

2015 MONITOR DE EMPLEO

Tendencias sectoriales de empleo y formación en la Comunidad de Madrid



INFORME EJECUTIVO



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

David Hernández Pérez

Raquel García Nicolás



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

Sistema de Formación para el Empleo

El **mercado laboral** se encuentra inmerso en un **proceso de transformación**, impulsado por distintos factores socioeconómicos, que demanda la integración de nuevas prácticas y la adecuación de las técnicas y los procedimientos tradicionales a las necesidades actuales de las empresas y los profesionales. En este sentido, la **tecnología**, la **innovación** y la potenciación de la **formación** se han consolidado como las **palancas que impulsan el crecimiento de la economía**. La tasa de desempleo juvenil actual, la necesidad de una mayor especialización en ciertas áreas económicas y la composición del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid han puesto de relieve determinadas situaciones que podrían afectar al crecimiento sostenible de la región. Ante este escenario, el **sistema de formación para el empleo de la Comunidad** es una de las **principales prioridades** a nivel institucional **como vía para fomentar la empleabilidad de la población activa y el crecimiento de la Región**. Este sistema de formación se constituye como el conjunto de instrumentos y acciones que tienen por objeto impulsar y extender entre las empresas y los trabajadores ocupados y desempleados una **formación que** responda a sus necesidades y **contribuya al desarrollo de una economía basada en el conocimiento**.

Dentro de este contexto, se ha desarrollado este **estudio**, cuyo principal objetivo es **determinar las necesidades de formación** en la Comunidad de Madrid, a través de la adaptación de la formación a las demandas de un mercado cada vez más exigente, que avanza a gran velocidad debido a la irrupción de la tecnología y a la existencia de competidores extranjeros que presentan un mayor nivel de desarrollo. Para la determinación de las 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 los principales agentes de la sociedad: **asociaciones sectoriales, empresarios y especialistas en recursos humanos**. El estudio ha contado con una elevada representación de los principales agentes de la economía, con más de 200 participantes en los talleres de trabajo presenciales y más de 400 en cuestionarios Delphi sectoriales.

El sistema de formación se organiza en torno a **Familias Profesionales**, constituyendo el conjunto de cualificaciones en las que se estructura el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales¹ atendiendo a criterios de afinidad de la competencia profesional. Cada familia se organiza a su vez en **Áreas Profesionales**² o ámbitos de actividades productivas afines que conllevan un desarrollo profesional homogéneo dentro de una familia profesional y de los conocimientos y habilidades que son necesarios para alcanzarlos.

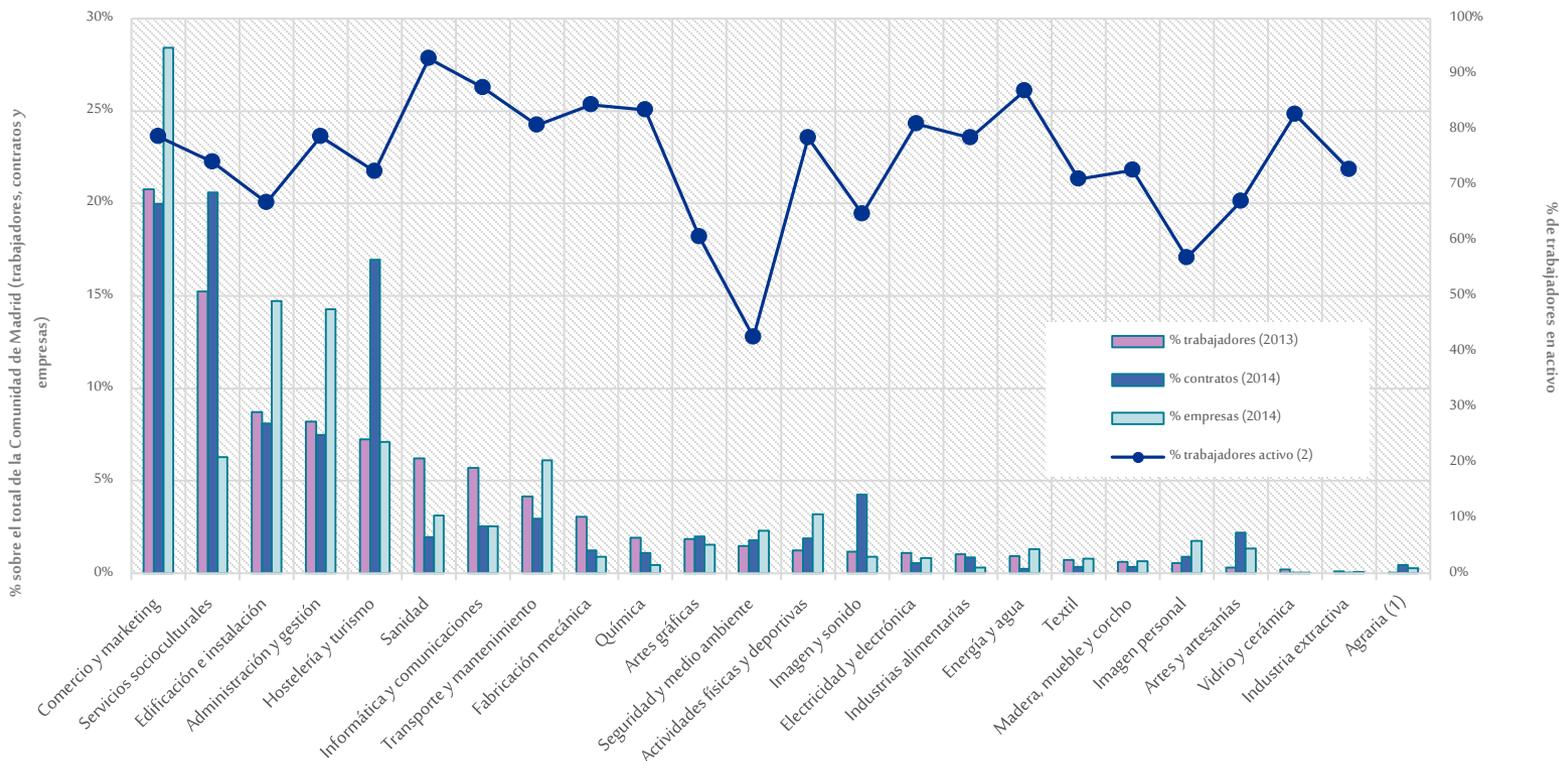
¹ Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que se regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.

² Relación recogida en el Anexo V de la Resolución de 12 de marzo de 2010, del Servicio Público de Empleo Estatal, por la que se establece el procedimiento para la inclusión de nuevas especialidades en el fichero de especialidades formativas.

Familias y Áreas Profesionales

La familia de **comercio y marketing** aporta al empleo más del 20% de los trabajadores en activo de la Comunidad de Madrid, ha celebrado el mayor número de contratos en porcentaje similar y el tejido empresarial es igualmente importante, concentrando el 28% de las empresas. Son igualmente importantes en términos de número de empresas **edificación e instalación** y **administración y gestión**. En términos de contratación se sitúan **servicios socioculturales** (incluso por encima de comercio y marketing) y **hostelería y turismo**. En relación con el porcentaje de trabajadores en activo, medido como el número de trabajadores ocupados sobre el total de trabajadores de la familia, destaca la familia de **sanidad** con el mayor porcentaje de profesionales en activo.

Aportación de cada una de las familias profesionales a las economías de la Comunidad de Madrid



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de contratos, desempleados y trabajadores en activo proporcionados por la Dirección General de Estrategia y Fomento de Empleo de la Comunidad de Madrid, DIRCE (INE) y CNAE09.

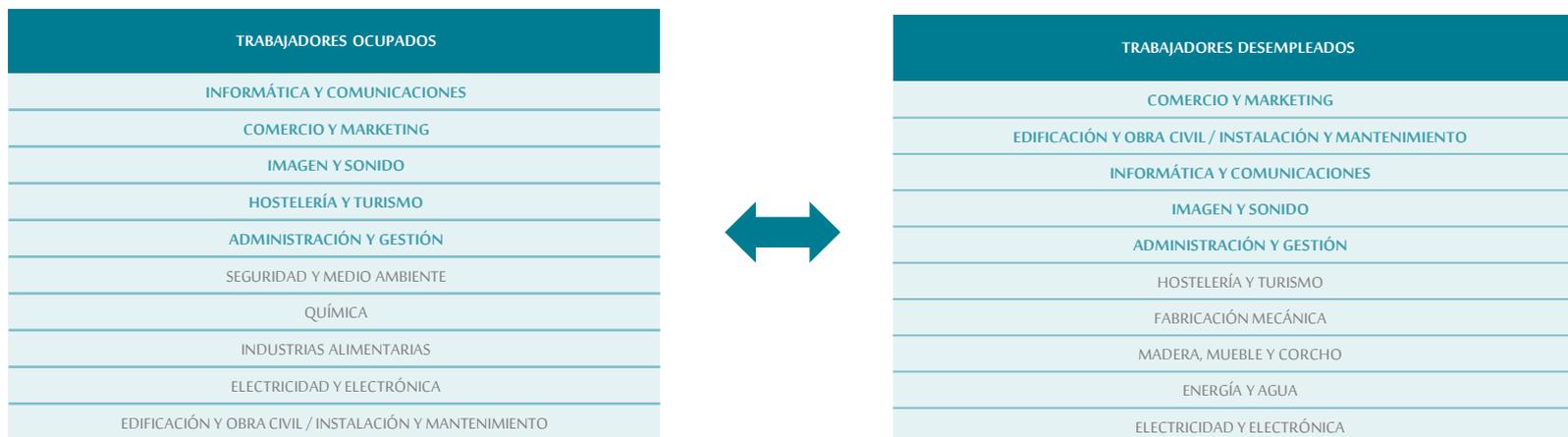
¹ No se dispone de información del número de empresas.

² Indicador construido a partir del número de trabajadores en activo entre la suma de los trabajadores en activo y desempleados por sector.

Familias y Áreas Profesionales

El **análisis en conjunto** de las citadas **variables socioeconómicas** que caracterizan a la **Comunidad de Madrid**, tales como la evolución del número de contratos, la tasa de desempleo, el volumen de trabajadores ocupados o la estructura del tejido empresarial, unido al resultado de los cuestionarios Delphi realizados por parte de los agentes de los diferentes segmentos de la economía ha puesto de manifiesto que **familias profesionales** que potenciarían la **empleabilidad** o la **mejora de la productividad** en el ámbito de **trabajadores en activo u ocupados** son **Informática y Comunicaciones, Comercio y Marketing, Imagen y Sonido, Hostelería y Turismo y Administración y Gestión**.

Siguiendo esta línea, en relación con los **trabajadores desempleados**, las familias profesionales que podrían experimentar mayor **crecimiento de mercado** y un auge en la **demanda de nuevos perfiles profesionales** son **Comercio y Marketing, Edificación y Obra Civil, Instalación y Mantenimiento, Informática y Comunicaciones, Imagen y sonido y Administración y Gestión**.



A medio y largo plazo, las áreas profesionales que podrían consolidarse como **motores** para la **reactivación** de la **economía** en la **Comunidad de Madrid** en el ámbito de los **trabajadores ocupados** son **desarrollo** (informática y comunicaciones); **compraventa** (comercio y marketing); **espectáculos en vivo** (imagen y sonido); **alojamiento** (hostelería y turismo); y, **gestión de la información y comunicación** (administración y gestión).

Familias y Áreas Profesionales

En relación con los **trabajadores desempleados**, la valoración recibida de las áreas profesionales objeto de análisis destaca que podrían generar un **impulso** en la **empleabilidad** y la **inserción en el mercado laboral** las áreas de **compraventa** (comercio y marketing); **estructuras** (edificación y obra civil); **montaje y mantenimiento de instalaciones** (instalación y mantenimiento); **desarrollo** (informática y comunicaciones); **espectáculos en vivo** (imagen y sonido); y, **finanzas y seguros** (administración y gestión).

La relevancia de las Competencias Transversales

El contenido de las acciones formativas que han sido objeto de estudio ha sido diseñado de forma que al finalizar la formación, tanto los trabajadores ocupados como los desempleados, pudieran **incrementar** su **nivel de cualificación técnica y especialización**. Sin embargo, uno de los **puntos clave** a destacar del estudio es la relevancia que han tomado las **habilidades sociales o competencias transversales** en el desarrollo de las **tareas asociadas al puesto de trabajo** y la proyección de la **carrera profesional**.

Sobre este aspecto, los expertos sectoriales han destacado el peso que han adquirido el conjunto de estas habilidades en los **procesos de selección y reclutamiento** de las empresas en todos los sectores de actividad. Esto ha evidenciado la necesidad de **incorporar acciones formativas transversales** que potencien el desarrollo de tales habilidades, consideradas como un **elemento adicional de valor** en el perfil profesional. Actualmente se han convertido en un elemento clave para la **mejora de la empleabilidad** y el **crecimiento profesional** de los trabajadores.

Recomendaciones

Los nuevos requerimientos en el sistema formativo persiguen, principalmente, **impulsar la generación de empleo** en todos los **sectores de actividad** de la **Comunidad de Madrid**, partiendo de la base de un **mercado laboral maduro, cualificado y con una visión global de negocio**.

Para hacer sostenible esta situación en el tiempo, es relevante institucionalizar este **proceso iterativo de adaptación de la formación** a las nuevas tendencias y necesidades del mercado laboral, de forma que se convierta en un mecanismo de mejora que potencie en definitiva el **equilibrio económico y social de la sociedad**. En esta línea, las principales recomendaciones identificadas durante la realización del presente estudio se citan en la página siguiente.



Recomendaciones

- Incremento del **número de horas prácticas** profesionales no laborales de los certificados de profesionalidad.
- **Flexibilización** del proceso de **adaptación del contenido de los certificados de profesionalidad** de forma que las unidades formativas puedan ser actualizadas en función de las necesidades del mercado y **facilitar el acceso** para los **trabajadores ocupados** enfocando la metodología a una formación online o semipresencial que les permita compaginarlo con sus obligaciones laborales.
- Adaptación de los **requisitos de acceso** del alumnado a las particularidades de cada familia profesional
- Implantación de un **proceso iterativo de adaptación de la formación** a las nuevas tendencias y necesidades del mercado laboral
- Incorporación de la **formación en competencias transversales** en todas las familias profesionales
- Establecimiento de **vías alternativas oficiales de acceso** a la formación de los certificados de profesionalidad.
- Extensión de la **metodología de talleres de trabajo** en la formación continua
- Impulso y refuerzo de la **promoción y difusión del Sistema de Formación** para el Empleo
- Puesta en valor del **Sistema de Formación como palanca de acceso al mercado laboral**
- Incremento de la **colaboración entre la Administración Pública y la empresa privada**, en especial con la pequeña y mediana empresa, para el desarrollo de programas formativos
- Refuerzo de la **formación en Big Data, calidad y eficiencia**
- Aprovechamiento de las **características transversales de diversas acciones formativas** para **crear sinergias** con otras familias profesionales en la formación continua.
- Sistema de **seguimiento del impacto y tasa de éxito** de la formación
- Seguimiento de los **resultados del estudio de las necesidades de formación para el empleo en la Comunidad de Madrid en el corto y medio plazo**
- Establecimiento de **convenios de colaboración con CC.AA. limítrofes**
- Realización de **análisis de buenas prácticas** en otras regiones de España y países de la Unión Europea
- Orientación progresiva de la clasificación de las familias profesionales hacia una **clasificación por actividades económicas**

A continuación, se recogen los **aspectos principales de cada una de las familias profesionales analizadas**, centrados en el análisis socioeconómico, las tendencias de mercado y la formación.

