

1. Descripción

La Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE-2009) agrupa en esta actividad económica el comercio al por mayor y al por menor de todo tipo de mercancías, así como la prestación de servicios inherentes a la venta de la mercancía. El comercio al por mayor y el comercio al por menor constituyen las etapas finales de la distribución de mercancías (se incluye también en esta sección la reparación de vehículos de motor y motocicletas) correspondiéndoles las divisiones 46 y 47 respectivamente.

46. Comercio al por mayor

Esta división comprende la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados a minoristas; el comercio entre empresas, tales como la venta a usuarios industriales, comerciales, institucionales o profesionales; o la reventa a otros mayoristas; o bien actuando como intermediarios al comprar mercancías a dichas personas o empresas o vendérselas a las mismas.

Los principales tipos de empresas incluidas son los mayoristas, que son propietarios de las mercancías que venden, como los comerciantes al por mayor, los distribuidores de productos industriales, los exportadores, los importadores o las cooperativas de compra, las delegaciones de ventas y las oficinas de ventas (pero no establecimientos minoristas) que mantienen las empresas de las industrias manufactureras o extractivas al margen de sus instalaciones o explotaciones con el fin de comercializar sus productos, y que no se limitan a atender pedidos que se han de satisfacer mediante el envío directo desde las instalaciones o la explotación. También se incluyen los intermediarios y representantes, corredores de mercancías, compradores y cooperativas de comercialización de productos agrarios.

En muchos casos, los mayoristas reúnen y clasifican las mercancías en grandes lotes, dividen la mercancía a granel, la reempaquetan y la redistribuyen en pequeños lotes, como los productos farmacéuticos; almacenan, refrigeran, distribuyen e instalan los productos, realizan la promoción de ventas para sus clientes y el diseño de las etiquetas.

46.1 Intermediarios del comercio
46.2 Comercio al por mayor de materias primas agrarias y de animales vivos
46.3 Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco
46.4 Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico
46.5 Comercio al por mayor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones

47. Comercio al por menor

Esta división consiste en la reventa (venta sin transformación) de productos nuevos y usados principalmente al público en general para su consumo o utilización personal o doméstica, en tiendas, grandes almacenes, puestos, empresas de venta por correo, vendedores a domicilio, vendedores ambulantes, economatos, empresas de subastas, etc. La mayoría de los minoristas son propietarios de las mercancías que venden, pero algunos actúan como agentes de un mandante y venden en consignación o a comisión.

47.1 Comercio al por menor en establecimientos no especializados
47.2 Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabacos en establecimientos especializados
47.3 Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados
47.4 Comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones en establecimientos especializados
47.5 Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados
47.6 Comercio al por menor de artículos culturales y recreativos en establecimientos especializados
47.7 Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados
47.8 Comercio al por menor en puestos de venta y mercadillos
47.9 Comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos

2. Análisis

El sector comercial es una actividad económica de gran importancia en el conjunto de la economía nacional y regional, suponiendo un 7% de su PIB. La crisis ha hecho mella en el sector y si bien según la Encuesta Anual de Comercio, el volumen de negocio ha aumentado 7,5 puntos en 2012 respecto al 2011, las ventas del comercio minorista han disminuido cerca de un 5%, siendo las empresas de comercio al por mayor las responsables de esa subida. Las empresas inscritas como actividad comercial en Cantabria son, según datos de 2012, 8.071, lo que ha supuesto una caída del 2% respecto al año anterior.

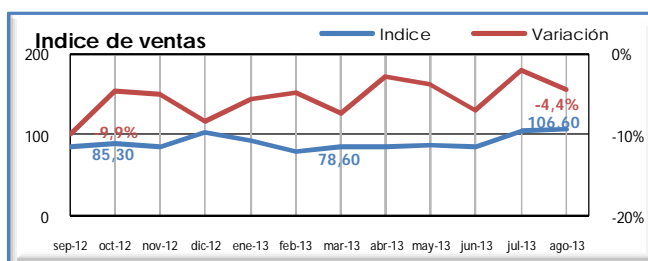
Coyuntura económica

La cifra del PIB asociado al comercio se ha mantenido más o menos estable en los últimos años, lo que da cuenta de su importancia en el conjunto de la economía. El descenso de la actividad económica ha sido la tónica general en todos los sectores económicos, siendo la construcción y la industria los más afectados. El sector servicios no ha permanecido ajeno a esta realidad, de forma que sobre todo en los inicios de la crisis se le haya confiado en gran medida un papel dinamizador y de recepción de la mano de obra que queda en desempleo. Sin embargo también ha sentido una cierta contracción de su actividad.

