

2015

**MONITOR
DE EMPLEO**

Familia profesional de
Actividades físicas y deportivas



TENDENCIAS DE EMPLEO Y FORMACIÓN



UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO
El Fondo Social Europeo invierte en tu futuro



**Comunidad
de Madrid**

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, EMPLEO Y HACIENDA

Consejera de Economía, Empleo y Hacienda

Excma. Sra. Dña. Engracia Hidalgo Tena

Viceconsejero de Hacienda y Empleo

Ilmo. Sr. D. Miguel Ángel García Martín

Director General del Servicio Público de Empleo

Ilmo. Sr. D. José María Díaz Zabala

.....

COORDINACIÓN

Subdirectora General de Planificación, Cualificación y Evaluación

Cristina Olías de Lima Gete

ÁREA DE ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN

Encarna Abenójar Rodríguez

Lourdes Domínguez Cacho

Mercedes Gigosos Gutiérrez

Aniceto Alfaro Cortés

M. Teresa Nuño Gil

M. Pilar Martín Martín

Raquel García Nicolás

David Hernández Pérez

ELABORACIÓN

KPMG Asesores, S.L.

La responsabilidad de los trabajos de esta publicación incumbe únicamente a sus autores

© Comunidad de Madrid

Edita: Dirección General del Servicio Público de Empleo

de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda

Vía Lusitana, 21. 28025 Madrid.

areaestudios@madrid.org

www.madrid.org

Formato de edición: archivo electrónico

Edición: 2016

Editado en España - Published in Spain



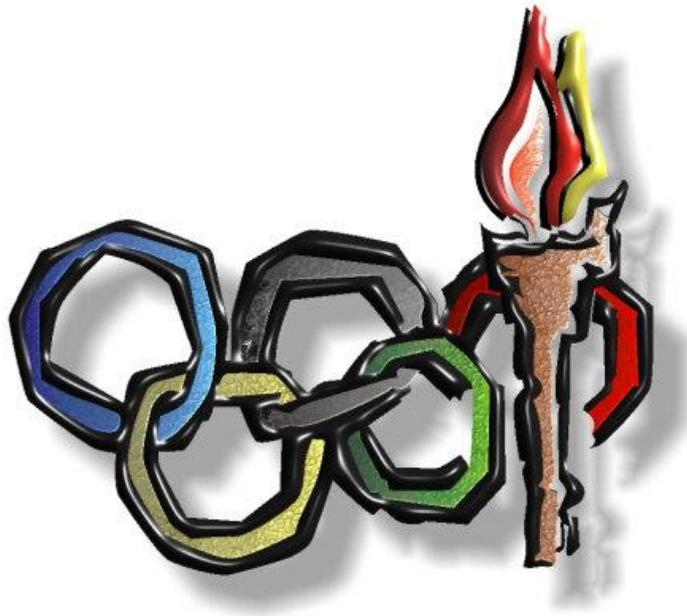


Imagen: commons

Familia profesional de Actividades físicas y deportivas

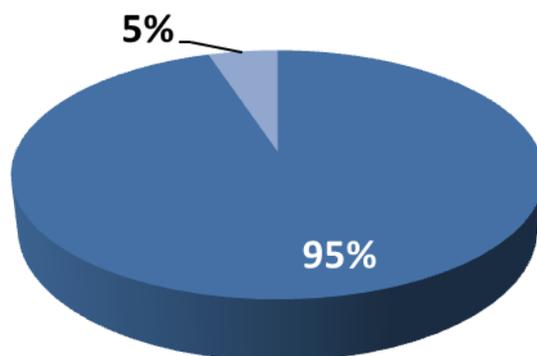
El presente informe muestra las conclusiones obtenidas para la *Familia profesional de Actividades físicas y deportivas* en el estudio **“Determinación de las necesidades de formación para el empleo”** realizado durante 2015 por la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid. La finalidad del trabajo ha sido investigar las tendencias de futuro que afectarán al mercado de trabajo regional y los requerimientos de cualificación que implicarán estos cambios: ocupaciones emergentes, actualización de competencias y demandas de formación.

Para introducirnos en la Familia profesional y antes de abordar el apartado de tendencias, se muestran algunas estadísticas que ayudan a comprender la representatividad de este ámbito productivo en la Comunidad de Madrid.