Análisis socioeconómico

Las actividades económicas que conforman esta familia destacan por su **importante participación en la economía de la región**. En concreto, **concentra**, según datos de 2014, el **14% de las empresas** (dirigidas principalmente a las actividades de apoyo a empresas, servicios jurídicos, contabilidad y teneduría de libros y seguros) y el **7,5% de los contratos**, así como, según datos de 2013, el **8,2% de los trabajadores**.

El tejido empresarial se caracteriza igualmente por su **heterogeneidad**, entendida como la **convivencia de las principales empresas de servicios profesionales, tanto nacionales como internacionales**, con **empresas familiares** que representan más del 60% de las empresas de la Comunidad de Madrid. Desde la perspectiva de los trabajadores, estos cuentan con una **elevada cualificación técnica y competencias transversales** y se concentran en su mayoría en cuatro segmentos: intermediación monetaria, seguros, actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal, y actividades de apoyo a las empresas.

Tendencias de mercado

La **innovación**, las **nuevas tecnologías**, la **sostenibilidad**, y los **nuevos modelos de gestión y creatividad** son algunas de las palancas que han impulsado el progreso empresarial de la familia. En concreto, las **tendencias del sector** están asociadas al mayor compromiso y transparencia empresarial expresado en gran medida a través de la **responsabilidad social corporativa**. El compromiso social y las buenas prácticas se han empezado a adoptar como un **modelo de gestión** que influye directamente en las decisiones de compra del consumidor.

Por otro lado, el **apoyo al emprendimiento y el fomento de la economía social** se presentan como vías para potenciar **la creación de empleo** gracias, por un lado, a iniciativas de carácter normativo y de apoyo institucional y, por otro, a la globalización que elimina las barreras geográficas y a la implantación de nuevas vías de financiación como los **“Ángeles de negocios”** (*business angels*) o la **financiación colectiva** (*crowdfunding*).

La implementación de las nuevas tecnologías como el **análisis masivo de datos** (*Big Data*) ha comenzado a incorporarse en todos los sectores de actividad, como medio para **mejorar los procesos, favorecer la toma de decisiones y convertirlo en una fuente creadora de ventajas competitivas**, en particular en los **servicios financieros y de seguros**, segmentos en los que es clave analizar los hábitos de consumo del cliente, así como detectar patrones de fraude. El análisis de datos se incorpora asimismo a las decisiones de **marketing y comunicación** como **herramientas estratégicas** para que una organización logre el posicionamiento deseado en un determinado mercado.

La **externalización de servicios está facilitando, por su parte, el acceso al empleo a perfiles que presentan mayores dificultades de empleabilidad**, al mismo tiempo que fomenta el ahorro en costes, una mayor calidad del servicio, un aumento del control interno, permitiendo a las organizaciones centrarse en las actividades que aportan valor.

Tendencias de mercado (Cont.)

Las **exportaciones** de bienes españoles, son otro elemento dinamizador de la competitividad de la familia, que se han visto favorecidas por causas como la bajada de los precios del petróleo y la depreciación del euro frente al dólar; aunque existen otros factores que repercuten en la competitividad tales como la inversión en i+D+I, el diseño de los productos, la imagen de marca, las estrategias de comunicación o las alianzas estratégicas.

Por último, aparecen **nuevas técnicas de selección y reclutamiento** como consecuencia de la aparición de las nuevas tecnologías de información, así como nuevas vías de contratación en **redes sociales y portales de empleo**.

Formación

Del análisis y valoración de las acciones formativas por parte de los expertos sectoriales se ha puesto de relieve el predominio en cuanto a las acciones de **formación continua para ocupados** en materias como los idiomas, y- en concreto- el **inglés** (niveles oficiales de inglés básico e intermedio), la **base cultural/ educacional / imagen, polivalencia y habilidades de aprendizaje**.

Para **desempleados**, los expertos señalan la relevancia de la potenciación de los idiomas, especialmente el **ingles**, en ámbitos como atención al cliente, gestión comercial y lenguaje financiero. Asimismo, recomiendan la inclusión de nuevas acciones relacionadas con el **emprendimiento y autoempleo, la ofimática, las técnicas de comunicación eficaz y la gestión integrada de recursos humanos**.

De manera transversal y referente a habilidades sociales se requiere formación en **atención al cliente, trabajo en equipo, flexibilidad/movilidad, técnicas de comunicación y disponibilidad para la realización de proyectos internacionales**.



Análisis socioeconómico

En el año 2014 se produce una **ligera reducción del desempleo** en todas las actividades de la familia en la Comunidad de Madrid, siendo la mayor reducción en actividades sanitarias, en paralelo a un **crecimiento de los contratos en todos los segmentos**. El tejido empresarial de la familia profesional, compuesto principalmente por **microempresas** se caracteriza, no obstante por un **fuerte componente de dinamismo, innovación y competitividad** y por una concentración del mismo en las actividades de educación y otras actividades sanitarias. Por otro lado, más de dos tercios **de los trabajadores se concentra en tres segmentos: gestión de instalaciones deportivas, otras actividades sanitarias y otras actividades recreativas y de entretenimiento**.

Tendencias de mercado

Las **tendencias de mercado**, que influyen directamente en las necesidades de formación y las oportunidades laborales de los profesionales del sector **evolucionan rápidamente debido principalmente a la necesidad de adaptarse a los hábitos cambiantes del consumidor**, que busca opciones más económicas. Así, por ejemplo, la coyuntura económica ha dado origen a un nuevo tipo de consumidor y ha obligado a las empresas a explorar una **nueva tipología de servicio (low cost-mid cost)**. Esta situación unida a la **especialización de las empresas** en una actividad o servicio concreto o en un segmento específico de la población ha conllevado **cambios en los modelos de negocio** permitiendo a las empresas reducir costes sin sacrificar la calidad del servicio.

Por otro lado, **la irrupción de la tecnología** también se ha hecho sentir en el sector, especialmente **como elemento innovador en los canales de comercialización**. La utilización de **herramientas tecnológicas, aplicaciones y redes sociales** para desarrollar el negocio, conocer los hábitos de consumo del cliente y ofrecer una nueva experiencia en la **práctica de las distintas disciplinas** ha permitido mejorar continuamente la **oferta de servicios**.

Sin embargo, el **mercado de servicios complementarios** (nutrición y dietética, tratamiento estéticos, tecnologías para la monitorización) tienen todavía un largo recorrido por lo que actualmente no producen un impacto significativo en la generación de empleo ni el crecimiento empresarial. Con respecto al **autoempleo**, una de las principales **oportunidades de trabajo** en el sector nace en este sentido para perfiles tales como monitor de distintas disciplinas, clases colectivas e incluso como guía o instructor de turismo deportivo; además, recientemente, se ha producido un **auge en la demanda de perfiles especializados en gestión de centros e instalaciones deportivas** con cocimiento en distintas áreas de negocio de la empresa.



Formación

Ante este escenario, la formación debe estar orientada a potenciar **la profesionalización de las actividades deportivas** mediante una combinación de conocimientos globales y de salud en el deporte, profundizando los conocimientos técnicos específicos y las habilidades sociales, lo cual además de impulsar el empleo y reducir los riesgos asociados a **es una forma de combatir el intrusismo profesional** que se ha convertido en una importante debilidad del sector, en el que la salud juega un papel relevante.

La formación mejor valorada por los profesionales del sector **tanto para ocupados como desempleados, en materia de certificados de profesionalidad**, son las acciones en materia de **animación físico-deportiva y recreativa para personas con discapacidad**, el **fitness acuático e hidrocinesia** y el **acondicionamiento físico en sala de entrenamiento polivalente**. En materia de **formación continua para ocupados**, cabe destacar la **gestión y dirección de entidades deportivas**, que se propone también como **nueva especialidad a incluir en el catálogo para desempleados**, dada su relevancia.

Con respecto a la formación específica para **trabajadores desempleados** habría que añadir a las ya mencionadas, las **nuevas tecnologías en el deporte**, las **técnicas de evaluación del desarrollo deportivo del alumno y la psicomotricidad**.

Por último, los expertos valoran positivamente el desarrollo de determinadas **habilidades sociales** en el sector como son la **atención al cliente**, y el aprendizaje tanto de **técnicas de comunicación** como de **venta y negociación**.



Análisis socioeconómico

La familia agraria agrupa principalmente las actividades relacionadas con el sector primario, tales como la agricultura, la ganadería y el forestal. Con respecto al **segmento forestal**, el desarrollo y el empleo de las zonas rurales dependen en gran medida de la gestión de los montes y su actividad. En este sentido, se está impulsando el desarrollo de los montes a partir un esfuerzo conjunto entre la Administración Pública y la empresa privada mediante la introducción de **nuevos procesos, sistemas de gestión y una fuerte apuesta por la tecnología** con el objetivo de aumentar los beneficios económicos que se obtienen de su explotación, a través de un **modelo empresarial sostenible** caracterizado por ser además **socialmente beneficioso y económicamente viable** cuyo fin último es generar empleo de calidad y satisfacer la demanda de los consumidores en relación con la elaboración de **productos ambientalmente responsables**. Entre los principales instrumentos que pretenden potenciar el desarrollo del segmento forestal conviene destacar el **Plan Forestal Español y el Plan Forestal** desarrollado por la Comunidad de Madrid para el periodo 2000-2019 que reflejan las perspectiva de corto y medio plazo del sector y tienen como principal objetivo impulsar la generación de empleo. El surgimiento de **nuevas estrategias de negocio** dirigidas a **dinamizar el desarrollo industrial del tejido empresarial y la generación de empleo rural** a través de la creación de un mercado de **productos forestales** (*productos maderables y no maderables, espacios recreativos y turismo rural*) más dinámico y competitivo que a su vez sea **ecológico, estable y sostenible** a largo plazo **impulsa la creación de empleo**.

Desde el punto de vista económico, la Comunidad de Madrid presenta cifras positivas en cuanto a su **aportación al VAB nacional**, teniendo en cuenta que la familia Agraria española en su conjunto es un **importante referente del sector** en los países del entorno. Asimismo, en los segmentos de agricultura y ganadería se observa una amplia capacidad para la **generación de empleo** tanto estable (latifundios) como temporal (minifundios), principalmente debido a que la región es **líder en la producción de ciertos cítricos, frutas y hortalizas**, así como al **auge de las exportaciones** y la previsión de **incremento de precios** que dejaría mayores márgenes de beneficios a los productores. Por otro lado, el **prestigio de la actividad ganadera** de la región es una importante fuente de **atracción de talento y de capital** lo que potencia el desarrollo de este segmento a corto y medio plazo.

En este aspecto, la **tecnología** juega un papel fundamental en el **segmento forestal** a través del **desarrollo de sistemas eficaces** de prevención de incendios, sistemas avanzados de riego, utilización de drones y aplicación de la tecnología de vuelos LIDAR para medición forestal y detección de plagas, así como mediante la explotación de la biotecnología para obtener el mejoramiento genético de las plantaciones. Todo ello, sin perjuicio del cuidado del medio ambiente y haciendo un importante esfuerzo por desarrollar procesos que sean eficientes energéticamente.

Otro factor destacable dentro de este segmento es el crecimiento que se está produciendo a raíz del **surgimiento de un nuevo mercado de productos forestales** (astillas y pellets) para la **generación de energía a través de la quema de biomasa sólida**.

Tendencias de mercado (Cont.)

En este sentido, se prevé que este **nicho de mercado** alcance su máximo nivel de explotación en los próximos años y, en consecuencia, provoque el **crecimiento del tejido empresarial**, así como la **introducción de un nuevo modelo de gestión** con base en una oferta de servicio integral que incluirá desde la explotación del producto hasta la instalación del mismo.

Por su parte, el segmento de la **agricultura** se caracteriza por estar orientado hacia una **producción sostenible**, a través de la adopción de **metodologías eficientes** que permiten ahorrar recursos tanto económicos como humanos. Este segmento se encuentra inmerso en un **importante proceso de evolución y transformación** en el que el **componente innovador y las nuevas tecnologías** juegan un rol fundamental en la **mejora de la gestión de las explotaciones, el incremento de la información y el conocimiento de la cadenas de valor agropecuaria e impulsan la mejora de las ventajas competitivas del sector** en concordancia con la línea trazada para el desarrollo de este segmento para el resto de Europa.

Otra de las tendencias del segmento es la **comercialización de productos agrícolas para la producción de biocombustibles** al descubrirse las propiedades de los productos agrícolas de origen vegetal, así como también animal, como materia prima para la generación de **biocombustible** para motores de combustión interna, como el maíz, plantas de soja y girasol o las grasas animales. Cobra fuerza también el ámbito de la **agricultura ecológica** que evita la utilización de productos químicos para el cultivo de los productos. La **gestión sostenible y eficiente de las explotaciones agrarias a través de las tecnologías** de la información es otra de las tendencias del segmento. Entre las aplicaciones merece mencionar la trazabilidad agrícola, gestión del agua de riego, la robótica aplicada a la monitorización y la manipulación de cultivos. El segmento tiende también al uso de la **biotecnología** para mejorar las características biológicas de los productos.

En relación con el segmento de la **ganadería**, se está impulsando por parte de la Administración Pública junto con el sector agrícola español la **apicultura** a través de la tecnología que permita la creación de procesos productivos que maximicen los beneficios económicos de explotación y los niveles de empleabilidad y calidad de vida de los trabajadores. Asimismo, la **ganadería ecológica**, está empezando a consolidarse en el mercado español, entendiéndose como una producción ganadera que aúna requisitos en relación a la alimentación de los animales, la garantía de su bienestar y la conservación del medio ambiente. Por último, y al igual que en el segmento de la agricultura, en la ganadería aparece la tendencia del desarrollo de la **biotecnología** para su aplicación práctica, en este caso la biotecnología pecuaria en producción animal. La biotecnología pecuaria involucra la modificación de las características genéticas de los animales y el mejoramiento de los sistemas de detección y diagnóstico de enfermedades infecciosas, parasitarias y genéticas.

Formación

Ante este escenario, la formación mejor valorada por los profesionales del **ámbito forestal** tanto para los **trabajadores ocupados** como para los **desempleados** son los **certificados de profesionalidad de repoblaciones forestales y tratamientos silvícolas, actividades auxiliares en conservación y mejora de montes, gestión de aprovechamientos forestales y gestión de repoblaciones forestales y de tratamientos silvícolas.**

En el segmento de agricultura, la formación mejor valorada por los profesionales del sector para **trabajadores ocupados** es la relacionada con la **innovación en el sector agrícola y la gestión informatizada de la producción agraria.** Por su parte, para **trabajadores desempleados** predomina la formación en **producción de semillas y plantas en vivero, eficiencia energética en el uso del agua y electricidad en explotaciones agrícolas, manejo y mantenimiento de la maquinaria agraria, la gestión informatizada de la producción agraria y la agricultura ecológica.**

En relación con el segmento de **ganadería**, la formación mejor valorada para **ocupados** es la relativa al **bienestar animal**, así como la **gestión de la producción ganadera.** En relación con los **trabajadores desempleados** los **certificados de profesionalidad de gestión de la producción ganadera y asistencia en los controles sanitarios en mataderos, establecimientos de manipulación de caza y salas de despiece.**

De conformidad con las tendencias de mercado y al hilo de las necesidades de formación en competencias técnicas, se considera igualmente necesario la inclusión de acciones que potencien el desarrollo de **competencias sociales** tales como **técnicas de comunicación y técnicas de venta y negociación.**



Análisis socioeconómico

En 2013 la cifra de negocios del segmento de las artes gráficas y reproducción de soportes grabados en España experimentó un significativo crecimiento con respecto al año 2012, además de producirse en 2014, un incremento del volumen de contrataciones laborales, manteniéndose así una tendencia creciente desde el año 2011.

El sector goza de cierta madurez y de una cultura gráfica consolidada en la Comunidad de Madrid que se traduce en una importante concentración del tejido empresarial de la familia en la región, en su gran mayoría en las actividades de artes gráficas y servicios relacionados con las mismas y en edición de libros, periódicos y otras actividades editoriales. Por otro lado, el 84,6% de los trabajadores se concentra en cuatro segmentos: otras actividades de impresión y artes gráficas (42,2%); edición de libros (17,1%); edición de revistas (14,5%); y edición de periódicos (10,9%).

En este sentido, la Comunidad de Madrid cuenta con un grupo de empresas líderes en todos los segmentos del sector que poseen un amplio conocimiento del mercado local, y que a su vez, están realizando una clara apuesta por la implementación tecnológica, la innovación y la externalización de servicios.

Tendencias de mercado

La evolución tecnológica en el sector de las artes gráficas ha sido constante en los últimos años, lo que ha provocado que haya pasado de ser un sector en su mayoría de naturaleza artesanal a convertirse en un sector de elevada cualificación técnica. Asimismo, la aplicación de las nuevas tecnologías ha propiciado el surgimiento de nuevas técnicas tales como la impresión digital y 3D, la realidad aumentada, el papel interactivo o la impresión de dato variable, entre otras.

Estos avances han conllevado la aparición de nuevos modelos de negocio tales como el *Web to print*, las publicaciones bajo demanda, el eco diseño o la estrategia multicanal, entre otros, que en términos generales presentan menores costes de producción y mayor eficiencia, al mismo tiempo que satisfacen la demanda del cliente incluso de forma personalizada. De esta forma, las empresas del sector se han convertido en proveedores integrales de servicios que abarcan actividades desde el diseño gráfico hasta la impresión y la edición online.

Por otro lado, Internet y los dispositivos móviles se han convertido en un trampolín para las empresas que han emprendido estrategias digitales lo que ha facilitado y revolucionado, al mismo tiempo, el alcance de la comunicación. En este sentido, el consumo digital creativo o la publicidad programática, así como el diseño web y el marketing digital se presentan como actividades que están dando respuesta a las necesidades de una nueva era digital en el sector de la publicidad.

Formación

Ante el surgimiento de estos nuevos modelos, los expertos del sector estiman la necesidad de reforzar y actualizar la oferta formativa en ámbitos con un gran potencial de crecimiento y diversificación. En particular, se debe abordarse la actualización de los contenidos en la **producción editorial** que incluye **el desarrollo de productos editoriales multimedia y la correspondiente asistencia a la propia edición**, esta formación de certificados de profesionalidad está destinada tanto para ocupados como para desempleados.

Se precisa igualmente la formación continua dirigida a los ocupados basada en las **ediciones a través de Final Cut Pro X y el diseño asistido por ordenador 2D y 3D**.

En cuanto a la formación para desempleados, son relevantes, además de los señalados anteriormente, las acciones formativas en materia de **desarrollo de productos editoriales multimedia y la asistencia a la edición**.

Las competencias transversales más valoradas en el sector se basan en el desarrollo de **habilidades sociales** como la **motivación y el compromiso, las técnicas de venta y negociación y la polivalencia** de los trabajadores.



Análisis socioeconómico

En el sector de Artes y Artesanías se observa el predominio de **microempresas y trabajadores autónomos** en la composición del **tejido empresarial**, con **escasa presencia de empresas medianas y grandes**, lo que dificulta la generación de empleo y la integración de las tendencias de mercado a nivel global. No obstante, en el periodo 2011-2014 el **número de contratos creció a un ritmo de un 9% anual de media**, concentrándose dicho crecimiento en el último ejercicio analizado. **El 85,6% de los trabajadores se agrupan en tres actividades**: comercio al por menor de muebles (41,4%); actividades de creación, artísticas y espectáculos (34,7%); y comercio al por menor de artículos relojería y joyería (9,5%).

Adicionalmente, se trata de un sector que se ha visto fuertemente **afectado por la crisis económica y la contracción de la economía familiar y, en consecuencia, ha tenido la necesidad de reinventarse y reciclarse** mediante estrategias empresariales dinámicas que contemplan un **fuerte contenido de innovación**.

Tendencias de mercado

Las tendencias del sector, se inclinan hacia la **innovación, la tecnología y la orientación al usuario**. Sin embargo, pese a la orientación hacia la **exclusividad del producto artesanal**, también es notable la incorporación de **nuevas líneas de productos y materiales** con el objetivo de incrementar la productividad del negocio. La **diversificación** se observa especialmente en los segmentos de la joyería, la escenografía y las artes escénicas en entornos educativos.

Se observa una creciente tendencia a la **integración horizontal entre empresas y autónomos**, mediante colaboraciones o subcontrataciones (**asociacionismo, cocreación y diversificación de riesgos**) con el propósito de mejorar la competitividad del sector artesanal y artístico, y **compartir los riesgos derivados de introducción de nuevos productos** como la penetración en mercados internacionales.

La incorporación de la **innovación** en todos los aspectos de la empresa (**producto, servicio, organización**), es otra tendencia relevante, así como la **incorporación integral de las nuevas tecnologías**. El aumento de la demanda del consumo cultural a través de **fórmulas innovadoras**, ha dado origen a este fenómeno que busca explotar otros **canales de venta de productos culturales tales como internet y aplicaciones móviles, en combinación con el offline, el aumento del consumo cultural por internet o la inclusión del consumidor en el proceso creativo (crowdsourcing)**.

Por último cabe reafirmar la relevancia **del autoempleo y del emprendimiento** como dinamizadores de **nuevos nichos de mercado** (en concreto para los artistas intérpretes que pueden prestar servicios de consultoría, *coachingy team building*).

Formación

Con el objetivo de ofrecer mayor calidad en productos y en servicios, los expertos del sector señalan la relevancia, tanto para **ocupados como desempleados**, de los **certificados de profesionalidad** para la **elaboración de artículos de platería, restauración y reparación de relojes de época, históricos y autómatas** y por último, **la asistencia a la dirección técnica de espectáculos en vivo y eventos**.

Por otro lado, se precisa de **formación continua para ocupados** en aspectos tales como **técnicas de voz, foniatría y ritmo de lenguaje e idiomas orientados a la atención al cliente o para la interpretación**.

Adicionalmente, se considera fundamental el desarrollo de competencias en **habilidades sociales** orientadas especialmente hacia la **atención al cliente**, la **inteligencia emocional** y la **comunicación verbal y no verbal para la interpretación**.



Análisis socioeconómico

El desarrollo del sector a través de la tecnología y las oportunidades de crecimiento que ésta presenta, se está traduciendo en la **potenciación del empleo en todas las actividades de la familia profesional, produciéndose un crecimiento sostenido del número de contratos desde 2011 hasta el 2014.**

En 2014, la Comunidad de Madrid concentra el 15% del tejido empresarial a nivel nacional de la familia. Dentro de la región, una gran mayoría de las empresas del sector **se concentra** en las actividades de **comercio al por menor** y **comercio al por mayor**, dónde se agrupan, asimismo la gran **mayoría de los trabajadores ocupados por cuenta ajena.**

La recuperación económica del sector y la generación de puestos de trabajo, se debe en gran parte al **aumento de los índices de consumo interno, la proliferación del comercio electrónico y el aumento de las exportaciones.** Además cabe destacar que el **comercio minorista presenta un gran peso económico** en España y concretamente en la **Comunidad de Madrid**, debido al **reconocimiento exterior de sus productos por los exhaustivos controles de calidad** que se ejercen sobre los mismos.

Tendencias de mercado

En la era digital, los **usuarios y consumidores finales se han convertido además en creadores de contenidos y medios de difusión** lo que ha obligado a las empresas a sumergirse en un proceso de transformación para adaptar las estrategias comerciales a las nuevas demandas de sus clientes. Uno de los principales objetivos que se persigue es dar paso a un **modelo de creación de relaciones empresa-cliente de forma personalizada**, buscando aportar el máximo valor a través de la introducción de **nuevos formatos, el desarrollo de contenidos creativos y la explotación de la tecnología disponible.**

Lo anterior ha derivado en la potenciación de un entorno enfocado en la **economía digital** que se encuentra en su mayor auge desde la irrupción del **comercio electrónico.** En esta nueva era, que se caracteriza por la **conveniencia y la facilidad, la clave del éxito se encuentra en acercar el producto al consumidor final e involucrarlo durante todo el proceso de compra**, permitiéndole interactuar con la marca y el producto. Por otro lado, el **procesamiento del datos** que aportan los clientes cada vez que interactúan en la red, ha abierto una ventana para entender las necesidades del mismo y permitirle a las empresas estructurar **una oferta de productos personalizada** a cada tipo de cliente. En este punto, **la tecnología y la minería de datos** se han convertido en la piedra angular para **procesar y analizar los hábitos del cliente.** Asimismo, las **redes sociales y el posicionamiento en páginas webs** se han convertido en las **principales herramientas** para la elaboración de las **estrategias de marketing digital**, a través de la **híper segmentación** y la **micro focalización**, siendo el móvil el elemento más potente en la digitalización de la economía, por lo que los perfiles expertos en SEO y SEM están siendo fuertemente demandados.



Tendencias de mercado (Cont.)

La explotación de **internet como nuevo canal de distribución** ha dado lugar a la creación de un **entorno colaborativo entre distintos sectores de actividad** (comercio, finanzas y tecnología) para el desarrollo de **nuevas plataformas de pago seguras** que se presentan como una **palanca de empleo a corto y medio plazo**. Adicionalmente, como parte del proceso de transformación se han introducido **nuevos formatos de consumo**, ofreciendo una alternativa innovadora al producto tradicional, permitiendo al cliente experimentar **nuevas sensaciones y mejorando la experiencia de compra en la tienda física**. Esto ha dado origen a la **creación de nuevas empresas especializadas**, al crecimiento de grandes marcas y al impulso simultáneo de los distintos canales de distribución, generando a su vez, importantes **oportunidades de empleo** para perfiles técnicos especializados en **contenidos vinculados a la marca, omni-canalidad, marketing en dispositivos móviles y comportamiento del consumidor**.

Formación

En cuanto a la formación específica considerada de mayor relevancia por los expertos del sector, destacan los **certificados de profesionalidad para trabajadores ocupados** en las áreas de **gestión comercial y financiera del transporte por carretera**, así como **las actividades auxiliares de comercio, control y formación en consumo y la gestión comercial de ventas**. Todos estos certificados profesionales ostentan la misma relevancia para el caso de la formación dirigida los **desempleados**.

Asimismo, merece la pena destacar las acciones **formación continua** para ocupados en áreas como la **comunicación comercial y otras técnicas de venta en el pequeño comercio**.

En relación con los **certificados de profesionalidad para desempleados**, además de los ya mencionados son destacables igualmente el **control y la formación en consumo y la gestión comercial de ventas**. Y como nueva especialidad se propone la **introducción de formación en marketing y redes sociales**.

En lo referente a las **habilidades sociales** del sector, destacan las relativas a **la atención al cliente, técnicas de venta y negociación y la creatividad**, todas ellas transversales y complementarias a las habilidades técnicas vinculadas a las nuevas tecnologías.

Análisis socioeconómico

El sector de la construcción se encuentra inmerso en un importante **proceso de reinversión a raíz de la fuerte caída que ha sufrido en los últimos años**. Este escenario asoma **posibilidades de disminuir la tasa de desempleo** de la familia profesional debido principalmente a que se está produciendo la recuperación de los oficios que se creían perdidos durante la crisis. En efecto, en el año 2014 se ha producido un importante **repunte de la contratación** en relación con años anteriores, se ha **potenciado el autoempleo y se ha producido un crecimiento del tejido empresarial, especialmente de pymes**, debido al aumento de la subcontratación de servicios asociados.

En particular, entre los años 2011 y 2014 se produce un **decrecimiento del desempleo en términos globales de la familia en la Comunidad de Madrid**, disminuyendo a un ritmo de un 7,5% anual pero concentrado en el último año analizado. En términos de contratación, la familia profesional ha experimentado en el año 2014 un **crecimiento de los contratos**, frente a la reducción en cómputo global del periodo analizado.

El **tejido empresarial** de la familia en la **Comunidad de Madrid** se compone principalmente de **microempresas**, concentrándose el **80,5% de las empresas del sector** en las actividades de **construcción de edificios, servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico, promoción inmobiliaria e instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción**.

Tendencias de mercado

El **impacto del sector de la construcción en la economía regional y nacional es elevado** dado que ejerce una influencia directa sobre otras actividades de diferentes familias profesionales creando un entorno colaborativo que encamina la economía regional a un crecimiento sostenible. Esta familia se caracteriza por contar un **capital humano altamente especializado y de dilatada experiencia** que además está respaldado por una buena reputación a nivel internacional. En este sentido, el surgimiento de **nuevos nichos de mercado y la profunda transformación que está experimentando el proceso productivo tradicional** está dando lugar al redireccionamiento de los oficios más tradicionales y al surgimiento de nuevos perfiles profesionales.

El proceso de cambio está orientado principalmente a la **creación de un nuevo modelo de negocio** que brinda oportunidades que van desde el crecimiento empresarial hasta el **impulso de empleo en todos los eslabones de la cadena de valor**. Este nuevo modelo se caracteriza por un **mayor esfuerzo tecnológico e intelectual**, además de una potente **inversión en i+D+I**, en el **diseño para mejorar la calidad del producto final** y hacerlo más competitivo, así como está orientado al mantenimiento y **uso más eficiente de las infraestructuras y edificios, la optimización e industrialización de los procesos**, todo ello dirigido a crear un **entorno urbano más sostenible** en el que el suelo se desarrolla como materia prima.

Tendencias de mercado (Cont.)

Por otro lado, el **impulso institucional tanto a nivel nacional como autonómico para potenciar la eficiencia energética, renovar infraestructuras obsoletas y luchar contra el cambio climático** tales como los Planes Renove y Planes de Eficiencia Energética, dirigidos a comunidades de propietarios, particulares y empresas, de la Comunidad de Madrid, o el Programa de Ayudas para la Rehabilitación Energética de Edificios existentes del sector Residencial (uso vivienda y hotelero) del IDAE, también implican un mayor volumen de actividad y están dando lugar a nuevos puestos de trabajo especializados tanto en el ámbito de edificación y obra civil como el de instalación y mantenimiento por lo que representa una importante salida laboral para los trabajadores jóvenes del sector.

La tecnología está adquiriendo una papel protagonista en el desarrollo de **ciudades más eficientes e inteligentes**, razón por la cual, la proliferación de **nuevos materiales** elaborados con base de hormigón, o de bajo impacto ambiental, así como la implementación de microcementos, la domótica, la geotermia en las nuevas edificaciones y la instalación de redes inteligentes, suponen a corto y medio plazo nuevas oportunidades para impulsar el empleo en el sector.

El **mercado internacional** también se asoma como una de las principales oportunidades para el crecimiento de las empresas del sector permitiendo equilibrar el descenso de la demanda interna que ha producido la disminución del volumen de trabajo en el país.

Formación

De la valoración realizada por los expertos sectoriales acerca del entorno laboral y la oferta formativa de la Comunidad de Madrid, se pone de relieve la importancia de los **certificados de profesionalidad dirigidos a ocupados** relacionados con los **levantamientos y replanteos**, la **representación de proyectos y obras de construcción**, el **control de ejecución de obras** de edificación y la **armadura pasiva para hormigón**.

En materia de **formación continua para ocupados**, los expertos consideran relevantes las acciones de formación en **soldadura**, **manejo de Autocad en 2D y 3D**, **conocimiento e interpretación de planos en el sector y la gestión de obras y proyectos** en edificación, obra civil y mantenimiento.

Por otro lado, las **especialidades de no certificado dirigidas a personas desempleadas** con mayor importancia son aquellas relacionadas con la **rehabilitación de edificios**, el **modelado BIM a través de un perfil técnico**, el **cálculo de estructuras tanto planas como especiales de hormigón y de acero** y **las aplicaciones de diseño y cálculo de instalaciones y estructuras en edificación**.

Análisis socioeconómico

El sector cuenta con una larga **tradición** y **trayectoria**, teniendo un peso significativo en el conjunto de la industria de la Comunidad de Madrid. En términos de contratación en la región, la familia profesional de electricidad y electrónica ha experimentado durante 2014 un **crecimiento significativo de los contratos**. La estructura del **tejido empresarial** se compone principalmente de **microempresas**, no obstante, la Comunidad de Madrid destaca por la fuerte apuesta que vienen realizando las empresas en **innovación y desarrollo**, posicionándose como la primera región española en gasto en **i+D+I** y en **solicitud de patentes** en el sector. Las actividades relacionadas con productos informáticos, electrónicos y ópticos seguidas por las actividades de material y equipo eléctrico son las que invierten mayor porcentaje de su cifra de negocios en el desarrollo de nuevos productos. Por lo tanto, el **componente tecnológico** se ha convertido en una **ventaja competitiva** para el tejido empresarial de la Comunidad de Madrid y es la principal **garantía de calidad de lo productos y servicios**, característica que impacta positivamente en el **incremento de la productividad y la generación de empleo**.

Tendencias de mercado

En el entorno actual, las tendencias están impulsadas principalmente por la **tecnología**, la **innovación** y el cambio que se ha producido en la **demanda de los consumidores**, dando lugar a nuevas **oportunidades de negocio** para las empresas del sector.

El auge de las **nuevas tecnologías** como el uso de ordenadores, *smart phones* y tablets, ha producido el surgimiento de **nichos de mercado** en el ámbito de la **producción y reparación de dispositivos móviles, robots de limpieza, desarrollo de aplicaciones y servicios para las viviendas inteligentes**. Siguiendo esta línea, es previsible también un **crecimiento del mercado** de los **accesorios inteligentes**, debido principalmente a la funcionalidad de sus productos que, entre otras características, permiten leer y monitorizar datos que suministran información en tiempo real al usuario.

Otra tendencia destacable es la evolución del cable hacia la **fibra óptica** que producirá **cambios en las infraestructuras** de las empresas, así como la aparición de **nuevas formas de gestión** que aportan **significativas ventajas** desde el punto de vista económico y de ahorro energético, tales como las **redes inteligentes (smartgrids)**.

Por otro lado, el **auge** de la implementación de la **domótica** para la transformación hacia **espacios eficientes**, se debe principalmente a que su utilización facilita aspectos cotidianos como la iluminación, la climatización, la comunicación o la seguridad, a través de la **automatización de procesos**, por lo que se prevé una **importante demanda** de estos componentes y los servicios complementarios que surgen a raíz de su instalación.

Por último, el **vehículo eléctrico** adquiere un papel crucial, pudiendo generar para la **Comunidad de Madrid beneficios tanto económicos como medioambientales**. En este sentido, surgen **nuevas oportunidades de negocio y empleo** derivadas del desarrollo de **equipos eléctricos** y **nuevas tecnologías** aplicadas al mercado de vehículos eléctricos.

Formación

De la valoración realizada por los expertos sectoriales acerca del entorno laboral y la oferta formativa de la Comunidad de Madrid, se pone de relieve la importancia de los **certificados de profesionalidad** tales como **montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de baja tensión, operaciones auxiliares de montaje y mantenimiento de equipos eléctricos y electrónicos, operaciones auxiliares de montaje de redes eléctricas, desarrollo de proyectos de instalaciones eléctricas en el entorno de edificios y con fines especiales** tanto para **trabajadores ocupados** como para **desempleados**. Por otro lado, conviene destacar, en el ámbito de los trabajadores **desempleados**, el **certificado de profesionalidad de montador de dispositivos y cuadros electrónicos**.

En relación con la formación en **habilidades sociales**, se considera importante hacer hincapié en aspectos tales como la **atención al cliente**, la **flexibilidad/movilidad** y la **motivación** y el **compromiso**.



Análisis socioeconómico

El **sector energético español** se caracteriza por ser **altamente competitivo** y **uno de los más avanzados de Europa**. En la **Comunidad de Madrid** se observa un **indicio de recuperación** de la actividad en 2014 y también un **decrecimiento del desempleo** entre 2011 y 2014, pudiendo estar correlacionado con la eficiencia energética y las energías renovables.

En términos generales, la **aportación al VAB regional** del sector es escasa aunque presenta un **ligero crecimiento anual en el periodo 2011-2014**. No obstante, la aportación de los segmentos, sin tener en cuenta la actividad de la construcción, tales como las **industrias extractivas; el suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado; y el suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación**, es significativa, suponiendo un 3,9% del VAB regional de 2014 y una tasa de crecimiento anual en el periodo 2011-2014 de un 3%. Por otro lado, **la construcción** aporta el 4,4% al VAB regional y presenta un repunte de la actividad en 2014 que se refleja directamente en el aumento del número de contrataciones. La importancia de este segmento se traduce en una **mayor representación del número de contratos de la Comunidad en las actividades relacionadas con la construcción** (98,8%), siendo el 1,2% restante correspondiente a energía y agua.

La alta densidad demográfica y el fuerte **peso del sector servicios en la economía de la Comunidad de Madrid** justifican que sea una de las regiones con **mayor demanda de energía**. En este sentido, el transporte y los hogares son los sectores con mayor volumen de demanda energética.

Tendencias de mercado

La dependencia energética de España y las elevadas tasas de consumo de fuentes de energía fósil han hecho que el gobierno español haya implantando importantes reformas normativas, obligando a las empresas **rediseñar la oferta de servicios** y, en consecuencia, a **reformar la estructura de la cadena de valor**, adaptándola al nuevo marco regulatorio derivado de la fijación de objetivos concretos en materia de eficiencia energética y energías renovables, entre otros (Estrategia Europa 2020).

Frente a este escenario, la **eficiencia energética** conjuntamente con el **desarrollo de redes inteligentes** se posicionan como las principales palancas del cambio. El impulso de la Administración Pública a la eficiencia energética (Planes Renove y Planes de Eficiencia Energética, entre otras actuaciones), ha supuesto la **creación de nuevos puestos de trabajo** dónde tienen cabida perfiles de ciclos formativos frente a los tradicionales del sector (ingenieros).

Surgen de este modo nuevos nichos de mercado tales como la **monitorización**, y **tele gestión de los consumos**, las **auditorías energéticas** o proyectos específicos de eficiencia energética que fomentan la creación de oportunidades de empleo para los profesionales del sector y que incluso se extienden a otros ámbitos como la construcción.

Tendencias de mercado (Cont.)

El impulso en la generación de las **energías renovables** ha convertido a España en una región pionera en este ámbito y ha permitido la **creación de un fuerte tejido empresarial** alrededor de esta industria ofreciendo de cara a los próximos años **importantes oportunidades de empleo** y desarrollo regional, **especialmente en zonas rurales y aisladas** pero también en entornos urbanos en relación con la edificación y obra civil.

Por otro lado, la **internacionalización** se presenta como una de las principales oportunidades para la expansión y explotación de este segmento principalmente en países en vía de desarrollo. En concreto, existe una percepción de liderazgo de España en **energía fotovoltaica** que da lugar a una demanda internacional en el asesoramiento de esta tecnología.

En el ámbito de los recursos hídricos, la situación en relación con la escasez de los recursos y la calidad de los mismos ha dado origen a la búsqueda de soluciones o tecnológicas que permitan una **gestión más segura y eficiente del agua**. Esto se traduce en oportunidades de empleo para perfiles técnicos especializados.

Formación

Del análisis del conjunto de acciones formativas, los expertos sectoriales concluyen que **tanto para ocupados como para desempleados**, son prioritarios los certificados de profesionalidad tales como **montaje y mantenimiento de redes de gas, operaciones básicas en el montaje y mantenimiento de instalaciones de energías renovables, montaje y mantenimiento de instalaciones solares fotovoltaicas** y de solares térmicas.

Con respecto a la **formación continua para ocupados** son destacables las acciones en **gestión y mantenimiento de instalaciones de energía, la generación de energías renovables** y la **gestión y mantenimiento de instalaciones de energía**.

La formación para **desempleados** relevante, además de la señalada anteriormente, esta también debe dirigirse hacia perfiles técnicos de energías renovables y la **instalación de biomasa y geotermia**. Asimismo, se propone la introducción de formación en **automatización de redes de suministro** como nueva especialidad.

En lo que respecta a la formación transversal, se considera importante incidir en **habilidades sociales** tales como **flexibilidad/movilidad para cambio de residencia, gestión de equipos, gestión de proyectos y técnicas de comunicación, negociación y venta**.



Análisis socioeconómico

Uno de los aspectos más positivos del sector es el **importante incremento del número de contratos en 2014**, sobre todo en las actividades de **fabricación de productos metálicos**, así como en la **fabricación de maquinaria y equipo**. Adicionalmente, destaca la importante posición que ocupa España en **materia de exportaciones de productos metálicos a nivel mundial**.

Por otro lado, la **Comunidad de Madrid es la tercera región a nivel nacional en términos de producción y número de ocupados** en el sector de **fabricación de maquinaria y equipo** y **ocupa la primera posición de la industria aeroespacial**. Además, existe una concentración positiva de proyectos de investigación en el área de la robótica y una elevada presencia de grupos de investigación en la Comunidad de Madrid.

Tendencias de mercado

La **innovación** marca el ritmo de la **evolución del sector**, cuyos objetivos están enfocados a **mejorar ámbitos del proceso productivo, elevar la calidad** del producto nacional y **optimizar los métodos de fabricación**, haciéndolos más **flexibles y eficientes**.

La materialización de este **nuevo entorno** es posible gracias a la implantación y desarrollo de un **sistema de producción eficiente** (*lean manufacturing*) que permite añadir **valor** a la **cadena de producción** a través de **técnicas innovadoras de gestión de los recursos tanto humanos como tecnológicos**.

En este ámbito, tecnologías como el **mecanizado de alta velocidad** (MAV) y los **lectores de identificación por radiofrecuencia** (RFID) están teniendo una importante penetración en la industria. Por otro lado, en el ámbito de investigación, la **nanotecnología** ha adquirido relevancia en el **diseño y fabricación de nuevos materiales más sostenibles y precisos**. Paralelamente, se ha producido una revolución en el segmento de la **robótica**.

Conviene destacar asimismo el desarrollo del **cinturón tecnológico al sur de Madrid**, proyectado como una propuesta que pretende aumentar progresivamente el gasto en I+D+i para convertirse en **un referente en tecnología e innovación industrial**, y en una importante **fuentes de empleo de calidad y desarrollo en la región** gracias a la **colaboración entre universidades, instituciones y empresas**.



Formación

Se han identificado como relevantes acciones formativas para **trabajadores ocupados** tales como, **fabricación de elementos aeroespaciales con materiales compuestos y mecanizado por corte y conformado**, respecto a **certificados de profesionalidad**. Por otro lado, como acciones de **formación continua** son destacables tanto el **diseño asistido por ordenador** (herramientas de diseño en 3D como Catia, Autocad y Solidworks) y **prevención de riesgos laborales y seguridad**.

Por otro lado, en relación con la formación para desempleados, se han identificado como certificados de profesionalidad prioritarios, la **fabricación de elementos aeroespaciales con materiales compuestos**, y como formación continua, **diseño aeronáutico asistido por ordenador, cálculo analítico de estructuras aeronáuticas, y especialista en montaje de estructuras aeronáuticas**.

En lo que respecta a las **habilidades sociales**, los expertos sectoriales recomiendan incluir acciones formativas que potencien el desarrollo de competencias en **técnicas de comunicación, técnicas de venta y negociación y atención al cliente** entre otras.



Análisis socioeconómico

El turismo es uno de los **principales vehículos** que **impulsa la economía de la Comunidad de Madrid** y tiene un **impacto** altamente positivo en la **generación de empleo**, revirtiendo en otros sectores tales como el transporte, el comercio o los servicios culturales, recreativos y deportivos. Se trata por tanto de un **sector altamente competitivo** donde la **innovación** y las **estrategias de diferenciación** son factores claves para el incremento de la **productividad**. Dentro de este contexto, el **significativo crecimiento** que se ha producido en el **número de contrataciones laborales** en la **Comunidad de Madrid** en 2014, especialmente en las actividades de **alojamiento (293,5%)** y los **servicios de comidas y bebidas (50,8%)**, ha provocado una ligera **disminución del desempleo**.

La **madurez del sector** y la extensa **base de tradición y experiencia** del tejido empresarial de la **Comunidad de Madrid** permite la estructuración de una **oferta atractiva** que integra **nuevos servicios** y satisface la demanda de los distintos **nichos de mercado**, consagrando la región como una de las más productivas en algunos segmentos de la familia profesional a nivel nacional y siendo uno de los **destinos turísticos más importantes del país**.

Tendencias de mercado

Dado que se trata de un **mercado muy volátil**, donde la oferta y la demanda varían constantemente y predomina una **estrategia de precios agresiva**, la hoja de ruta viene marcada por factores externos lo que provoca que las tendencias únicamente son previsibles a corto plazo. En este sentido, la incorporación de las **nuevas tecnologías** en el paquete de servicios y para la obtención de datos que definen los **hábitos de consumo** del cliente través de la **minería de datos** ha permitido establecer **estrategias de negocio** altamente competitivas y está impulsando la creación de una nueva oferta de productos basada en la explotación de los nuevos **nichos de mercado** tales como, el **turismo low cost**, el **turismo deportivo**, el **turismo de salud y belleza**, el **turismo de negocio**, el **turismo rural**, entre otros.

En términos globales, la tendencia a la **integración de los proveedores y el conjunto de servicios** que forman parte de la experiencia turística, podría potenciar las **estrategias de venta cruzada** a través de los diferentes canales y agentes que intermedian en el sector influyendo positivamente en el **aumento de la productividad** de la familia profesional. Asimismo, las estrategias de diferenciación que se están implementando, en particular en el segmento hotelero, están provocando un **cambio disruptivo en el ámbito comercial** y la evolución hacia una **oferta personalizada** con un alto componente de **innovación** que integra servicios adicionales al alojamiento. Estas estrategias permiten la optimización de los márgenes de beneficios e influyen positivamente en la **creación de nuevos puestos de trabajo**. En este punto, el marketing digital en internet y las redes sociales juegan un papel fundamental como canales para la promoción y venta de productos y para la creación de sinergias con el canal *offline*, maximizando el alcance de todos los canales de distribución.