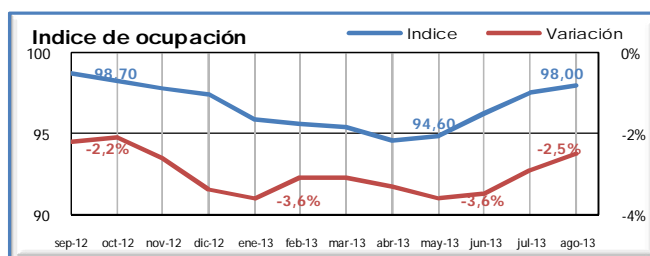
PIB	Sector: Servicios			Actividad: Comercio y reparación		
	Valor	Porcentaje	Variación	Valor	Porcentaje	Variación
2007	7.543.804 €	56,56 %	0,79 %	981.992 €	7,40 %	-0,10 %
2008	8.085.816 €	57,64 %	1,08 %	2.527.628 €	19,06 %	11,66 %
2009	8.367.290 €	62,07 %	4,43 %	2.579.124 €	20,25 %	1,19 %
2010	7.630.740 €	59,47 %	-2,60 %	2.540.107 €	19,80 %	-0,45 %
2011	7.757.835 €	59,15%	-0,32 %	2.568.636 €	19,58 %	-0,22 %
2012	7.751.176 €	60,03 %	0,88 %	2.622.691 €	20,31 %	0,73 %

Las ventas en el comercio minorista han sufrido altibajos en el último quinquenio, experimentando el último año una caída superior al 4%. El progresivo deterioro de la economía y de la demanda interna determinan las ventas del comercio minorista desde el inicio de la crisis en 2007, de manera que en la actualidad el índice de venta del comercio al por menor se sitúa por debajo de la cifra de 2005.

Ventas del comercio al por menor	Índice	Variación
2007 - Media mensual	96,60	-5,22 %
2008 - Media mensual	99,97	3,49 %
2009 - Media mensual	97,07	-2,90 %
2010 - Media mensual	97,48	0,42 %
2011 - Media mensual	98,02	-1,96 %
2012 - Media mensual	93,49	-4,29 %



Ocupación del sector minorista	Índice	Variación
2007 - Media mensual	104,26	1,65 %
2008 - Media mensual	103,55	-0,71 %
2009 - Media mensual	100,76	-2,79 %
2010 - Media mensual	101,10	0,34 %
2011 - Media mensual	92,09	0,50 %
2012 - Media mensual	98,80	-1,62 %



La capacidad de generar empleo también se ha contraído, aunque en menor medida que en el resto de sectores, registrando en 2011 el mayor descenso desde 2005. En 2012 las cifras disponibles indican una cierta recuperación, siendo los autónomos el colectivo que sufre en mayor medida la pérdida de dinamismo del mercado laboral.

Un análisis más detallado del volumen de negocio generado por tipo de cliente revela diferencias destacables según se trate de comercio al por mayor o comercio detallista. Mientras en el comercio minorista, son los hogares y particulares el objetivo de venta principal con un abrumador 91%, el comercio al por mayor disfruta de una demanda más diversificada.

Tipo de cliente	CNAE 46		CNAE 47	
Hogares y particulares	120.237.585 €	29%	218.347.993 €	91%
Minoristas	108.698.720 €	27%	3.785.647 €	2%
Productores y mayoristas	151.192.703 €	37%	1.383.363 €	1%
Empresas y usuarios profesionales	17.424.730 €	4%	16.427.306 €	7%
Sin determinar	11.738.652 €	3%	707.640 €	0%

El sistema de ventas característico del comercio minorista es el comercio tradicional, seguido de los formatos de autoservicio.