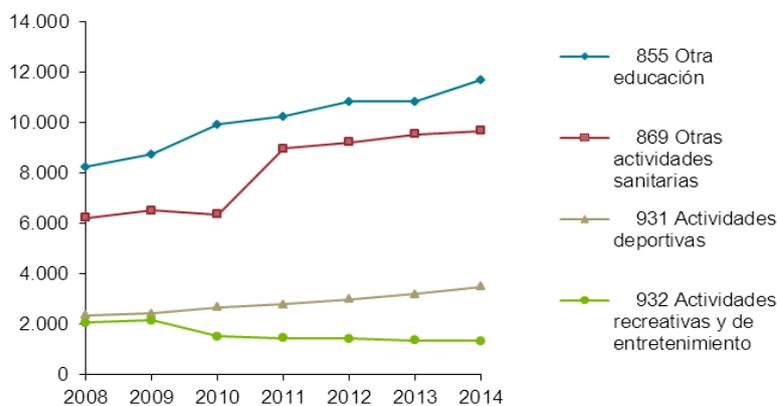
Estadísticas sobre empresas, trabajadores por cuenta ajena, paro y contratos en esta Familia profesional

1. Porcentaje de empresas de *Actividades físicas y deportivas* de la región frente al total de empresas que operan en la Comunidad de Madrid.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del DIRCE 2013



2. Evolución del número de empresas de la Comunidad de Madrid (2008-2014) que operan en actividades productivas relacionadas con el *Actividades físicas y deportivas*



Fuente: elaboración KPMG a partir de los datos extraídos del DIRCE 2013

(En la leyenda aparecen las actividades económicas seleccionadas para *Actividades físicas y deportivas*)

3. Trabajadores por cuenta ajena en *Actividades físicas y deportivas* frente al total de trabajadores por cuenta ajena de la Comunidad de Madrid.

<i>Trabajadores por cuenta ajena (DIRCE 2013)</i>		
En el conjunto de la Comunidad de Madrid	1.658.271	100%
En esta Familia profesional	20.032	1,2%

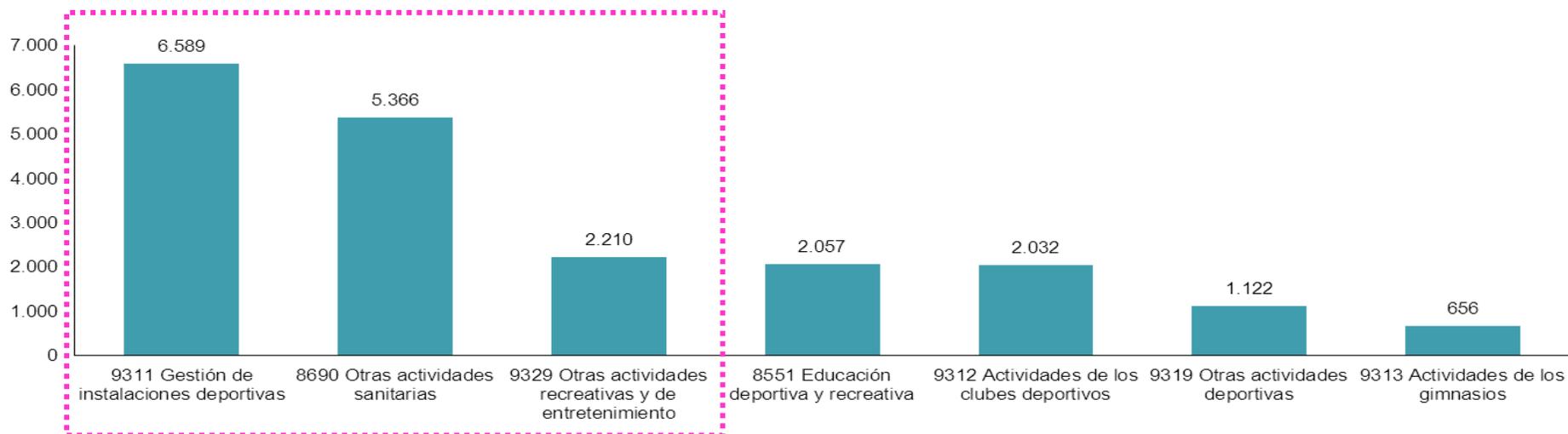
4. Trabajadores por cuenta ajena según actividades económicas relacionadas con el *Actividades físicas y deportivas*

(Fuente: elaboración KPMG a partir de los datos extraídos del DIRCE 2013)

Trabajadores por cuenta ajena en *Actividades físicas y deportivas*. Distribución Comunidad de Madrid (2013)

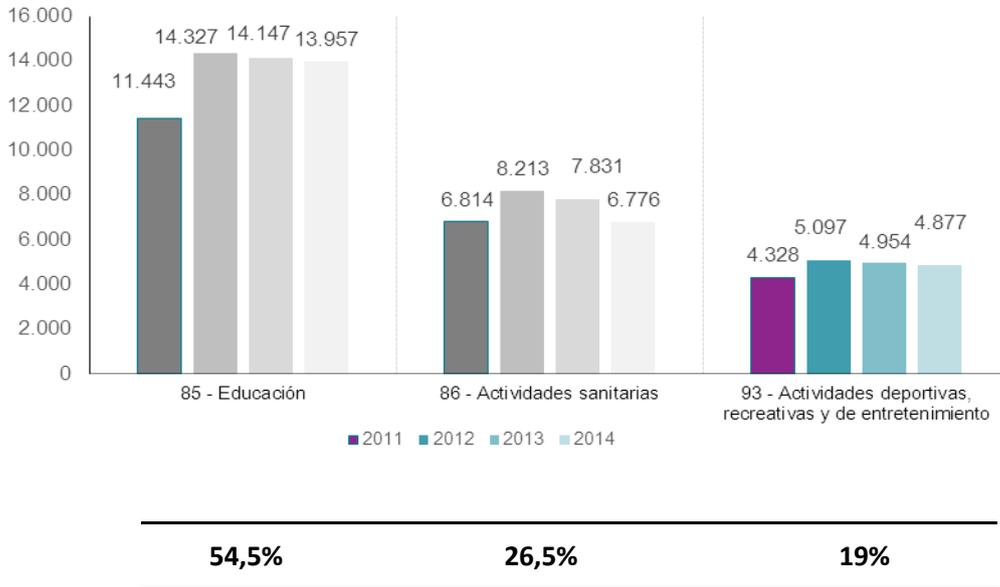
Nota: se enmarcan en el cuadro de puntos las actividades económicas (CNAE-2009) que mejor representan a esta Familia profesional.

32,9%	26,8%	11,0%	10,3%	10,1%	5,6%	3,3%
-------	-------	-------	-------	-------	------	------



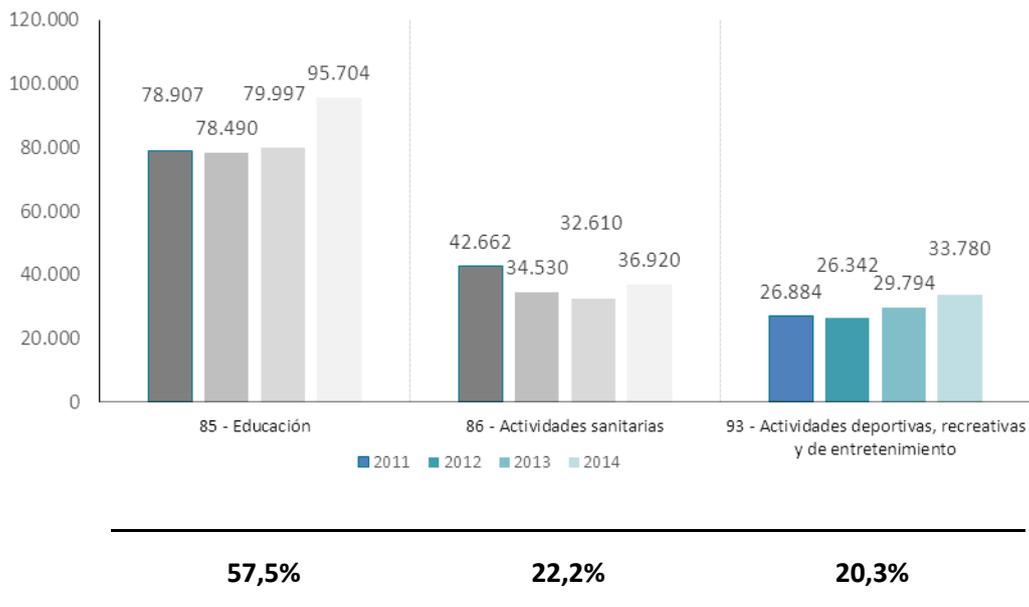
5. Evolución 2011-2014 y porcentaje del paro registrado (2014) en las actividades de *Actividades físicas y deportivas*