Tendencias de mercado (Cont.)

Otra característica fundamental de la familia profesional es la tendencia por parte del **tejido empresarial de la Comunidad de Madrid** a la adopción de una **estructura organizativa más flexible** mediante la incorporación de **perfiles polivalentes**, con vocación de servicio y orientación al cliente para gestionar de forma más eficiente los recursos humanos y aumentar la oferta de empleos estables y de calidad.

Formación

A efectos de la mejora de la productividad y los niveles de empleabilidad de los **trabajadores ocupados** del sector, en el área de turismo destaca la importancia de incidir en las acciones de **formación continua** dirigidas a mejorar las técnicas de **atención al cliente** en la gestión eficaz de quejas y reclamaciones dentro del campo de la hostelería. Asimismo, en el segmento de **restauración**, los expertos sectoriales han valorado la importancia de los **certificados de profesionalidad** tanto para **trabajadores ocupados como desempleados** relacionados con **operaciones básicas de cocina y gestión de procesos del servicios de restauración**.

En consonancia con las tendencias de mercado y las nuevas demandas de los clientes, el análisis de la oferta formativa ha identificado la necesidad de incluir en el catálogo acciones dirigidas a desarrollar **competencias transversales de carácter social** tales como, **inteligencia emocional, atención al cliente, vocación de servicio, técnicas de comunicación, técnicas de venta y negociación (*up selling/cross selling*)** y **trabajo en equipo**.



Análisis socioeconómico

Pese a estar constituida principalmente de **microempresas**, en la actualidad, la familia profesional de Informática y Telecomunicaciones se presenta como un **sector maduro cuyo proceso industrial y paquete de servicios están fuertemente consolidados**, tanto a nivel nacional como en la **Comunidad de Madrid**, donde se concentra un **alto porcentaje del tejido empresarial de la familia**. Se trata por tanto de un sector con un fuerte **dinamismo** y un alto volumen de negocio (58.580 millones de euros en 2014) que se traduce en **cifras de empleo positivas tras la crisis y la creación de empresas**, fenómeno destacable, sobre todo, en las actividades **de programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática**. Todo ello, enmarcado en un contexto de **crecimiento anual del 2,4% del mercado español de bienes tecnológicos en España en 2013**, acompañado de un espectacular **crecimiento de la telefonía móvil**.

Tendencias de mercado

Existe un proceso de **transformación digital de los mercados** que supone una **oportunidad para la generación de nuevos puestos de trabajo** orientados al proceso de digitalización de las empresas. El almacenamiento estructurado de la información a través del **Big Data**, el desarrollo de las **aplicaciones móviles** (y su integración en *smartphones* y *tablets*) y el alto potencial de los **servicios desarrollados en la nube** o las **Smart Cities**, son algunas de las tendencias que están marcando el desarrollo tecnológico de la familia y sus principales cambios, derivados, en gran medida de la **necesidad de interacción y colaboración de distintas tecnologías y herramientas informáticas**. Por este motivo, durante los últimos años, **los perfiles demandados en la familia están evolucionando en consonancia con la rapidez de los cambios en el mercado** y en consecuencia se presentan necesidades de formación novedosas y multidisciplinares en materia de conocimiento de las nuevas tecnologías y herramientas informáticas. No se pueden obviar, por otro lado, fenómenos como el **“internet de las cosas”, la realidad virtual y aumentada, la ciberseguridad, la banca digital o la gamificación** que presentan asimismo importantes oportunidades de crecimiento y desarrollo en el sector.

Formación

Del análisis del conjunto de acciones formativas se ha podido identificar, con carácter general, que predominan las acciones dirigidas hacia el tratamiento de datos y al desarrollo de capacidades técnicas y tecnológicas. En particular, se ha identificado que la **formación tanto para ocupados como para desempleados** debe priorizar los **certificados de profesionalidad** en materia de **programación de sistemas, administración de bases de datos y en administración y programación en sistemas de planificación de recursos empresariales y gestión del cliente**.

Formación (Cont.)

En lo que respecta a la **formación continua** hacia los **trabajadores ocupados**, se considera esencial incidir en el conocimiento de **idiomas** (en especial el inglés), la formación en **cloud computing** y en la **seguridad informática**.

Por su parte, las **especialidades de no certificado** diseñadas para los trabajadores desempleados más relevantes son las relacionadas con los perfiles de **desarrollador SOA y de desarrollo de dispositivos móviles con sistemas operativos de código abierto y de código propietario**. Asimismo, es relevante la **formación en Business Intelligence y Datawarehousing con Oracle, el desarrollo de aplicaciones web con Visual Studio y la Seguridad en desarrollo**.

Por último, en lo que respecta a las **competencias transversales** identificadas, la familia profesional requiere que la formación se dirija al desarrollo de capacidades tales como la **inteligencia emocional**, el aprendizaje de **técnicas de comunicación**, las claves para el liderazgo, habilidades en materia de **atención al cliente, técnicas de venta y negociación** y la **gestión del tiempo y de equipos**, entre otras.



Análisis socioeconómico

La familia profesional concentra en la **Comunidad de Madrid** el **11% del tejido empresarial del sector a nivel nacional**. En lo que respecta a las cifras de empleo, el **8,9% de las contrataciones** realizadas en la Región en el año 2014 se han llevado a cabo en la familia profesional, teniendo la **mayor representación** las actividades relacionadas con el **comercio al por menor**. Por su parte, las actividades de **salones de peluquería y estética concentran el 1,2% de los contratos totales** y el **1,4% de los realizados en el sector servicios** en la Región en 2014, ascendiendo a un total de 23.294 contrataciones.

La familia profesional ha experimentado en el año 2014 un **crecimiento relevante de los contratos**. En el periodo 2011-2014 han crecido a un ritmo de un 7,2% anual, si bien dicho crecimiento se concentra en el último ejercicio analizado. En particular, en el año 2014, se produce un **repunte de la actividad económica de un 15% en términos de contratos en “otros servicios personales”, entre los que se encuentran los salones de peluquería y estética**. Asimismo, destaca el crecimiento del número de empresas de la familia entre 2008 y 2014.

En este sentido, el alto nivel de especificidad de algunos servicios dificulta incluirlos en la oferta de los centros de peluquería y estética estándar, sin embargo, representan una **importante oportunidad** para potenciar el **autoempleo** para los trabajadores **altamente especializados** debido a que les permite ofrecer **una cartera de servicios muy específica y profesionalizada a diferentes centros**.

Tendencias de mercado

La diversidad de actividades que se desarrollan en esta familia profesional conforma un mercado global que abarca ámbitos como **la estética, la salud y el bienestar**. La familia ofrece la posibilidad de estructurar un **abanico de servicios** ajustados a las necesidades de cada tipo de cliente a través de un **servicio integral y flexible**. En este sentido, una de las tendencias que ha marcado el crecimiento del tejido empresarial del sector se basa en la figura de las **franquicias de diferentes modalidades de negocio**, siendo las que han presentado una tasa de expansión más destacable aquellas dedicadas al segmento de **low cost** en las actividades de peluquería y de estética y belleza. En la misma línea, se está creando en el seno de la familia un **entorno colaborativo horizontal** que potencia el **desarrollo de servicios complementarios y que favorece la conexión entre los clientes y los distintos profesionales del sector**.

Por otro lado, el **auge de los servicios de asesoramiento de imagen** se debe principalmente al surgimiento de **nuevos nichos de mercado** y la recuperación de otros segmentos tales como los **colectivos específicos** (segmento masculino, peluquería infantil, tercera edad, estética oncológica, diseño de cejas y pestañas). Se prevé igualmente un importante **crecimiento del mercado de los productos “bio” y de tratamiento de tricología** que surgen de la **interacción con otros sectores** como la medicina y donde se están desarrollando tratamientos con un alto nivel de **innovación**.

Formación

El principal **reto** que se presenta para esta familia profesional, a corto y medio plazo, está relacionado con la adaptación del contenido formativo, es decir, **la inclusión de nuevos itinerarios formativos dirigidos a formar a los profesionales en las nuevas técnicas de tratamiento y los nuevos servicios que se están desarrollando en virtud de los nichos de mercado** y la **actualización del contenido** relacionado con los **servicios más tradicionales** como la barbería o la peluquería de señoras.

En particular, en lo que respecta a la **formación para ocupados**, del conjunto de acciones formativas de la familia, los **certificados de profesionalidad** identificados como más relevantes por los expertos son los relacionados con la **peluquería, los servicios estéticos de higiene, depilación y maquillaje, los servicios auxiliares de peluquería, los cuidados estéticos de manos y pies y la asesoría integral de imagen**.

En cuanto a la **formación continua para ocupados**, cabe destacar los cursos dirigidos a perfiles como **asesor de belleza y tendencias** y al desarrollo de **competencias técnicas** como la **gestión y dirección de centros de peluquería y/o estética, la actualización de corte, color y recogido y la peluquería masculina**.

En cuanto a la **formación dirigida a trabajadores desempleadas**, se priorizan los mismos certificados que los dirigidos a trabajadores ocupados (**peluquería, servicios auxiliares de estética, la asesoría integral de imagen, los servicios estéticos de higiene, depilación y maquillaje** y los **cuidados estéticos de pies y manos**). Por su parte, se han identificado nuevas necesidades de formación que deben desarrollarse a través de **especialidades de no certificado** dirigidas, por un lado, a la formación en **asesoría de imagen y técnicas de venta** y, por otro, a la **especialización en peluquería masculina y barbería**.

En lo que respecta a las **competencias transversales** señaladas como clave en el sector, la oferta formativa debería orientarse hacia el **coaching** para desarrollo profesional de equipos de peluquerías y centros de estética, la consolidación del aprendizaje de **técnicas de venta, negociación y comunicación, el liderazgo y la gestión de equipos, así como el trabajo en equipo, la adecuada imagen y presencia y la polivalencia de los trabajadores de salones de peluquería y estética**.

Análisis socioeconómico

Entre 2011 y 2014 en la Comunidad de Madrid, se ha producido una **importante reducción del desempleo** en el sector, además de un **crecimiento relevante del número de contratos** lo que evidencia una **recuperación del sector** y una apuesta empresarial por la **retención de capital humano y de talento**, tras sufrir un fuerte impacto negativo tras la crisis. Se prevé una evolución positiva del empleo, sobre todo en segmentos estratégicos como los **videojuegos, la televisión de pago o la publicidad corporativa**. En particular, en 2014 el número de contratos de la familia en la región fue un 83,8% superior al celebrado en 2013 (el 75% de este crecimiento se concentra en las actividades de cine, video y programas de televisión). Sin embargo, en términos porcentuales, el **mayor crecimiento de la contratación se ha producido en las actividades de programación y emisión de radio y televisión**, tanto en 2014 como en el periodo en su conjunto.

La familia profesional concentra en 2014 un total de **3.014 empresas en la Región**, el 33,7% del tejido empresarial del sector a nivel nacional, formado principalmente por las empresas dedicadas a **actividades cinematográficas, de video y de programas de televisión**, dónde se agrupan, a su vez, la mayor proporción de trabajadores del sector.

Tendencias de mercado

Debido a los **nuevos hábitos de consumo de contenidos digitales** (Internet, televisión de pago, contenidos móviles, entre otras), se está produciendo el desarrollo de una mentalidad digital y una **reorientación de las estrategias de negocio** hacia el entorno digital que divergen de las formas de entretenimiento tradicionales. El sector de imagen y sonido está plenamente inmerso en esta realidad, por lo que debe **aproximarse a las necesidades del cliente** centrando la oferta de productos y servicios audiovisuales en la creación de nuevas experiencias a través de contenidos personalizados dentro del ámbito de interés del consumidor.

En este sentido, la **publicidad corporativa** se presenta como un **nicho de mercado** con expectativas de crecimiento derivados del aumento de la demanda de videos corporativos y otros productos audiovisuales de esta naturaleza, generando a su vez, nuevas oportunidades de empleo.

La **nueva regulación** es un incentivo relevante para el sector audiovisual. El nuevo **marco fiscal de deducciones a la producción audiovisual** está resultando de gran atracción para la inversión de las grandes productoras internacionales, así como el **nuevo marco normativo de comunicación audiovisual** que permite la prestación de servicios a través de agentes privados en régimen de licencias.

Por otro lado, los formatos de **alta definición** se han consolidado a lo largo de estos últimos años como un **elemento diferencial** de la oferta televisiva en España y otras disciplinas novedosas como la **producción de formatos en 3D y 4D y la realidad virtual** pueden convertirse en **palancas de crecimiento** en el futuro próximo.

Tendencias de mercado (Cont.)

El **auge del segmento de los videojuegos** está permitiendo el desarrollo de productos innovadores y la **aportación de valor** a los consumidores, y es generador de oportunidades de negocio y empleo correlacionado con el uso de nuevos dispositivos como *smartphones* y *tablets*. Los **juegos online, las descargas a través de las aplicaciones móviles y las innovaciones tecnológicas para consolas y ordenadores** son algunas de las oportunidades que puede aprovechar este segmento.

Asimismo, el fenómeno de la **gamificación**, relacionada principalmente con el marketing, la motivación de compra y la fidelización de usuarios ofreciéndoles nuevas experiencias a través de juegos de venta, ha llevado a diversas marcas y redes sociales a emprender sus propios proyectos con estructuras gamificadas. No obstante, la estrategia de gamificación también se aplica en la educación, a través de juegos destinados al aprendizaje y formación de ciertas materias, ya sea en la escuela o en el entorno empresarial, en la medición del rendimiento laboral o en el cumplimiento de objetivos de la empresa.

Por otro lado, están surgiendo **nuevos modelos y servicios personalizados** en el segmento de la **radio** a través de internet (*streaming, podcasting*) y se observa una mayor **competitividad y especialización en el segmento de la fotografía** (visión artificial, generación de imágenes por ordenador y la fotografía en 3D).

Formación

La oferta formativa actual dirigida a **ocupados** de la Comunidad de Madrid debe priorizar las acciones de formación continua relacionadas con idiomas (**inglés técnico**), **experto en producción y postproducción audiovisual** y en **nuevas tecnologías para pymes** y los **certificados de profesionalidad en montaje y postproducción de audiovisuales y cámara de cine, vídeo y televisión**.

Con respecto a la formación para **desempleados**, se consideran de gran relevancia los **certificados de profesionalidad en montaje y postproducción de audiovisuales y cámara de cine, vídeo y televisión**, y la especialidad de no certificado para **responsable de composición 3D** y **nuevas especialidades en derechos audiovisuales (cesión de imágenes, emisión...)**.

De manera transversal y referente a **habilidades sociales** los expertos consideran relevante la formación en **gestión de equipos, liderazgo e inteligencia emocional**, entre algunas otras.

Análisis socioeconómico

La industria alimentaria es un sector con un importante peso en la economía a nivel nacional. Por su parte, la **Comunidad de Madrid** participa, sobre el total nacional, con el 3,98% de las ventas de la industria alimentaria, el 3,21% en consumo de materias primas y el 4,94% en número de personas ocupadas. Esta situación ha **tenido un impacto positivo en la generación de empleo** en la región, destacando un importante **crecimiento del número de contratos en 2014** y poniendo de relieve la **fortaleza de la industria** desde el punto de vista macroeconómico. Adicionalmente, el **impulso institucional** y las políticas adoptadas para garantizar un **crecimiento sostenible** de la industria del 4% hasta 2020 favorece la **generación de empleo para todos los niveles de cualificación**. En este sentido, las actividades que concentran un **mayor número de trabajadores activos** son la **fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias** (55%), el **procesado**, la **conservación** y la **elaboración de productos cárnicos** (16,9%) y la **fabricación de otros productos alimenticios** (14,7%).