Comercio al por menor						
Tradicional	Autoservicio	Comercio electrónico	Correo, catálogo o televenta	A domicilio	Máquinas expendedoras	Venta ambulante
70%	25%	1%	1%	2%	1%	1%

Estructura empresarial

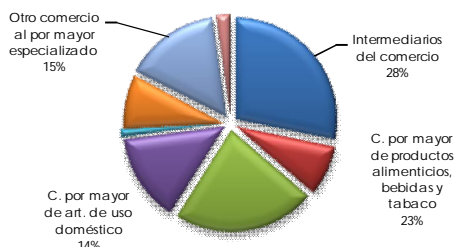
Un 22 % de las empresas de Cantabria pertenecen al sector comercial. El número total de empresas asciende a 8.519. La actividad predominante es el comercio minorista (69%), seguido del mayorista (22%) y en tercer lugar, la venta y reparación de vehículos (9%). Más de un 787 empresas comerciales han desaparecido desde que se empiezan a notar los efectos de la crisis en el año 2008, la mayoría inscritas en los epígrafes de comercio minorista y mayorista, puesto que los negocios de venta y reparación de vehículos se mantienen estables.

Empresas	2009	2010	2011
Venta y reparación de vehículos	771	777	748
Comercio al por mayor	2.187	2.098	1.905
Comercio al por menor	6.230	6.099	5.866
Comercio	9.188	8.974	8.519
Total Actividades Económicas	39.611	39.024	38.867

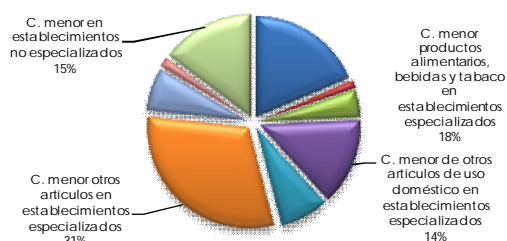
La actividad comercial se localiza principalmente en Santander y su área de influencia (un 49% de las empresas tienen su domicilio social en esta zona), seguido a continuación por Torrelavega, la Costa Oriental y los Valles Interiores (con un 22 %, 15 % y 7 % respectivamente).

Por grupos CNAE predominan, en el comercio mayorista, los empresas calificadas como intermediarios del comercio, comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco, otro comercio al por mayor especializado y comercio al por mayor de artículos de uso doméstico. En el comercio minorista son las empresas dedicadas al comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados, comercio al por menor de productos alimentarios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados, comercio al por menor en establecimientos no especializados y comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados las de mayor presencia.

Empresas de comercio al por mayor



Empresas de comercio al por menor

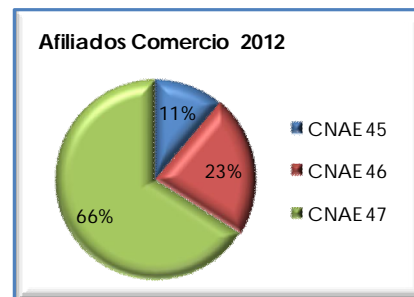
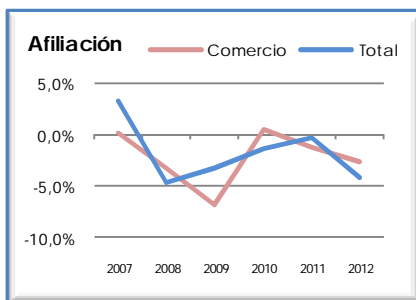


Tipo de cliente	Comercio al por mayor		Comercio al por menor	
Hogares y particulares	120.237.585 €	29%	218.347.993 €	91%
Minoristas	108.698.720 €	27%	3.785.647 €	2%
Productores y mayoristas	151.192.703 €	37%	1.383.363 €	1%
Empresas y usuarios profesionales	17.424.730 €	4%	16.427.306 €	7%
Sin determinar	11.738.652 €	3%	707.640 €	0%

El tipo de cliente difiere según la actividad comercial que analicemos. Si bien hogares y particulares son un segmento importante en ambas actividades, es indudable su importancia en el comercio minorista.

Mercado laboral

En los últimos años y como consecuencia de la crisis económica, el ritmo de afiliación en el total de actividades ha decaído significativamente. Si bien en 2009 el sector comercial parecía repuntar, dos años después vuelve a caer, perdiendo más de un millar de afiliados, sobre todo en el régimen general, de manera que los autónomos sigan poco a poco ganando peso, siendo ahora el 24 % del total de afiliados del sector. Por regímenes, el general concentra aproximadamente 3/4 partes del total de afiliados; patrón que se repite en los tres CNAE del sector con ligeras diferencias, siendo el comercio al por menor el mayoritario en cuanto a afiliación.