(Fuente: elaboración KPMG a partir de los datos de paro registrado)



6. Evolución 2011-2014 y porcentaje de los contratos registrados (2014) en las actividades relacionadas con *Actividades físicas y deportivas*

(Fuente: elaboración KPMG a partir de los datos de contratos registrados)



Tendencias de evolución en Actividades físicas y deportivas

La familia profesional de *Actividades físicas y deportivas* se caracteriza por tener presente en sus actividades profesionales un marcado componente de innovación y competitividad entre las empresas que conforman el tejido empresarial del sector. Esto conlleva que las tendencias sean previsible únicamente a corto plazo pues constantemente están cambiando y su implantación en el mercado es de corta duración. En consecuencia, las empresas y los profesionales que se dedican a estas actividades deben hacer un esfuerzo constante en términos de formación y actualización de conocimientos para mantenerse competitivos y brindar un servicio de calidad.

Las tendencias que se contemplan en un futuro inmediato están en su mayoría orientadas a las actividades físico - deportivo - recreativas; sin embargo, existen otros nichos de mercado relacionados con la prevención y recuperación.

La aportación de los expertos mediante la metodología de mesas de trabajo sectorial y entrevistas personales, sumado al trabajado de investigación de gabinete para contrastar la información recabada con diversas fuentes documentales, ha permitido establecer las siguientes **7 tendencias** a corto plazo para esta familia profesional:

1. **Nuevos hábitos de consumo.**
2. **Cambios en el modelo de negocio.**
3. **Aumento de la demanda de nuevas disciplinas deportivas.**
4. **Potenciación del autoempleo para los entrenadores personales.**
5. **Surgimiento de nuevos canales de comercialización.**
6. **Aumento de la demanda de electro-estimulación como nueva técnica de entrenamiento.**
7. **Uso de las nuevas tecnologías en el deporte.**



1. NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO

La delicada coyuntura económica y la contracción de la economía familiar han derivado en un aumento de la sensibilidad a los precios que a su vez ha dado origen a un nuevo tipo de cliente, con más información, que exige una mejor relación calidad-precio y que busca opciones más económicas para practicar la actividad física de su preferencia.

Ante el surgimiento de este tipo de consumidor, las empresas del sector han evidenciado la necesidad de proponer una oferta que se ajuste a sus demandas pero que, al mismo tiempo, les dé la oportunidad de explotar segmentos de mercado que no habían sido considerados hasta el momento.

Actualmente, es posible hacer una distinción entre los 3 segmentos siguientes:

- *low cost*,
- *mid cost* y
- *mid premium*.

En el formato **low cost** existe una unión de dos tipos de clientes: por un lado, aquellos usuarios interesados en practicar deporte pero gestionando el dinero que pagan por ese servicio de forma útil y eficiente, y por otro, aquellos clientes con bajo poder adquisitivo pero con gran interés por la práctica del fitness.

Esta situación está transformando el mercado y dando origen a un nuevo formato de gimnasios y centros deportivos, dirigidos al segundo tipo de usuario y conocidos como "*affordable fitness*" o deporte asequible. Aunque es un modelo que ha tenido gran éxito en el extranjero, su implantación en España está en fases iniciales,

pero se prevé que tenga un gran potencial de aceptación y crecimiento.

Estos tipos de formatos requieren perfiles de instructor en diversas disciplinas como monitor de clases colectivas o instructor de sala, así como formación en gestión y dirección de entidades deportivas y en comunicación en las redes sociales e internet (marketing digital). Por otro lado, al hilo de esta tendencia surgen necesidades formativas en habilidades sociales tales atención al cliente, técnicas de comunicación y técnicas de venta/negociación.

2. CAMBIOS EN EL MODELO DE NEGOCIO

La tendencia actual es hacia la disminución de los centros multidisciplinares para abrir camino a los centros especializados en una actividad física o deporte en concreto, o bien en un segmento específico de la población. Este cambio nace de la necesidad de reducir costes, sin sacrificar la calidad del servicio y de la orientación hacia la fidelización del cliente.

El auge de los centros especializados de *yoga o Pilates*, los gimnasios exclusivos de mujeres y los clubes deportivos dedicados a un solo deporte como el pádel, son algunos de los ejemplos que han tenido gran repercusión en el mercado y que continúan en crecimiento. El éxito de estos formatos ha destapado una oportunidad empresarial, por cuanto requieren una inversión inicial menor y permiten brindar un buen servicio a un precio

<http://bit.ly/29RA7wl>



asequible, al mismo tiempo que simplifican la gestión del negocio.

Este cambio requiere de perfiles especializados en la disciplina en la que está especializado el centro, bien sea de instructor, monitor deportivo o entrenador personal. Adicionalmente, para determinados puestos podría ser interesante la formación sobre gestión, marketing y comunicación, mencionada en la tendencia anterior.

3. AUMENTO DE LA DEMANDA DE NUEVAS DISCIPLINAS DEPORTIVAS

Recientemente se ha producido un aumento de la demanda de disciplinas occidentales como el *cross-fit*, *bootcamp*, *boxing* y *saco búlgaro*. Por otro lado, se afianzan actividades que irrumpieron en el mercado español hace algunos años como el *yoga*, *hot yoga*, *yoga prenatal* y *Pilates*.

La tendencia también apunta a la incorporación de nuevas prácticas en los gimnasios entre las cuales merece la pena destacar las siguientes:

- *TRX*: sesiones grupales de entrenamiento en suspensión. Es una técnica que lleva años en el mercado pero que tradicionalmente se utilizaba solo en entrenamientos personales. Parte del concepto innovador, que están incluyendo los gimnasios y centros deportivos, es el hecho de convertirla en una clase colectiva.
- *Combo*: se trata de un nuevo método de entrenamiento donde se combinan dos o más actividades fitness pero de una forma innovadora. En algunos casos se divide el tiempo pero en otros se combinan las actividades. El diseño de la transición de ejercicios juega

un factor fundamental y diferenciador en este tipo de práctica.

- *Entrenamiento a intervalos de alta intensidad (HIIT)*: tendencia que ha surgido de la necesidad de satisfacer a un segmento específico del mercado que dispone de poco tiempo para la actividad física o que desea mejorar su rendimiento o condición física en breve tiempo. Es una técnica que busca alcanzar la máxima efectividad en el menor tiempo posible, mezclando periodos cortos de entrenamiento intenso con periodos aún más cortos de actividad moderada o baja y descansos activos.

La tendencia a incorporar nuevas disciplinas deportivas demuestra el constante esfuerzo que hace el tejido empresarial por detectar las necesidades de los consumidores y adelantarse a sus demandas, formando a su personal en las nuevas prácticas y adaptando los centros deportivos (equipamiento y/o infraestructura) a los requisitos de cada disciplina.

En este sentido, se han detectado las siguientes necesidades de formación:

- Conocimientos técnicos: técnicas de evaluación del desarrollo deportivo, psicomotricidad en el deporte y conocimientos básicos de salud en el deporte.
- Conocimientos en habilidades sociales: técnicas de comunicación y de atención al cliente.



<http://bit.ly/2a55NIB>

4. POTENCIACIÓN DEL AUTOEMPLEO PARA LOS ENTRENADORES PERSONALES

A pesar de que el entrenador personal es un perfil altamente demandado en la actualidad por las empresas que se dedican a las distintas actividades del sector, en torno a esta figura está surgiendo una nueva tendencia que apunta a que los instructores o entrenadores deportivos se conviertan en autónomos, utilizando los centros deportivos o gimnasios como medio o plataforma para ofrecer sus servicios.

Esta tendencia convive con una progresiva orientación del perfil hacia funciones de “*Wellness Coach*”, un rol en el que el entrenador no se dedica únicamente a planificar y guiar el entrenamiento físico, sino que su involucración con el cliente es total. Sirve de apoyo y mentor, durante el camino hacia una vida sana y saludable a un ritmo personalizado, ayudando al cliente a cambiar sus hábitos y conseguir sus objetivos relacionados con el deporte y la salud.

Es evidente, que existen necesidades de formación en este ámbito, sobre todo por la responsabilidad que conlleva ofrecer un entrenamiento físico o deportivo personalizado.



<http://bit.ly/29YGkvy>

5. NUEVOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Crece la utilización de las herramientas tecnológicas y aplicaciones móviles (movilidad,

internet y redes sociales) para conocer al cliente y mejorar el servicio ofrecido. Asimismo, se contempla dentro de esta línea la utilización de las herramientas tecnológicas antes mencionadas con el propósito de facilitarle la práctica del deporte al usuario, mediante el diseño de plataformas de reserva y pago online de pistas y organización de eventos deportivos para particulares.

Al hilo de esta tendencia surgen, principalmente, necesidades de formación en competencias sociales relacionadas con la atención a los clientes y la comercialización de los servicios. Así mismo, se precisan conocimientos en nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de entidades deportivas.

6. AUMENTO DE LA DEMANDA DE LA ELECTRO ESTIMULACIÓN COMO NUEVA TÉCNICA DE ENTRENAMIENTO

Se ha producido una innovación disruptiva en técnicas de preparación física con el surgimiento de la electro estimulación o “*electro fitness*” como entrenamiento apto para todo público y utilizado tanto para la recuperación como para la pérdida de peso y tonificación de la masa muscular.

Esta técnica de entrenamiento ha sido utilizada, tradicionalmente, como método para la recuperación de lesiones físicas (por ejemplo, las provocadas por la práctica de artes escénicas u otras disciplinas artísticas o deportivas); sin embargo, se ha descubierto su aplicación como práctica de entrenamiento para personas sanas, mediante una combinación de pequeños elementos (pelotas o tiras elásticas), bicicleta elíptica y aparatos específicos de electro estimulación para los músculos.

Esta técnica ofrece la posibilidad de adaptar el entrenamiento a distintas necesidades y públicos, lo que permite que los gimnasios y deportivos sean más versátiles y eficaces a la hora de satisfacer

las necesidades de sus clientes y lo que ha generado que cada vez más espacios lo incluyan dentro de su oferta o se creen centros especializados.

El auge que está teniendo esta tendencia y su previsible potencial de crecimiento ha dado origen al aumento de las oportunidades de empleo para perfiles como entrenador personal y especialista en electro estimulación.

7. USO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN EL DEPORTE

Existe una clara tendencia a la introducción de las nuevas tecnologías en la práctica deportiva, tanto en la dirigida a la competición como en la que carece de fines competitivos; y tanto en el área profesional de actividades físico-deportivas-recreativas como en la de las actividades de prevención y recuperación.

Este proceso tiene gran potencial de crecimiento a juicio de los expertos, siendo diversos, los usos de las nuevas **tecnologías en el deporte**:

- Se están incluyendo como parte de los servicios en los centros especializados, sobre todo para la monitorización del progreso, dinamización de las clases colectivas, cálculo de parámetros fisiológicos, bioquímicos o biomecánicos, y se estima que, posteriormente, serán utilizados para calibrar el entrenamiento.
- Asimismo, está en auge la creación de dispositivos y aplicaciones móviles de uso personal para monitorear el progreso, rendimiento y estado físico, tales como el contador de pulsaciones, el contador de calorías o el medidor



de grasa corporal, entre otros. A partir de estos dispositivos es posible hacer un diagnóstico y seguimiento, además de adaptar el entrenamiento según las necesidades de cada usuario.

En el **ámbito de la prevención y recuperación física**, las nuevas tecnologías se han incorporado mediante el uso de parámetros -basados en la ciencia y la sociedad- y con el objetivo de reducir errores que ocasionen lesiones por la práctica de cualquier modalidad deportiva. Así se facilitan al usuario, prescripciones sobre las actividades e intensidad del entrenamiento, tanto en el deporte con fines recreativos como en el de alto rendimiento.

La inclusión de esta tendencia dentro de la práctica y estrategia empresarial ha dado origen a la necesidad de incorporar o formar a los trabajadores que forman parte de la plantilla en competencias técnicas como evaluación del desarrollo deportivo, psicomotricidad en el deporte y salud en el deporte. De igual forma, es necesario potenciar el desarrollo de habilidades sociales tales como técnicas de comunicación e interacción con el entorno del deportista.

En relación a los profesionales vinculados a esta tendencia, es importante mencionar que el conocimiento y uso de las nuevas tecnologías aplicadas al deporte es un requisito que se busca en todos los profesionales del sector.

