modernizarse través de la formación, y, por ello, es muy importante el desarrollo de una formación reglada y el reconocimiento de competencias en aquellos sectores donde sea necesario, así como apoyar y potenciar las estructuras formativas propias de cada sector.



Con la colaboración de:

