

# DEPENDIENTES DE PESCADERÍA

## 1. MISIÓN Y FUNCIONES

**MISIÓN** Los vendedores especializados en pescado y marisco venden pescado, crustáceos y moluscos en tiendas especializadas y en establecimientos de ventas.

### FUNCIONES

Atender al público.	Cuidar y mantener la cadena de frío y el tratamiento del producto.
Asesorar a los clientes.	Mantienen el establecimiento limpio y ordenado.
Registrar y aceptar pagos de productos.	Colocar el producto en los expositores.
Ordenar la mercancía.	Pueden asumir otras funciones como:
Recepcionar la mercancía	Adquirir mercancías (según el tipo de establecimiento).
Realizar el inventario.	

## 2. COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

##### TRANSECTORIALES

- Aplicar competencias matemáticas
- Garantizar el cumplimiento de requisitos legales
- Ofrecer a los clientes servicios de seguimiento
- Organizar las instalaciones de almacenamiento
- Utilizar distintos métodos de comunicación

##### ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- Aconsejar a los clientes sobre la selección de marisco
- Averiguar las necesidades del cliente
- Colocar las mercancías en las estanterías
- Crear expositores de comida decorativos
- Examinar los productos a la venta
- Garantizar la satisfacción del cliente
- Hacer demostraciones de las funciones de un producto
- Lavar pescado eviscerado
- Llevar a cabo la reparación de los productos

- Manejar una caja registradora

- Mantener limpia la tienda
- Ocuparse de los productos sensibles
- Organizar la presentación de los productos
- Orientar a los clientes en la selección de productos
- Planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido

- Preparar una factura
- Prevenir los robos en tiendas
- Procesar las devoluciones
- Procesar pescado
- Realizar la toma de pedidos
- Realizar ventas activas
- Supervisar el nivel de las existencias
- Vender pescado y marisco

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

##### ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- Asesorar sobre el maridaje de alimentos y vinos

#### CONOCIMIENTOS ESENCIALES

- Almacenamiento de alimentos
- Cadena de frío
- Características del producto
- Características del servicio
- Clasificación e identificación de peces

- Comprensión del producto
- Sistemas de comercio electrónico
- Técnicas de venta
- Variedades de pescado

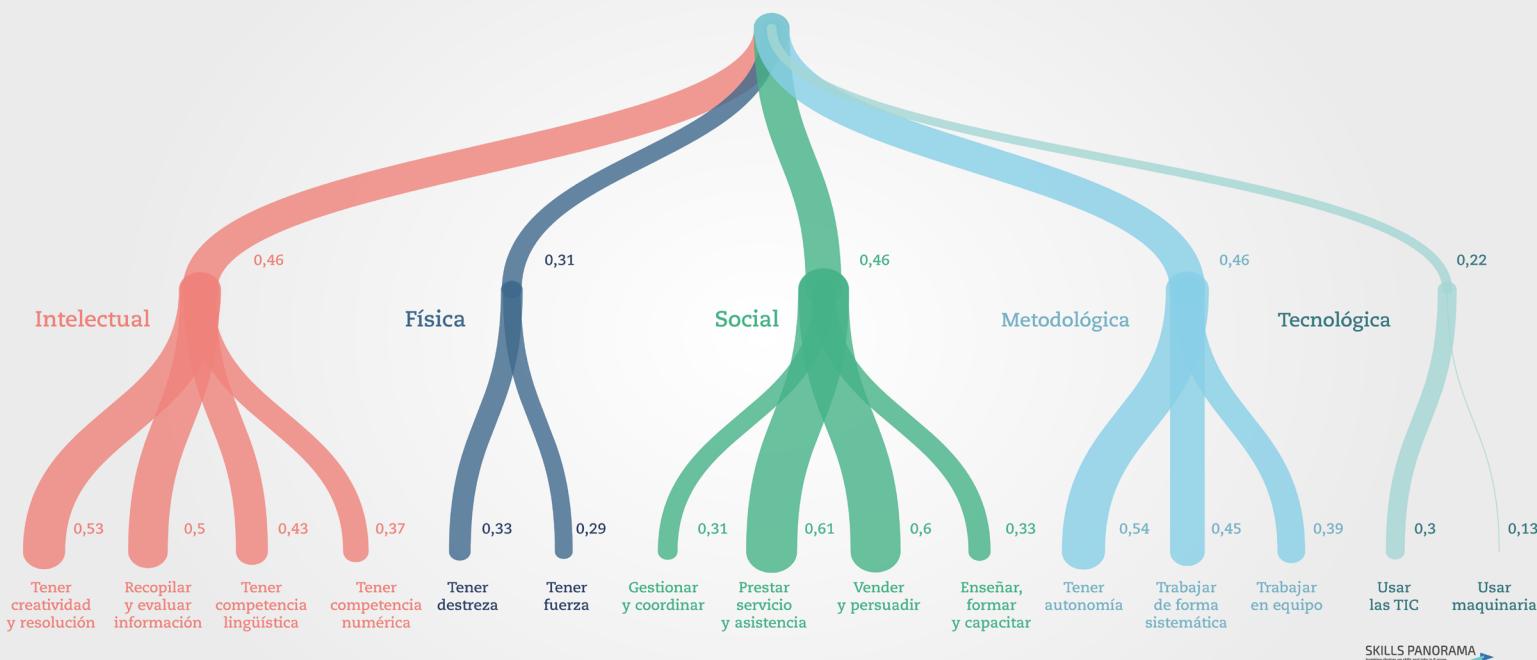
#### CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

## COMPETENCIAS TRANSVERSALES

[Eurofound](#) indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para del grupo ocupacional “trabajadores de ventas”.

Destacan las competencias **intelectuales, sociales y metodológicas**.

Concretamente, las competencias más importantes son: **prestar servicio y asistencia, vender y persuadir, tener autonomía, uso de las TIC, tener creatividad y resolución y recopilar y evaluar información**.



## COMPETENCIAS CLAVE

**5** competencias clave, según estos profesionales\*

### DESTACA

Demandas de profesionales con competencias en **técnicas de venta y buena atención al cliente**, incluyendo el asesoramiento al cliente antes, durante y después de la compra, el control de stocks y pedidos, la recepción, clasificación y reposición de mercancía, el mantenimiento de la tienda, la buena educación y la buena presencia. Además, **se valora el conocimiento del producto y del sector**, especialmente en tiendas especializadas o de alto standing.

Igualmente son fundamentales los conocimientos de herramientas correspondientes al puesto de trabajo como cuchillos y máquinas de corte para su uso con seguridad evitando accidentes, así como las técnicas de corte, envases y etiquetados para productos de pescado y marisco.

### EN ESPAÑA

### TECNOLOGÍA

Destaca el uso de los terminales de venta electrónicos (TPV), las nuevas formas de pago (móvil), y la firma y factura electrónicas.

Sigue siendo relevante el dominio de la caja registradora.

### IDIOMAS

Se valora el dominio de idiomas, especialmente el **inglés**, en comercio electrónico y comercios turísticos.

### DESTACA

La demanda de profesionales versátiles, con iniciativa y capacidad resolutiva.

Es fundamental **conocer el producto**, su procedencia y el manejo de las **herramientas apropiadas**, así como las **técnicas de corte**, envasado y etiquetado. El trabajador debe aplicar las normas de prevención de riesgos laborales, calidad, higiene alimentaria, limpieza, cadena de frío.

### EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Se demanda de forma creciente el **conocimiento y manejo de redes sociales y de los distintos canales de venta**, así como de las **nuevas formas de pago y facturación**. En tiendas de alto standing y en zonas turísticas se exige cada vez más tener conocimientos de idiomas, especialmente inglés.

\*Según Cedefop (Encuesta Europea sobre competencias y empleos)

### 3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



#### CUALIFICACIÓN

##### NIVEL 2

COM085\_2 ACTIVIDADES DE VENTA



#### FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad

COMV0108 ACTIVIDADES DE VENTA

Certificado de profesionalidad

COMT0112 ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

Certificado de profesionalidad

INAJ0109 PESCADERÍA Y ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE LA PESCA Y ACUICULTURA



#### FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

##### FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Técnico en actividades comerciales

Técnico en comercialización de productos alimentarios



#### FORMACIÓN UNIVERSITARIA



#### OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Conocimientos en salud e higiene alimentaria, carnet de manipulador de alimentos, cadena de frío, así como conocimientos específicos de la ocupación relacionados con las herramientas de corte, el conocimiento de los productos o el maridaje de alimentos.



#### PROFESIÓN REGULADA: NO

### REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

#### FORMACIÓN

No suele exigirse formación mínima.