<http://bit.ly/2adVbj5>

Además de los perfiles mencionados, entre los más demandados se encuentran el instructor deportivo para colectivos específicos como tercera edad, niños y mujeres embarazadas; el entrenador especializado en deportes colectivos e individuales; el monitor de clases deportivas; y el profesor de educación física para colegios.

Conclusiones sobre el desarrollo de la Formación para el Empleo en esta Familia profesional

- En términos generales, se considera que la **formación técnica** específica de la Comunidad de Madrid es **insuficiente** para cubrir las necesidades del sector, tanto para desempleados y como para ocupados. Los participantes de la mesa de trabajo consideran que un sistema de formación inadecuado o escaso no solo limita las oportunidades de generar empleo en el sector sino que además conduce a la destrucción del mismo. Además, la formación basada únicamente en las tendencias del sector (como, por ejemplo, en las nuevas disciplinas deportivas) es insuficiente, con lo que es necesario reforzarla para que sea posible explotar las oportunidades del mercado.
- Los expertos sectoriales que han participado en el proyecto sugieren que la formación se dirija a profesionalizar las actividades deportivas mediante una **combinación de conocimientos globales y de salud en el deporte, con formación técnica específica de cada disciplina**, a fin de minimizar el intrusismo del sector. Las empresas que participaron en el proyecto consideran muy importante que se imparta formación en anatomía, lesiones físicas y prevención para servicios de asesoramiento, tanto para ocupados como para desempleados. Además, hay una necesidad de incorporar acciones formativas que refuercen la formación para el desarrollo de competencias técnicas en psicomotricidad, evaluación de desarrollo, gestión y dirección de entidades deportivas, y redes sociales y marketing digital.
- Es importante el diseño de acciones formativas que permitan al trabajador, tanto ocupado como desempleado, el desarrollo de **habilidades sociales** para el trabajo, entre ellas, pedagogía (metodología para enseñar las técnicas del deporte concreto tanto a niños como adultos), interacción con el entorno del deportista y habilidades de comunicación, habilidades comerciales y de atención al cliente.
- En el caso concreto de los **deportes federados**, la formación técnica se imparte internamente a través de la metodología de talleres o clínicas cuyo contenido generalmente va dirigido a adquirir el aprendizaje de nuevas técnicas de entrenamiento y enseñanza del deporte. Para ello, cuentan con la colaboración de los miembros y empleados de la federación autonómica quienes transfieren su conocimiento a los nuevos empleados y los clubes de base miembros de la federación. Esto se debe principalmente al reducido tamaño de la organización que limita los recursos económicos y de plantilla para acceder a la formación que se imparte en los centros privados.
- En el sector se han detectado importantes **carencias en formación en instructores de clases colectivas**, con lo que habría que potenciar la formación del Estado hacia esta línea. Actualmente, ciertos centros deportivos exigen la acreditación obtenida en ciertas escuelas, además la demanda del perfil de instructor de clases colectivas es elevada, por lo que parece imprescindible que se facilite por parte de la Comunidad.
- Se considera oportuno por parte de los expertos que han colaborado en la mesa sectorial que la formación continua esté dirigida a que el trabajador pueda adquirir los conocimientos y habilidades que se apliquen a su puesto de trabajo y le permitan crecer profesionalmente. Se detecta la necesidad de **crear itinerarios formativos para**

desempleados desglosados en unidades formativas que les permitan adquirir los conocimientos y competencias para acceder o reinsertarse en el mercado laboral.

- Es necesario **reforzar la formación continua a través de sketches, talleres o workshops** de 3-4 días de duración, preferiblemente con ex-deportistas o personas que ejerzan una determinada actividad como instructores, ya que esta experiencia ha resultado muy enriquecedora como vía de formación permitiendo la transferencia del conocimiento y experiencia.
- Debido a la creciente tendencia del sector a incorporar las nuevas tecnologías en la práctica y en el servicio de las *Actividades físicas y deportivas*, es necesario incluir **formación sobre la utilización de las nuevas tecnologías** tanto en la gestión de centros deportivos como en el aspecto técnico de cada deporte.
- Deben establecerse **sinergias** entre lo que ocurre en el mercado y las acciones formativas que se desarrollan, ya que existe la amenaza de que la evolución del mercado y la tecnología sea tan rápida que parte del contenido de las acciones formativas quede obsoleto al ser implantados.
- Los **certificados de profesionalidad** de **socorrismo** en instalaciones acuáticas, socorrismo en espacios acuáticos naturales e instrucción en yoga tienen una alta demanda por parte de las empresas. A pesar de ello, existe un cierto vacío en los profesionales que se dedican al socorrismo, dado que en la actualidad estos profesionales no están suficientemente cualificados porque no reciben la formación apropiada.
- Los **perfiles con mayor salida profesional** son, a priori, el socorrista acuático, instructor de clases colectivas, fisioterapeuta, gestor de instalaciones deportivas e instructor deportivo especializado.
- Las principales vías de contratación son los portales de empleo, escuelas de formación, redes sociales y bases de datos de socios (clientes).