El importante nivel de desarrollo que presenta esta industria se debe a la creación de un **producto diferenciado** a través de la integración de más de 300 empresas regionales y una oferta de más de 1500 productos que destacan por su **calidad**, característica que ha sido obtenida a través del reconocimiento **“Alimentos de Madrid”** que ha permitido reducir los costes de intermediación y **aumentar la competitividad** de los productos regionales frente a aquellos producidos en otras comunidades autónomas con más tradición en esta industria.

Como en muchos otros sectores de actividad, el **aspecto tecnológico** ha ido penetrando en todos los eslabones de la **cadena de valor** provocando una significativa mejora en la **eficacia y productividad** de la industria. En gran medida, el impulso tecnológico ha contribuido a potenciar la inversión en proyectos de **i+D+I**, en aspectos tales como la **conservación de alimentos** y la utilización de las **tecnologías de la información**. Especialmente la **minería de datos** está contribuyendo eficazmente a obtener un **mayor conocimiento del consumidor** y **adaptar el producto** a sus necesidades. En este aspecto, el **diseño del producto** ha adquirido un rol fundamental dando origen a la creación de productos nuevos y la transformación de algunas características de los productos tradicionales.

Tendencias de mercado

A partir de la información que obtienen las empresas sobre el cambio en los hábitos de consumo de los consumidores, que es producto principalmente de un aumento en la sensibilidad al precio, la industria alimentaria de la Comunidad de Madrid está adoptando un **cambio estratégico en el modelo de negocio**, potenciando la **integración vertical** de todos los **agentes de la cadena de valor**. Esto permite por un lado, la **reducción de los costes de producción** y, por el otro, que exista **mayor transparencia** sobre el **origen del producto**, así como garantía de la **trazabilidad de los ingredientes** que fueron utilizados para su elaboración. Este nuevo modelo de negocio también se ha inclinado por desarrollar **nuevos canales de distribución** tales como, el **canal online**, productos para llevar **“food on the go”** y los **mercados gastronómicos**. Se produce también la explotación de **nuevos nichos de mercado** especializados en segmentos, tales como **productos sustitutivos para el control de peso**, **alimentos para personas intolerantes** y **productos artesanales**.



Tendencias de mercado (Cont.)

Asimismo, el impacto de las nuevas estrategias empresariales se ve reflejado en la **comunicación y publicidad del producto** que actualmente está siendo orientada a **destacar el valor añadido** del mismo y a potenciar la imagen corporativa de las empresas resaltando la contribución a reducir el impacto en el medio ambiente.

Formación

Una de las principales características de la industria es la significativa cantidad de **oportunidades de empleo** que genera debido principalmente a que no exige un elevado nivel de cualificación técnica para acceder a los puestos de trabajo y que se potencia la contratación de **trabajadores jóvenes** para que se desarrollen profesionalmente a través de los **planes de carrera**.

Por otro lado, el análisis de las variables socioeconómicas y de las características particulares de la familia profesional ha permitido identificar necesidades de **formación técnica para ocupados** principalmente en el área de alimentos diversos. En este sentido, la inclusión de acciones de **formación continua** para trabajadores en activo que abarquen temas relacionados con las **fases del proceso productivo adaptado a cada industria: pre-elaboración, preparación, manejo, conservación y etiquetado de alimentos; manipulación de alimentos; normas de higiene, seguridad alimentaria; protección medio ambiental de los procesos de fabricación del sistema productivo, limpieza y desinfección en la industria alimentaria, calidad y seguridad alimentaria** se considera prioritaria para el **aumento de la productividad** de la familia profesional.

Se ha destacado igualmente la importancia de desarrollar **nuevas especialidades de no certificado** para trabajadores **desempleados** que coinciden con las necesidades de formación para los trabajadores ocupados, tales como **fases del proceso productivo adaptado a cada industria: pre-elaboración, preparación, manejo, conservación y etiquetado de alimentos; normas de higiene, seguridad alimentaria y protección medio ambiental de los procesos de fabricación del sistema productivo; manipulación de alimentos y manejo y mantenimiento de maquinaria**, lo que pone de relieve la importancia de estas acciones para el desarrollo de la familia profesional.

Adicionalmente, los expertos sectoriales han destacado la importancia de desarrollar acciones que potencien el **desarrollo** de los trabajadores tanto **ocupados como desempleados** en **habilidades sociales** tales como, **inteligencia emocional, atención al cliente, técnicas de comunicación, técnicas de venta y negociación, trabajo en equipo y liderazgo**.

Análisis socioeconómico

Una de las características a destacar de la familia profesional es que entre los años **2011** y **2014** se produce un **importante decrecimiento del desempleo** en términos globales, a un **ritmo de un 6,2% anual**. Por otro lado, la industria de la madera cuenta con una buena reputación a nivel nacional e internacional, en consecuencia, se ha producido un **auge de las exportaciones** permitiendo a las empresas de la Comunidad de Madrid incursionar en mercado extranjeros.

La **versatilidad de los productos** de esta familia y la importante apuesta que se ha venido realizando por incluir **características innovadoras** y **potenciar el diseño** han dado origen a una tendencia de combinación de distintos compuestos dando lugar a una **nueva gama de productos** tales como, tableros de lino, tableros madera-cemento o elementos que combinan la madera y el plástico. Adicionalmente, el auge de la **regeneración urbana** y las **actividades de rehabilitación**, derivadas del impulso institucional por la **sostenibilidad** y **eficiencia energética** suponen una oportunidad de **desarrollo** del sector y por tanto, de **generación de empleo**.

Tendencias de mercado

En relación al segmento de la **madera**, se ha producido una importante **evolución** hacia un **modelo de negocio** en el que se potencia el **elemento comercial** a través del **diseño** de los productos como **factor clave** para las estrategias de **diferenciación** de las empresas. Dentro de este contexto, a pesar de que en su mayoría, el tejido empresarial está compuesto por pequeñas y medianas empresas, se está realizando un importante **esfuerzo de inversión** por introducir **mejoras continuas en el ámbito tecnológico con el objetivo de mejorar la calidad del producto y alcanzar una gestión más eficiente de los recursos y la producción**.

Siguiendo esta línea, a raíz de las políticas sobre **eficiencia energética, energías renovables, sostenibilidad e impulso del sector forestal** adoptadas en los últimos años por la Unión Europea, ha surgido un nuevo **nicho de mercado** con base en un **nuevo concepto de arquitectura, construcción y rehabilitación**, estrechamente relacionado con la tendencia de **eco-diseño**, que conjuga elementos de diseño, sostenibilidad, ahorro de energía y rapidez de construcción, convirtiéndose en un mercado con un gran potencial de explotación a corto y medio plazo que se prevé podría dar lugar a la **generación de nuevos puestos de trabajo** repercutiendo positivamente en los niveles de empleabilidad de la **Comunidad de Madrid**. Asimismo, la introducción de **nuevos materiales** para la fabricación se ha convertido en una de las principales tendencias debido a que responde al objetivo de incluir **nuevas funcionalidades** y aumentar la **seguridad** de los productos.



Formación

La familia profesional en su conjunto demanda **perfiles con una dilatada experiencia** en el sector que posean una **combinación de conocimientos técnicos** sobre los **procesos y materiales tradicionales**, así como de los **nuevos materiales disponibles** en el mercado. Dentro de este contexto, los expertos sectoriales han valorado como más relevantes para el colectivo de **ocupados y desempleados** los certificados de profesionalidad de **aserrado de madera, preparación de la madera y montaje e instalación de construcciones de madera**. En cuanto a **formación continua para los ocupados**, se precisa potenciar la formación en **técnicas de procesos y calidad** y la realización de **trámites relacionados con las exportaciones**.

Análisis socioeconómico

La **industria química** se considera una de las **principales industrias españolas** lo que demuestra la **solidez** del sector desde el punto de vista macroeconómico y pone de relieve **importantes expectativas de crecimiento a largo plazo**. En este sentido, la fortaleza a nivel económico y en niveles de empleabilidad de la industria química se ve igualmente reflejada en la Comunidad de Madrid en la que esta industria representa **el 1,7% del total de VAB industrial de la región**, registrado además un importante **crecimiento del 95% en el volumen de contrataciones** en el 2014, especialmente en la industria del papel, en la fabricación de productos de caucho y plástico y la investigación y desarrollo en ciencias naturales y técnicas. Por otro lado, **Madrid es considerada como la primera comunidad en gasto en I+D a nivel nacional** (28,2% del gasto nacional). Otro aspecto positivo que caracteriza a la industria química de la Comunidad de Madrid es que en términos de empleo, predomina la **contratación indefinida** por lo que existe **mayor estabilidad laboral** para los trabajadores, en contraste con otras familias profesionales de la región. Asimismo, la composición del tejido empresarial se ha convertido en otro **factor clave** en el crecimiento de la industria. En este sentido, la **menor concentración de microempresas de la industria** en la Comunidad de Madrid, en comparación con otras familias profesionales, ha influido directamente en las **altas tasas de ocupación** y la conservación del conglomerado de empresas durante la época de recesión.

La estrategia de supervivencia adoptada de forma transversal por toda la industria como consecuencia de la crisis económica y canalizada a través de la **internacionalización** y la **ampliación de la red de proveedores extranjeros**, así como la introducción de **nuevos materiales**, el desarrollo de la **nanotecnología y la biotecnología** y las **nuevas tendencias para reducir el impacto medioambiental** de la industria se han consolidado como las palancas claves en el proceso de crecimiento del sector creando así, un marco que favorece la generación de empleo en la Comunidad de Madrid.

Tendencias de mercado

Es importante destacar que a partir de un catálogo de productos ya consagrado, tanto en el mercado nacional como en el internacional, y una segmentación del mercado competentemente delimitada, el camino a futuro del sector viene marcado por la **mejora continua, no solo de los productos sino de los procesos industriales**, así como por la **innovación y la sostenibilidad**. Dentro de este contexto, existe una marcada inclinación a nivel corporativo hacia la **implementación de nuevos métodos de gestión** para mejorar el proceso productivo, la calidad de los productos y **disminuir el impacto medio ambiental**, todo ello a través del **rediseño de los procesos y la redistribución de la cadena de valor** que permitiría la **optimización de los recursos y la reducción de los costes de producción** mediante la aplicación de **nuevas técnicas**.

Para alcanzar los objetivos descritos anteriormente, una de las principales apuestas de la industria química es el **desarrollo del capital humano como recurso industrial**, es decir, potenciar el desarrollo de las habilidades y competencias de los profesionales del sector para convertir a las personas en el principal activo generador de ventajas competitivas y el motor que impulsará el crecimiento, la capacidad competitiva y el desarrollo de la industria en el futuro.

Formación

Para que sea posible alcanzar los objetivos que se ha planteado la industria a corto, medio y largo plazo los expertos sectoriales han destacado la importancia de impulsar un **paquete formativo tanto para ocupados como para desempleados** en todas las áreas profesionales que les proporcione las **herramientas** que les permitan evolucionar profesionalmente al mismo ritmo que los avances tanto técnicos como tecnológicos que se sucedan en el sector. **Las características del sistema formativo** deben por tanto, **adaptarse a las nuevas necesidades del mercado** de forma tal que éste se constituya como **el pilar que permita a los trabajadores adquirir las competencias técnicas y las habilidades sociales** necesarias para potenciar el desarrollo de la industria en su conjunto.

Dentro de este contexto, del conjunto de acciones formativas que han sido objeto de análisis los expertos sectoriales, cabe señalar la importancia de reforzar las **acciones de formación continua para ocupados** e introducir **nuevas especialidades de no certificado para los trabajadores desempleados**, especialmente aquellas relacionadas con la **producción eficiente** (*lean manufacturing*), el **sistema reach** (formación en el manejo de sustancias químicas), las **normas de seguridad y prevención de riesgos y la eficiencia energética**. Asimismo, en el ámbito de los **trabajadores desempleados** predominan los **certificados de profesionalidad de operaciones básicas en planta química y analista químico**.

En relación a las competencias en habilidades transversales cabe mencionar **la gestión de equipos, comunicación verbal y escrita y el análisis de problemas y toma de decisiones**.



Análisis socioeconómico

En el año 2014 se produce un destacable **crecimiento del 17,3% en el número de contrataciones, especialmente en las actividades de asistencia en residencias**. Por otro lado, en relación con la estructura del tejido empresarial, la **Comunidad de Madrid** conjuntamente con Cataluña y Andalucía concentran el **56% de los hospitales privados**. Asimismo, en 2012, la Comunidad de Madrid se posicionó como primera Comunidad Autónoma **en el gasto sanitario privado per cápita**. En este sentido, el **tejido empresarial** de la región ha demostrado un crecimiento sostenible durante el periodo 2008-2014, potenciándose la inclusión de **nuevas especialidades** en la oferta de servicios tales como **fisioterapia** u otras especialidades en el ámbito de la **optometría, hidroterapia, masaje terapéutico, terapia ocupacional, logopedia, podología, homeopatía, quiropráctica y acupuntura**. Adicionalmente, se está promoviendo un impulso hacia la **personalización de los servicios** sanitarios en la región con el objetivo de **mejorar la calidad asistencial** y satisfacer las necesidades de los clientes, **sobre todo en el segmento privado**.

Otro aspecto destacable desde la óptica económica, es el crecimiento que han experimentado las **clínicas de cirugía estética, clínicas oftalmológicas y cadenas marquistas de clínicas dentales**, en la **facturación**, aumentando un **4%** en 2013 en relación con el periodo anterior.

Tendencias de mercado

En el sector de la salud se está produciendo una **transformación en los modelos tradicionales de prestación de servicios** a través de la introducción de nuevas tecnologías y cambios organizativos de carácter transversal en búsqueda de la **eficiencia** y una **mayor rentabilidad**, con base en un **modelo colaborativo** entre el sistema de salud y el sector de la asistencia sociosanitaria que cada vez guarda una vinculación más estrecha con las **tecnologías de la información** (*ihealth* y *mhealth*). En este sentido, existen importantes expectativas en el marco de la **generación de empleo** desde el punto de vista de la **gestión hospitalaria** mediante la implementación de herramientas informáticas.

El ámbito de aplicación de la tecnología también se extiende a los procesos asistenciales de prevención, diagnóstico, tratamiento y seguimiento de los pacientes mediante la **introducción de nuevos productos** destinados, por ejemplo, al **diagnóstico in vitro**, tales como la prueba casera para la detección del virus VIH-SIDA. Asimismo, la utilización del **Big Data** en el sector de la salud está aportando importantes beneficios desde la perspectiva de la **gestión de los centros de salud**, así como en las distintas **áreas asistenciales**. Sobre este aspecto es importante destacar que se prevé un importante crecimiento de esta tendencia debido a la necesidad de procesar los datos no estructurados que se obtienen sobre la salud, pues resultan indispensables por su **potencial para mejorar sustancialmente la información que se conoce de las enfermedades y tratamientos** con el objetivo de reducir la tasa de mortalidad. Esto es posible mediante el desarrollo de un entorno colaborativo entre el sector sanitario y el sector de investigación y desarrollo representando una importante oportunidad para potenciar la innovación y la generación de empleo en la Comunidad de Madrid.

Tendencias de mercado (Cont.)