El mayor porcentaje de ocupados en Cantabria durante el 2012 se encuentra en el comercio, siendo el primer y el segundo sector de ocupación en mujeres y hombres respectivamente (con ratios de 17% y 13%). Con 7.624 desempleados, la tasa de paro que alcanza es casi un 15%; la contratación inicial con respecto al año anterior es similar porcentualmente, con 14.028 nuevos contratos registrados en el 2012 en el sector.

La afiliación se encuentra equilibrada entre hombres y mujeres, mientras que el paro* afecta más a éstas últimas, que representan alrededor del 63% de los desempleados del sector comercial. La edad media de los ocupados es superior a la de los desempleados en 10 años, y en ambas categorías las mujeres se encuentran por debajo de la media de edad.

Actividades comerciales	Desempleados		Contratos	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Venta y reparación de vehículos	517	291	675	153
Comercio al por mayor e intermediarios	640	419	1.653	1.052
Comercio al por menor	843	2.933	2.729	8.854
Total sector	35%	65%	33%	67%

Con respecto a los mismos datos para el total de actividades económicas, conviene apuntar la juventud de los desempleados del sector comercial, de media, casi 10 años más jóvenes. Se trata de un sector cada vez más feminizado con cerca de un 70% de los nuevos contratos realizados a mujeres, en parte gracias al peso del comercio al por menor, actividad en la que encuentran mayores oportunidades de empleo dentro del sector. Los hombres por el contrario, predominan en el comercio mayorista y especialmente en la venta y reparación de vehículos. En consecuencia, el aumento del paro afecta en mayor medida a las mujeres.

Por último, si comparamos datos de demanda y contratación, pueden señalarse diversas ocupaciones como las más relevantes del sector; muy a tener en cuenta por los demandantes en su búsqueda de empleo, sobre todo la de *vendedores a domicilio y por teléfono*, única que ha registrado datos positivos (y con una subida bastante significativa) de contratación.

Actividad económica	Demanda	Variación	Contratos	Variación
Dependientes y exhibidores en tiendas, almacenes, quioscos y mercados	11.530	16,05%	10.573	-19,35%
Cajeros y taquilleros (excepto correos)	2.633	17,45%	1.514	-14,66%
Representantes de comercio y técnico de ventas	1.988	32,76%	sin datos	
Vendedores a domicilio y por teléfono	sin datos		1.092	37,53%

* Análisis de desempleo y contratación con los últimos datos disponibles de 2009.

3. Tendencias

Puntos fuertes y débiles del sector

Fortalezas

- Capacidad de generar empleo
- Actividad de fácil entrada para las nuevas empresas
- Presencia mayoritaria de mujeres

Debilidades

- Actividad muy sujeta a la coyuntura económica general, en especial a los efectos de ésta sobre el consumo de los hogares
- Insuficiente capacitación tecnológica, escasa innovación y adaptación a los nuevos hábitos de consumo en el comercio
- Junto a la construcción, uno de los sectores donde más se nota la presencia del profesional autónomo, colectivo que está siendo especialmente castigado por la crisis
- Presencia minoritaria de mujeres en el sector de la venta y reparación de vehículos

Las ocupaciones más relevantes

Ocupaciones más contratadas

- Vendedores en tiendas y almacenes
- Promotores de venta

Ocupaciones más demandadas

- Dependientes y exhibidores en tiendas, almacenes, quioscos y mercados
- Cajeros y taquilleros (excepto bancos)
- Representantes de comercio y técnico de ventas

Ocupaciones de difícil cobertura

El Catálogo Nacional de Ocupaciones de Dificil Cobertura contiene las ocupaciones en las que los Servicios Públicos de Empleo han encontrado dificultad para gestionar las ofertas de empleo que los empleadores les presentan cuando quieren cubrir puestos de trabajo vacantes.

Desagregado por provincias, tiene carácter trimestral, extendiéndose su vigencia desde el primer hasta el último día laborable del trimestre natural siguiente al de su publicación. En el catálogo del cuarto trimestre de 2013 no aparece ninguna ocupación relacionada con el sector del comercio.

Necesidades formativas y de reciclaje profesional

La formación tiene un amplio campo de actuación en este sector, en especial todo lo relacionado con la irrupción de internet y en especial del comercio electrónico y las redes sociales, y el impacto que estos fenómenos tienen sobre los hábitos de consumo, así como el desafío que siguen planteando los grandes centros comerciales y los grandes grupos comerciales al comercio minorista.