PERFILES MÁS DEMANDADOS Y NECESIDADES DE FORMACIÓN

A modo de resumen se listan en la siguiente tabla los perfiles profesionales y las competencias, tanto técnicas como transversales, más destacadas.

Perfiles profesionales	
Actividades físicas y deportivas	• Instructor de pádel, con habilidades/conocimientos de comunicación, comerciales, atención al cliente, conocimientos técnicos y con capacidad para evaluar el desarrollo del alumno
	• Instructor de saco búlgaro
	• Instructor de cross-fit
	• Instructor de Pilates
	• Instructor deportivo para colectivos (tercera edad, infancia, embarazadas, rehabilitación, etc.)
	• Instructor de fitness
	• Instructor de sala, con vocación de servicio
	• Entrenador personal, con capacidad para adaptar el entrenamiento a las capacidades físicas del cliente.
	• Entrenador especializado en deportes colectivos e individuales
	• Especialista en electro estimulación
Prevención y recuperación	• Monitor de clases colectivas, (body pump, boxing, etc.), con acreditación en sistemas de entrenamiento de la Escuela Les Mills
	• Profesor de educación física para colegios, con conocimientos de pedagogía y psicomotricidad
	• Especialista en medicina preventiva
Mantenimiento y gestión de entidades deportivas	• Fisioterapeuta especialista en lesiones procedentes de artes escénicas
	• Fisioterapeuta, especialista en respiración infantil
	• Gerente de entidades deportivas, con conocimientos de gestión
	• Especialista en gestión y comunicación en las redes sociales e internet
	• Recepcionista, con habilidades de atención al cliente y comerciales
• Técnico de mantenimiento de piscinas	
• Socorrista cualificado de piscinas	

Competencias profesionales	
Competencias técnicas	• Técnicas de evaluación del desarrollo deportivo del alumno
	• Psicomotricidad en el deporte
	• Conocimiento básicos de salud enfocados al deporte (anatomía, medicina deportiva...)
	• Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de entidades deportivas (redes sociales, marketing digital...)
	• Gestión de entidades deportivas
	• Técnicas de evaluación del desarrollo deportivo del alumno
Competencias transversales	• Psicomotricidad en el deporte
	• Atención al cliente
	• Técnicas de comunicación
	• Técnicas de venta y negociación

El **Proyecto Monitor de Empleo** se plantea como una investigación rigurosa, sistemática y global del mercado de trabajo de la Comunidad de Madrid. La utilización de técnicas, tanto cualitativas como cuantitativas, y el análisis de diversas fuentes secundarias y primarias que informan el mercado laboral de la Región, permitirán mejorar la toma de decisiones de políticas activas, adaptándolas a las necesidades reales del mercado laboral.

El objetivo del estudio es realizar una investigación cualitativa, basada en técnicas DAFO y Delphi, para determinar las prioridades de Formación para el Empleo en la Comunidad de Madrid en cada una de las Familias Profesionales y sus Áreas Formativas. Para la determinación de dichas necesidades de formación, el estudio ha abarcado todas las actividades económicas con un análisis en profundidad del escenario empresarial y del mercado laboral desde la óptica de las principales asociaciones sectoriales, empresarios y especialistas en recursos humanos. El estudio ha contado con una elevada representación, con más de 200 participantes en los talleres de trabajo presenciales y más de 400 en cuestionarios Delphi sectoriales. Todo con la finalidad de detectar necesidades de cualificación de los trabajadores ocupados y desempleados, debidas, tanto a desajustes entre la oferta y la demanda de las competencias profesionales, como a la aparición de nuevos perfiles profesionales o a nichos de mercado generadores de empleo.