Como consecuencia del elevado nivel de atomización empresarial en la **Comunidad de Madrid** se ha originado un proceso de **concentración empresarial del sector hospitalario** con el objetivo de **aumentar la competitividad** y el **poder de negociación** frente a un creciente mercado de compañías aseguradoras. Este tipo de movimientos en el mercado están produciendo la **generación de nuevos puestos de trabajo** y la demanda de **perfiles especializados** en distintas áreas.

Por último, las **clínicas privadas de estética** están adoptando una estrategia de **diversificación** de negocio mediante una combinación de servicios estéticos con otras especialidades médicas como son la dermatología, ginecología y cosmetología con el objetivo de atraer nuevos clientes.

Formación

De la valoración realizada sobre el conjunto de acciones formativas de la familia profesional, se ha podido extraer que en el ámbito de la **atención sanitaria** predominan tanto para los **trabajadores ocupados como desempleados** las acciones relacionadas con la **investigación clínica y la metodología del caso**. Por otro lado, en el área profesional de **productos y servicios sanitarios** destacan como mejor valoradas por los expertos del sector las acciones de **formación continua** en **técnicas de limpieza y desinfección hospitalaria y manipulación y gestión de residuos hospitalarios** para los **trabajadores en activo**. En el caso de los **trabajadores desempleados** se hace énfasis en las acciones formativas de **auxiliar de óptica y tanatopraxia**.

Respecto a **habilidades sociales**, se han identificado necesidades de formación para el desarrollo de competencias en materia de **inteligencia emocional, atención al cliente/paciente, trabajo en equipo y habilidades psicosociales/gestión de estrés/resolución de conflictos**, entre otras.



Análisis socioeconómico

El número de contratos de la familia profesional se incrementa en el 2014, especialmente en la actividad de **seguridad e investigación**. Asimismo, se registra un **impulso de la empleabilidad** en aquellas actividades consideradas como “verdes” o amigables con el medio ambiente tales como **reciclaje, turismo ecológico, gestión de recursos, energías renovables debido principalmente al auge de la sostenibilidad y la protección al medio ambiente**. Esta situación se manifiesta como una ligera mejoría que contrasta con el decrecimiento del número de contrataciones que se había producido en los años anteriores.

Asimismo, se ha registrado una **disminución de la tasa de desempleo** en términos globales a un ritmo del **-2,8% anual en el periodo 2008-2014**, motivada principalmente por el repunte de las actividades de **recogida, tratamiento y eliminación de residuos**. El crecimiento, aunque ligero, que ha registrado la familia profesional en la **Comunidad de Madrid** en los últimos años también es producto del **crecimiento y la solidez que ha demostrado el tejido empresarial** que la conforma, que ha mantenido un **crecimiento sostenible** desde 2008 a una tasa del **1,1% anual**.

Tendencias de mercado

El segmento de **seguridad** se encuentra inmerso en un proceso de **mejora continua** a través del cual se pretende **minimizar los riesgos y potenciar la seguridad en el ámbito laboral, industrial, del hogar y tecnológico**. En este sentido, la influencia de las **tecnologías de la información** en el desarrollo de la **sociedad digital** ha permitido identificar la necesidad de adaptar e implementar nuevas **estrategias de ciberseguridad** como respuesta a la creciente preocupación de las administraciones públicas, el entorno empresarial, la comunidad científica y los ciudadanos en general, por la filtración de información a través de **ataques cibernéticos**. En consecuencia la **seguridad de los datos** se ha convertido en una prioridad para el mantenimiento del modelo económico actual. Tal es la relevancia de esta tendencia que desde el gobierno nacional se está apoyando, a través de iniciativas de distinta naturaleza, el proceso de transformación de la seguridad de la información hacia **modelos más fiables**, permitiendo que se produzca una evolución desde sistemas meramente reactivos, al **diseño de herramientas y estrategias de protección que permitan prevenir y detectar los ataques cibernéticos**.

En el ámbito de la **seguridad privada** se prevé un aumento de la demanda de **servicios de valor agregado** mediante la contratación de nuevos servicios y herramientas de vigilancia, generando un **cambio en la figura del proveedor tradicional** que pasaría a jugar un papel más relevante convirtiéndose en un **asesor de servicios de seguridad para particulares y, un socio estratégico** de seguridad a **nivel corporativo**. Sobre este aspecto es importante destacar que el aumento del consumo de estos productos podría dar origen a la **creación de nuevas empresas especializadas** y, en consecuencia, potenciar la **empleabilidad de los trabajadores del sector** en la **Comunidad de Madrid**.

Tendencias de mercado (Cont.)

Asimismo, destacan las nuevas estrategias de **internacionalización y externalización de servicios**, concebidas con las principales apuestas de las empresas de **seguridad pública y privada** para potenciar el **crecimiento sostenible** del negocio a medio y largo plazo a través del impulso de las **nuevas tecnologías**. Dentro de este contexto, la necesidad de **potenciar el componente innovador en los productos y servicios** ha dado lugar a la necesidad de aumentar la inversión en proyectos de investigación y desarrollo. Esto ha dado origen a la celebración de **acuerdos colaborativos** de externalización de servicios de investigación y seguridad con universidades, centros tecnológicos y otras empresas especializadas, potenciando la creación de un **entorno empresarial flexible y colaborativo**. Al hilo de esta tendencia, además de las oportunidades de empleo que se generan en el segmento de seguridad, se abre la posibilidad para la **creación de empresas tecnológicas** que presten apoyo en los proyectos de i+D+i potenciando la **generación de empleo** en este ámbito a medida que aumente la demanda de estos servicios.

Dentro del catálogo de servicios que ofrecen las empresas, los relacionados con la **asistencia inmediata** se perfilan como uno de los segmentos que registrará un significativo crecimiento en los próximos años. A pesar de que este tipo de servicio lleva implantado varios años en empresas, existe una potencial recorrido en hogares, creándose un **nicho de mercado** relevante para las empresas de seguridad.

En relación con medio ambiente, **la gestión sostenible y eficiente de los residuos urbanos e industriales** se presume como una de las principales tendencias a largo plazo que afecta de forma transversal a todas las familias profesionales de la región. En particular, la **Comunidad de Madrid** ha diseñado su propia **estrategia de gestión de residuos** mediante la elaboración de planes regionales que generarán **oportunidades de empleo para perfiles especializados** en esta materia.

Por otro lado, el aumento de las exigencias en relación con las características de los productos y servicios se ve reflejado directamente en las decisiones de compra de los consumidores lo que ha provocado que la **sostenibilidad se convierta en el eje central del negocio**, potenciándose la implementación de una **cultura de sostenibilidad** en el seno de las empresas que se extiende a todos los eslabones de la cadena de valor. Este aspecto podría consolidarse como una importante **oportunidad en términos de negocio incrementando las ventajas competitivas y mejorando la imagen corporativa**, así como **la empleabilidad para perfiles especializados**, sobre todo, en el ámbito de **gestión empresarial sostenible**.

Respecto al segmento de **prevención**, se está poniendo en marcha la implementación de **medidas ergonómicas** con el fin de **impulsar el binomio bienestar-productividad en las empresas**. Uno de los recursos para el desarrollo de medidas ergonómicas es la **tecnología**, ya que a través de ella es posible dar solución a las necesidades de la plantilla, recolectar información y medir los resultados de las medidas implantadas. En este sentido, para el desarrollo global de esta tendencia se requieren **perfiles especializados en ergonomía, psicología, y prevención de riesgos laborales**, entre otras. En consecuencia, se presentan **oportunidades de empleo** para los profesionales con este perfil de cara al futuro.



Tendencias de mercado (Cont.)

Por último, otra de las tendencias en el ámbito de **prevención** es la **integración de los sistemas de gestión** que involucren la adopción de medidas amigables con el medio ambiente y la instauración de una política de reducir al máximo los riesgos laborales permitiendo el desarrollo de un **modelo de gestión sólido, responsable y eficiente que englobe toda la cadena de valor**. Es una tendencia que se viene desarrollando desde hace algunos años y se prevé que continúe practicándose a través del perfeccionamiento de la implementación en los procesos y medidas dentro de la organización, dando lugar a nuevas **oportunidades de empleo** de forma transversal en todos los segmentos la familia profesional.

Formación

Para el conjunto de la familia profesional las acciones que han obtenido una mejor valoración por los expertos sectoriales tanto para los trabajadores **ocupados** como para los trabajadores **desempleados** son los **certificados de profesionalidad de gestión ambiental, gestión de residuos urbanos, control de ruidos, vibraciones y aislamiento acústico y prevención de incendios y mantenimiento**.

Asimismo, se ha hecho énfasis en la importancia de incluir nuevas acciones formativas relacionadas con la **prevención de riesgos laborales: procesos y nuevas tecnologías aplicadas a PRL**, sobre todo para el colectivo de trabajadores desempleados.

De conformidad con las tendencias de mercado y al hilo de las necesidades de formación en competencias técnicas, se considera necesaria la inclusión de acciones en habilidades sociales tales como **inteligencia emocional** (empatía, asertividad), **atención al cliente**, **técnicas de comunicación** (verbal y escrita) y **técnicas de venta y negociación**.

Análisis socioeconómico

El **envejecimiento de la población española** es un fenómeno reseñable que conlleva consecuentemente una **mayor utilización de los servicios sociales** en el segmento de edad de mayores de 65 años. Por su parte, la **Comunidad de Madrid concentra un gran número de personas mayores**, lo que pone de relieve la **importancia del sector** a nivel regional. En términos macroeconómicos, el **Tercer Sector de Acción Social ocupa un lugar importante en la economía nacional**, representando el gasto destinado a la realización de sus actividades el 1,6% de PIB de España en el año 2013.

En materia de **empleo**, pese al decrecimiento de los contratos entre 2011 y 2013 en casi todas las actividades de la familia, **en 2014 se produjeron crecimientos en prácticamente todos los segmentos** (excepto en las actividades de educación y las actividades de los hogares). En particular, las mejoras más significativas tuvieron lugar en las **actividades de servicios sociales sin alojamiento** y en los **segmentos de educación y de servicios a edificios y actividades de jardinería**.

A nivel **empresarial**, la familia profesional presenta un **tasa de crecimiento de un 3,1% anual** y concentra cerca del **13% del tejido de la región**, que en su mayoría está **compuesto por microempresas**.

Tendencias de mercado

En términos globales, **los servicios asistenciales (acción social, integración e inserción social y atención socio-sanitaria)** se han visto influenciados por distintas **tendencias que han provocado una reinversión del sector**. Además de la **atención a los mayores como nicho de mercado** derivado del envejecimiento de la población, la dependencia de personas con discapacidad física o psíquica también se configuran como una **oportunidad para la generación de empleo** en la familia.

El sector también ha debido adaptarse a un **cambio en las tendencias**, relacionadas tanto con la **diversificación de las fuentes de financiación** (nuevas técnicas de captación de fondos como el *fundraising* y el *crowdfunding*), como con la apuesta por la **innovación y la aplicación de las nuevas tecnologías, el desarrollo de los nuevos medios de comunicación**, así como a las **nuevas fórmulas de interacción de los actores sociales**. En este sentido, se ha producido una consolidación del **tercer sector como actor social**, desarrollándose en gran medida las llamadas “**franquicias sociales**” y siendo el fenómeno del **emprendimiento social una importante palanca de creación de empleo**. Asimismo, los **servicios senior como ocio y viajes** se configuran como **generadores de empleo** por el potencial de demanda del envejecimiento de la población y de sus posibilidades económicas.

Formación

En relación con el conjunto de las acciones de formación **dirigidas tanto hacia las personas ocupadas como a las desempleadas en el sector**, cabe destacar, en materia de **certificados de profesionalidad**, la relevancia de la **promoción para la igualdad efectiva de hombres y mujeres y la mediación comunitaria**.

En cuanto a los cursos de **formación continua para trabajadores en activo**, los más destacados son los que se centran en el desarrollo de perfiles como el *personal shopper*, o materias como **la atención a las familias, la gestión del estrés en personas dependientes, la didáctica y la calidad en la planificación, el diseño y la evaluación de proyectos sociales**.

En cuanto a los trabajadores **desempleados**, los **certificados de profesionalidad** que tienen mayor influencia en los niveles de empleabilidad según los expertos y el análisis socioeconómico, además de los ya indicados en líneas anteriores, destaca la formación relacionada con la **dinamización comunitaria, la atención al alumnado con necesidades educativas especiales y la atención sociosanitaria a personas en el domicilio**. En cuanto a las **especialidades de no certificado**, son reseñables, por un lado, el desarrollo de perfiles como los **técnicos en formación** y por otro lado, la formación para los **tutores de empresa**.

Por último, en lo que respecta a las **competencias** requeridas en la familia en términos de habilidades sociales, se precisa el desarrollo de aspectos como el aprendizaje de la **Inteligencia emocional**, la aplicación de **técnicas de comunicación, la atención al cliente, el liderazgo, las técnicas de venta y negociación y la gestión de equipos**.

Asimismo, se requieren competencias transversales, de gran calado en el sector, como la **gestión del estrés en la atención de personas dependientes, el coaching social, la motivación y el compromiso**, el desarrollo de **habilidades psicosociales/gestión del estrés/resolución de conflictos**, dirigidas sobre todo a los auxiliares de residencias y en domicilio y a los transportistas de equipos y aparatos médicos que tienen contacto directo con el paciente y su entorno y por último, la **atención a las familias**, en el caso de los profesionales cualificados (médicos, psicólogos...) de las residencias de la tercera edad (como, por ejemplo, la gestión del sentimiento de culpa de los familiares por ingreso de un familiar).

Análisis socioeconómico

La industria textil se presenta como un **sector intensivo en mano de obra** y, por lo tanto se caracteriza por el impulso que ejerce sobre la **creación de empleo**. Esto se debe principalmente al importante crecimiento que ha experimentado en los últimos años. En concreto, en la **Comunidad de Madrid** en el año 2014, la contratación en industria textil, de cuero y calzado y de confección creció un 63,2%, en otras industrias manufactureras de un 61,8%, y en otras actividades profesionales, científicas y técnicas de un 40,5%. En total, se han cerrado 10.492 contratos nuevos, con un 49,5% de crecimiento en el periodo 2011-2014. Este crecimiento ha traído consigo la creación de empleo en actividades que van desde la **fabricación hasta la distribución, incluyendo actividades relativas al comercio**. Asimismo, merece resaltar el **incremento en la demanda de productos de consumo final como prendas de vestir y textil hogar**, que genera la necesidad de contratación de trabajadores del sector. En concreto, la industria española ha apostado por **la innovación como motor del desarrollo**, centrándose en la **calidad como factor diferencial** para lograr el reconocimiento exterior de los productos fabricados en España.

Tendencias de mercado

Todos los procesos que se desarrollan en la industria textil están estrechamente vinculados con el concepto **moda**, siendo ésta el **factor que impulsa la industria**. Ante este escenario, la industria de la **Comunidad de Madrid** ha optado por redimensionarse, de forma tal que gran parte de la industria tradicional ha optado por **centrarse en el diseño y las últimas fases del proceso productivo**, destacando por los estrictos controles de **calidad** que ejerce sobre las prendas y la **eficiencia en procesos logísticos y de distribución**. En consecuencia, las tendencias detectadas para la industria textil están orientadas a la evolución del consumo y distribución de la moda.