Las áreas formativas y competenciales más destacadas, que será necesario atender bien para adaptarse a las necesidades futuras del propio sector o para reorientar formativamente a los desempleados hacia otros sectores vinculados, son:

- Administración de calidad: programas de contabilidad, facturación y/o de stock y almacén adaptados
- Gestión de calidad: gestión de compras, relación con los clientes y gestión de caja y punto de ventas, gestión de tienda on line, etc.
- Uso de las redes sociales como estrategia de dinamización y marketing del negocio

4. Ocupaciones

Específicas

Código CNO: 1221 - Directores comerciales y de ventas

Competencias: Planificar, dirigir y coordinar las actividades de venta y comercialización de una empresa u organización, o de empresas que prestan servicios de ventas y comercialización a otras empresas u organizaciones.

Ocupaciones: Director de comercialización; Director de comercio exterior; Director de ventas.

Cualificación profesional relacionada: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional; Gestión comercial de ventas; Marketing y compraventa internacional.

Código CNO: 1431 - Directores y gerentes de empresas de comercio al por mayor

Competencias: Planificación, organización, coordinación y control de las actividades de los establecimientos de venta de bienes al por mayor. Son responsables de los presupuestos, la dotación de personal y la orientación de la explotación de las tiendas o de las unidades organizativas existentes dentro de las tiendas que venden tipos concretos de productos.

Ocupación: Gerente de comercio al por mayor.

Cualificación profesional relacionada: Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 1432 - Directores y gerentes de empresas de comercio al por menor

Competencias: Planificación, organización, coordinación y control de las actividades de los establecimientos de venta de bienes al por menor. Son responsables de los presupuestos, la dotación de personal y la orientación de la explotación de las tiendas o de las unidades organizativas existentes dentro de las tiendas que venden tipos concretos de productos.

Ocupaciones: Gerente de comercio al por menor; Gerente de supermercados; Gerente de tiendas de alimentación; Gerente de tiendas.

Cualificación profesional relacionada: Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 3510 - Agentes y representantes comerciales

Competencias: Representación de las compañías en la venta de sus productos, bienes y servicios, a empresas y/o organizaciones y proporcionar información específica sobre los mismos.

Ocupaciones: Representante comercial; Agente comercial; Viajante; Comercial.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta; Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 3522 - Agentes de compras

Competencias: Gestión de 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.

Ocupaciones: Jefe de compras; Agente de compras; Técnico de comercio exterior/de compras; Técnico de gestión de existencias y almacén.

Cualificación profesional relacionada: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional; Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 3523 - Consignatarios

Competencias: 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.

Ocupaciones: Consignatario; Anotador portuario.

Código CNO: 3732 - Diseñadores y decoradores de interior

Competencias: Planificar y diseñar interiores de edificios comerciales, industriales, públicos, de venta al menor y residenciales para conseguir ambientes adaptados a un fin determinado, tomando en consideración factores que potencien los entornos de vida y de trabajo y la promoción de las ventas.

Ocupaciones: Decorador de escaparates/interiores; Escaparatista; Experto en ordenación del punto de venta.

Cualificación profesional relacionada: Implantación y animación de espacios comerciales.

Código CNO: 4121 - Empleado de control de abastecimiento e inventario

Competencias: Registro de las mercancías producidas y del material de producción recibido, así como de su peso, entrega, expedición o almacenamiento.

Ocupación: Almacenero; Empleado de pedidos en el almacén; Empleado administrativo de almacenamiento y recepción.

Competencia profesional relacionada: Actividades auxiliares de almacén.

Código CNO: 5210 - Jefes de sección en tiendas y almacenes

Competencias: Supervisan y coordinan las actividades de los dependientes, operadores de caja y demás empleados de establecimientos de venta al por mayor y al por menor como supermercados y grandes almacenes.

Ocupaciones: Encargado de sección; Jefe de tienda; Jefe de sección.

Competencia profesional relacionada: Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 5220 - Vendedores en tiendas y almacenes

Competencias: Venta de una gama de productos y servicios por sí mismos al público o en nombre de establecimientos de venta al por mayor y por menor, explicando las funciones y cualidades de dichos productos y servicios.

Ocupaciones: Dependiente; Carnicero/pescadero/charcutero/etc. Dependiente.