Las grandes cadenas de moda y confección continuarán sumándose a la tendencia de la **integración vertical de la cadena de valor**, potenciando el binomio producción-distribución (realización de todas las tareas, desde la selección de las materias primas hasta la distribución) a nivel internacional para impulsar el valor de la marca a través de tiendas propias o franquicias. A pesar de que esta tendencia posiblemente influya en la reducción del número de empresas que ofrecen servicios complementarios, podría potenciar la contratación de **nuevos perfiles profesionales** manteniendo el nivel de empleabilidad del sector.

Por otro lado, los bajos costes en mano de obra de determinados países, ha generado la necesidad de mejorar los niveles de competitividad a través de la implementación de las **nuevas tecnologías, nuevos canales de venta e infraestructuras innovadoras** que supongan un elemento diferenciador. En este sentido, la incorporación de **las nuevas tecnologías** se ha consolidado como una tendencia debido a que contribuye significativamente a mejorar el proceso productivo impactando en la eficiencia y potenciando aspectos como nuevos canales de distribución, como el **canal online** y la introducción de **nuevos productos** tales como los **textiles técnicos** o textiles que responden a los consumidores de **moda ética o ecológica**.

Tendencias de mercado (Cont.)

Adicionalmente, se ha está produciendo la explotación de un nuevo **nicho de mercado** a través de la **expansión de los textiles como posible material alternativo de aplicación en otros sectores** tales como deporte y ocio, construcción, hogar y locales públicos. Esta tendencia implica la **introducción de una nueva línea de producción y un ajuste en la cadena de valor fibra-textil-indumentaria**, donde es necesario el desarrollo de nuevos productos con un fuerte componente de **innovación** o dotar a los productos textiles tradicionales de **mayor versatilidad** mediante la aplicación de nuevos tratamientos.

Asimismo, las empresas que se han volcado en las denominadas “**Marca España**” y “**Marca Madrid**”, están aumentando las inversiones en innovación y apostando por la calidad como factor diferencial para lograr el reconocimiento exterior de los productos fabricados en España y, concretamente, en la Comunidad de Madrid, resaltando el valor añadido que aportan las empresas nacionales y regionales al producto mediante los exhaustivos controles de la calidad que se siguen en el proceso productivo.

Formación

En el ámbito de trabajadores ocupados o en activo destacan las acciones dirigidas al desarrollo de competencias en materia de **ventas** (organización de tienda, logística en tienda y posicionamiento del producto en exhibición) y **logística integral** (aprovisionamiento, producción, almacenaje y distribución), herramientas de **administración y gestión**, así como estrategias de **marketing** y **marketing digital** (*visual merchandising*, *branding*, canales de distribución, *e-commerce*, desarrollo de negocio a nivel digital). Estas acciones son igualmente relevantes en la formación dirigida a **desempleados**.

Por otro lado, los expertos sectoriales han valorado la importancia de potenciar el desarrollo de **habilidades sociales** tales como **técnicas de comunicación, trabajo en equipo y flexibilidad** para todos los profesionales de la industria.

Análisis socioeconómico

El **aumento de la movilidad de personas y mercancías** junto con la gran densidad demográfica de la Comunidad de Madrid y España, pone en perspectiva la **necesidad de infraestructuras y plataformas logísticas** que permitan una **movilidad sostenible y eficiente**. En este sentido, la familia profesional de transporte y mantenimiento de vehículos es un **sector asentado en la Comunidad de Madrid** que cuenta con **infraestructuras modernas** con alta capacidad para el tráfico de viajeros y mercancías pero que, no obstante, se ha sometido a una **reestructuración constante** en búsqueda de la **máxima calidad de servicio y la gestión eficiente**.

En términos económicos, en 2014 se produce una **reactivación del sector** del transporte y mantenimiento de vehículos, así como una **importante reducción del desempleo**. En la **Comunidad de Madrid**, el **5,3% de las contrataciones** realizadas en 2014 se llevaron a cabo en la familia profesional, concentrándose aquellos en su mayor parte en las **actividades relacionadas con el transporte terrestre y por tubería**.

La familia profesional concentraba, en 2014, un total de **34.291 empresas en la Región**, que constituía el **14,2% del tejido empresarial del sector a nivel nacional**.

Tendencias de mercado

Las principales tendencias que marcan el presente y el futuro del sector están determinadas en gran medida por las decisiones en materia de **política de transportes** que se tomen en el seno de las Administraciones Públicas. En este sentido, una de las tendencias reseñables a largo plazo es el **impulso conjunto por parte de la Administración y de los fabricantes de vehículos a la mejora de la seguridad y la información en el transporte** que está generando oportunidades de negocio en la familia. Se observa, además, que el sector tiende a **enfocarse en la sostenibilidad energética y medio ambiental** a través de la **fabricación de vehículos híbridos o eléctricos**, factor que está fuertemente condicionado por los **incentivos a la demanda** por parte del Sector Público. En la misma línea, en materia de política de fomento, la Administración Pública sigue apostando por el **desarrollo y la mejora de las infraestructuras tales como la alta velocidad**. La agenda política también prevé la **liberalización del sector ferroviario**, rompiendo el monopolio actual, lo que conllevará un impacto positivo para el desarrollo competitivo del transporte, tanto de mercancías como de viajeros.

Otra de las tendencias destacables a largo plazo es el **aumento de las alianzas estratégicas entre compañías aéreas tradicionales** con el fin de poder explotar determinados **nichos de mercado** como los viajes transatlánticos o de larga distancia. La expansión de las aerolíneas y el crecimiento en dimensión, generará puestos de trabajo a todos los niveles. Por último, se ha producido un **crecimiento continuo durante los últimos 20 años del transporte aéreo de mercancías** y se prevé un nuevo impulso que pueda demandar perfiles con conocimientos básicos del sector y su normativa, y perfiles para el movimiento de mercancías y equipaje (*handling*).

Formación

Del conjunto de acciones formativas de la familia profesional valoradas por los expertos del sector, con respecto a la **formación y sus efectos en la empleabilidad, tanto para personas ocupadas como desempleadas**, se consideran como prioritarios los **certificados de profesionalidad** dirigidos al **mantenimiento de los sistemas eléctricos y electrónicos de vehículos**, el **mantenimiento del motor y sus sistemas auxiliares** y el **mantenimiento de estructuras y de elementos no estructurales de carrocerías de vehículos**. Asimismo, se consideran relevantes los certificados en **pintura de vehículos** y en materia de **planificación y control del área de electromecánica**.

Con respecto a la **formación continua para ocupados**, las acciones con mayor interés son las dirigidas hacia la **seguridad y la prevención de riesgos laborales**, los **idiomas y -en particular- el inglés**, los cursos para la obtención del **certificado ADR** y la **formación en automecánica y pintura**.

Por otro lado, entre las **especialidades de no certificado para desempleados** ya incluidas en el catálogo de la Comunidad, es destacable la formación como **Consejero de seguridad**. Como **nuevas especialidades** se proponen acciones en materia de incorporación de **nuevas tecnologías en los vehículos de transporte por carretera** y en **normativa ADR, CAP inicial y formación en mercancías peligrosas** para conductores de vehículos ligeros, igualmente son destacables las acciones relacionadas con el **funcionamiento de plantas de montaje dirigidas al perfil de operador**.

En cuanto a las competencias transversales o habilidades sociales a resaltar en el sector, se encuentra el **desarrollo de capacidades en materia de inteligencia emocional, liderazgo, atención al cliente, técnicas de comunicación, gestión de equipos, trabajo en equipo y técnicas de venta y negociación**.



Análisis socioeconómico

Durante los años de crisis económica se ha producido una intensa **destrucción tanto del tejido empresarial** como del **empleo** en esta familia, principalmente debido a la **caída del sector de la construcción**, del que esta **industria es altamente dependiente**. No obstante, pese a ser un sector compuesto fundamentalmente de **microempresas de marcado carácter familiar**, ha logrado contrarrestar en parte el fuerte retroceso de la demanda interior gracias a su potencial exportador. Tanto es así que en 2014, **España fue el séptimo productor y el sexto exportador de piedra natural del mundo y el primer productor de pizarra**.

En cuanto al peso de la familia nivel regional, la **Comunidad de Madrid** alberga **yacimientos de granito en distintas localidades**, sin embargo, la representatividad del sector en la región es **poco significativa** ya que el **tejido empresarial** representa únicamente el **0,06% del total de empresas de la Comunidad de Madrid**, por lo tanto, no se trata de una de las industrias más potentes de la región.

La familia profesional de industrias extractivas representa el **0,13% del total de desempleados** en la Comunidad de Madrid debido principalmente a que a pesar de no existe una fuerte oferta de puestos de trabajo, las empresas ofrecen a sus trabajadores **empleo estable y de calidad** y con posibilidad de desarrollar planes de carrera.

El **nivel de contratación del sector en la región es bajo**, representando únicamente el **0,02% del total de contratos celebrados en 2014**. Por otro lado, solo **0,10% de los trabajadores por cuenta ajena** de la región pertenecen a esta familia profesional. El limitado nivel de empleabilidad, no es del todo un síntoma negativo de la familia profesional, en gran medida está condicionado por **elevado nivel de especialización** técnica que requiere la industria y una marcada tendencia empresarial en la que predomina la inclinación por la **automatización de la mayoría de los procesos** y la **externalización de servicios**.

Tendencias de mercado

Las empresas que conforman el tejido empresarial español se han sumergido en procesos de transformación interna que se ha materializado en un cambio en las estrategias de negocio: **diferenciación del producto nacional, importante apuesta por la internacionalización como vía de crecimiento y una fuerte inversión en i+D+I**.

Asimismo, el sector se caracteriza por un marcado componente **de tradición y un alto grado de especialización** que sumado al aumento de **la competencia internacional** ha impulsado la configuración de un sector con **elevados estándares de calidad** y ha convertido la **innovación** en el factor clave para la mejora de la competitividad.

Tendencias de mercado (Cont.)

Por otro lado, la colaboración y la cooperación con otros sectores como la **arquitectura y el diseño** también proporcionan nuevas oportunidades al sector. Otra tendencia al alza es el uso de **materiales cerámicos en diversos ámbitos de las energías renovables**, ya sea como materia prima, como componente de equipos o instalaciones, como recubrimiento, e incluso otros nuevos usos poco explotados hasta el momento. Por otro lado, una de las principales tendencias en términos de internacionalización de las industrias extractivas es el **offshoring** en todas sus variantes. Cada vez más empresas españolas se suman a la **deslocalización** de todo o parte del proceso productivo o de decantan por abrir filiales en otros países. Sin embargo, en muchos casos esta expansión incluye la explotación de canteras más allá de las fronteras nacionales, por lo que el efecto de la deslocalización impacta directamente en la generación de empleo en la región.

Formación

En relación con la formación, es importante destacar que ésta es impulsada por el **Ministerio de Industria, Energía y Turismo**. Este organismo desarrolla los **itinerarios formativos en virtud de los elevados niveles de seguridad** que requiere el desarrollo de las actividades que envuelve el sector. En este sentido, existe ciertos contenidos que son de carácter obligatorio como requisito previo para acceder al puesto de trabajo por motivos de seguridad, por ejemplo, **manejo de explosivos, seguridad minera en actividades de minería subterránea o manejo de maquinaria industrial minera**.

Debido a la escasa representatividad de esta familia profesional en el sector industrial de la Comunidad de Madrid no ha sido posible obtener la priorización de las acciones formativas a través del contraste con las principales variables socioeconómicas. No obstante, los expertos sectoriales que han sido consultados han señalado que las **empresas regionales realizan un importante esfuerzo por desarrollar acciones de formación continua internamente para los trabajadores ocupados** debido al elevado nivel de especialización que demanda el mercado y para garantizar la calidad del producto final. Asimismo, han sugerido **que la oferta formativa de la Comunidad de Madrid debería orientarse a fortalecer los conocimientos generales de la industria** dado que la formación específica se imparte en el puesto de trabajo a través de los planes de formación que desarrollan las empresas.

En este sentido, los expertos han hecho énfasis en la necesidad de **fortalecer la formación** en áreas como seguridad minera en explotaciones subterráneas y establecimientos de beneficios, manejo de maquinaria extractiva, legislación medio ambiental, legislación sobre la elaboración de ensayos y laboratorios, técnicas de marketing, procesos de automatización, metodologías de investigación y desarrollo, sistemas de gestión empresarial e idiomas.

Por último, según las actividades de la industria que se desarrollan en la Comunidad de Madrid, los expertos han señalado que existe una importante demanda de perfiles profesionales tales como **ingeniero de minas, técnico y auxiliar de laboratorio, técnico de calidad, aplicador de cal, minero, palista, hornero y conductor de retroexcavadora**.



Análisis socioeconómico

El sector de la cerámica española se ha caracterizado por tener unos importantes niveles de producción y facturación debido a su **estrecho vínculo con el sector de la construcción**. A pesar que el mercado interno de la cerámica se vio considerablemente mermado por la crisis, la industria cerámica española se encuentra hoy en día en buen estado de salud debido principalmente al aumento de su actividad, que ha crecido en paralelo a su **capacidad exportadora**, como consecuencia de la alta demanda que se ha generado sobre estos productos, que son valorados en el mercado internacional por su **alto nivel de calidad e innovación**.

Sin embargo, a pesar del importante nivel de desarrollo y competitividad que alcanza la industria de vidrio y cerámica a nivel nacional, su **presencia en la Comunidad de Madrid es especialmente baja** debido a que el núcleo de la misma está concentrado en otras regiones geográficas del país. En este sentido, es importante destacar que únicamente el **0,04% del total de las empresas situadas en la Comunidad de Madrid desarrolla actividades relacionadas con esta familia profesional**. Esto se debe, por un lado, a que una de las principales características del sector azulejero español, es la alta **concentración geográfica del tejido empresarial en la provincia de Castellón**, dónde se origina aproximadamente el 94% de la producción nacional y se ubican el 81% de las empresas del sector.

Por su parte, la **industria del vidrio** también presenta una alta **agrupación del tejido empresarial, principalmente en Cataluña** y en el norte de España (País Vasco, Asturias), teniendo escaso peso en la Comunidad de Madrid.

El nivel de **desempleo de la Comunidad de Madrid es del 0,14%**. Sin embargo, únicamente un **0,04% de los contratos** que se celebraron en la región en 2014 pertenecen a la familia profesional lo que repercute directamente en el escaso número de trabajadores del sector, constituyendo únicamente el **0,21% del total autonómico**.

Otro aspecto destacable de este sector es el hecho que **su estructura** está compuesta por un **pequeño número de grandes empresas**, con fuerte concentración de capital y estrecha dependencia económica y tecnológica con respecto a los grandes grupos multinacionales. Por otro lado, existe **una cantidad importante de pequeñas y medianas empresas dispersas** y con **distinto nivel de implantación tecnológica**.

Tendencias de mercado

La cerámica es uno de los sectores más innovadores de la industria española, cuyas empresas han optado por **altos niveles de inversión en I+D+i e incorporación de tecnología punta a sus procesos productivos** como medio para estimular su crecimiento ante la decadencia del sector de la construcción. La **eficiencia energética** es además una de las cuestiones clave en lo relativo al diseño de producto cerámico, tanto por el ahorro en costes de producción como por la valoración de un consumidor cada vez más comprometido con la sostenibilidad y el medio ambiente. Asimismo cobra relevancia **la incorporación y la gestión del diseño aplicado a la cerámica**, los nuevos modelos de distribución derivados del **comercio electrónico** y las **alianzas estratégicas y la cooperación con otros sectores**.

Formación

Debido a la escasa representatividad de la industria del vidrio y la cerámica en la Comunidad de Madrid no se han identificado necesidades de formación.



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.