Competencia profesional relacionada: Actividades auxiliares de comercio; Actividades de venta.

Código CNO: 5300 - Comerciantes propietarios de tiendas

Competencias: Explotan pequeñas tiendas de venta al por menor por sí solos o con ayuda de un reducido número de personas.

Ocupaciones: Dependiente propietario de tienda; Dependiente propietario de puesto de mercado permanente.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta; Gestión comercial de ventas.

Código CNO: 5411 - Vendedores en quioscos

Competencias: Venta de diversos productos en quioscos permanentes situados en calles u otros espacios abiertos.

Ocupaciones: Dependiente de quiosco.

Competencia profesional relacionada: Actividades auxiliares de comercio; Actividades de venta.

Código CNO: 5412 - Vendedores en mercados ocasionales y mercadillos

Competencias: Venta de diversos productos en paradas situadas en mercados al aire libre o cubiertos, en calles u otros espacios abiertos.

Ocupaciones: Dependiente de mercado ambulante/itinerante; Feriante; Vendedor en mercadillos.

Código CNO: 5420 - Operadores de telemarketing

Competencias: Mantener contactos con clientes o posibles clientes, usando el teléfono u otro medio de comunicación electrónico, para promover productos y servicios, hacer ventas y concertar visitas de venta. Pueden trabajar en un centro de llamadas telefónicas o en lugares no centralizados.

Ocupaciones: Vendedor por teléfono.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta.

Código CNO: 5491 - Vendedores a domicilio

Competencias: Descripción, demostración y venta de productos y servicios para tratar de conseguir pedidos para la empresa de la que dependen visitando a posibles clientes, generalmente residentes en domicilios particulares, yendo de puerta en puerta.

Ocupaciones: Vendedor a domicilio.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta.

Código CNO: 5492 - Promotores de venta

Competencias: Realizar demostraciones de productos en locales comerciales, exposiciones y hogares particulares.

Ocupaciones: Demostrador de producto en comercio.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta.

Código CNO: 5500 - Cajeros y taquilleros (excepto bancos)

Competencias: Manejo de cajas registradoras, escáneres de lectura de precios, ordenadores u otros equipos para registrar y aceptar los pagos por la venta de bienes y servicios o la entrada en lugares como tiendas, restaurantes y establecimientos de venta de billetes.

Ocupación: Cajero de supermercados.

Cualificación profesional relacionada: Actividades de venta.

Código CNO: 9410 - Vendedores callejeros

Competencias: Venta limitada de productos (excluyendo los alimentos para consumo inmediato) en calles y en lugares públicos como estaciones, teatros o cines.

Ocupaciones: Vendedor callejero.

Código CNO: 9811 - Peones del transporte de mercancías y descargadores

Competencias: Realización de tareas como: embalar bultos, acarrear, cargar y descargar muebles y otros enseres domésticos en las mudanzas; carga y descarga mercancías y otros tipos de carga o equipaje transportados por barco o avión; transportar y depositar mercancías en diversos almacenes. Para realizar su trabajo estos peones pueden conducir bicicletas, carretillas y otros vehículos accionados por el hombre, así como vehículos de tracción animal.

Ocupaciones: Peón de carga y descarga; Mozo de almacén, carga y descarga.

Cualificación profesional relacionada: Actividades auxiliares de almacén.

Código CNO: 9820 - Reponedores

Competencias: Colocar mercancía en estantes y expositores y mantienen los almacenes limpios y ordenados en los supermercados y otros establecimientos mayoristas y minoristas.

Ocupaciones: Reponedor.

Cualificación profesional relacionada: Actividades auxiliares de almacén; Actividades auxiliares de comercio.

Código CNO: 9820 - Reponedores

Competencias: Colocar mercancía en estantes y expositores y mantienen los almacenes limpios y ordenados en los supermercados y otros establecimientos mayoristas y minoristas.

Ocupaciones: Reponedor.

Cualificación profesional relacionada: Actividades auxiliares de almacén; Actividades auxiliares de comercio.

Ocupaciones transversales

Código CNO — Título

3610—Asistentes administrativos y especializados

3611—Supervisores de secretaría

3613—Asistentes de dirección y administrativos

4411—Empleados de información al usuario

4309—Empleados administrativos sin tareas de atención al público no clasificados bajo otros epígrafes

4500—Empleados administrativos con tareas de atención al público no clasificados bajo otros epígrafes