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

En general para esta ocupación sí que se exige experiencia previa. En algunos casos, la formación específica, cuando se imparte, corre normalmente a cargo de la empresa.

### 4. CONDICIONES DE TRABAJO



#### RELACIÓN LABORAL

Predomina la contratación temporal, especialmente los contratos de corta duración (menos de tres meses).



#### JORNADA LABORAL

Predomina la jornada parcial. La duración máxima de la jornada ordinaria es de 40 horas semanales para los contratos a tiempo completo.



#### RETRIBUCIÓN

A partir de 12.600 € brutos anuales según Convenio Colectivo del Sector de Comercio de Alimentación (2017-2020).

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 52 (Dependientes en tiendas y almacenes) en el Estado Español es 15.500 euros, oscilando entre 6.800 (percentil 10) y 24.200 (percentil 90).



#### UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

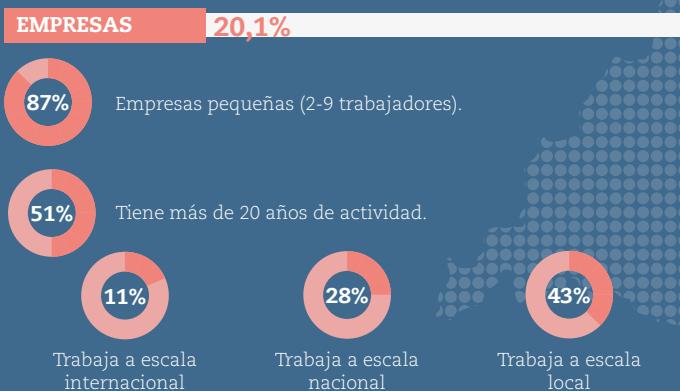
Este profesional ejerce su actividad en establecimientos de venta de pescado y marisco en el área de comercialización, bajo la supervisión de un superior. La promoción vertical más común será como responsable de tienda o del área o punto de venta, una vez adquirida experiencia.

## 5. CONTEXTO

### INFORMACIÓN SECTORIAL



Esta ocupación se encuadra en el sector del Comercio, que tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid



### MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 5** (Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores) cuenta con **622.700 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 55% son mujeres. Con algunas fluctuaciones, el empleo sigue una **tendencia positiva** desde 2011, **muy marcada desde 2017**.

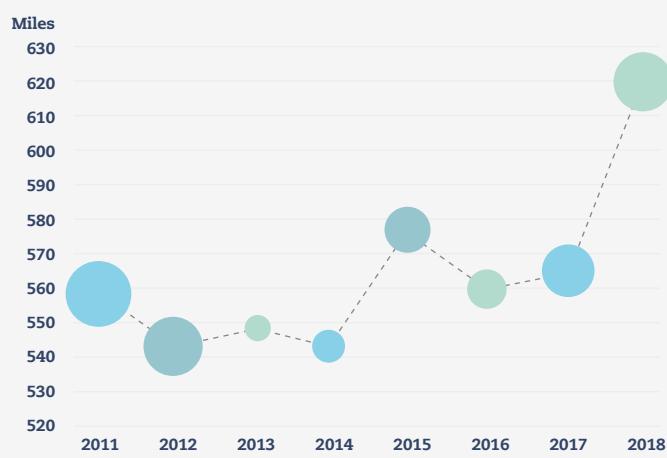
En 2018 **622.700** personas trabajadoras · **55% mujeres**



La **ocupación 5220** (Vendedores en tiendas y almacenes) representa el **2,3% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Ha perdido peso desde 2015, cuando abarcaba el 2,7%.

El **perfil de la persona contratada** es mujer, menor de 30 años y sin estudios, estudios primarios o enseñanza secundaria obligatoria. Una persona de cada cinco es de nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

## PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, todo este conjunto de tendencias sectoriales tiene un gran impacto en las funciones y competencias de los dependientes de comercio. Se espera una creciente presencia de **formatos comerciales híbridos** ( fusión de dos o más conceptos comerciales en un mismo espacio) por lo que el perfil del dependiente deberá ser

cada vez más **versátil y polivalente**. Con todo, el comercio electrónico todavía tardará en llegar a la **dispensación de productos frescos** como el pescado por lo que en la mayoría de los comercios se va a mantener un enfoque **tradicional**, sin cambios muy relevantes en las funciones y competencias de los dependientes.

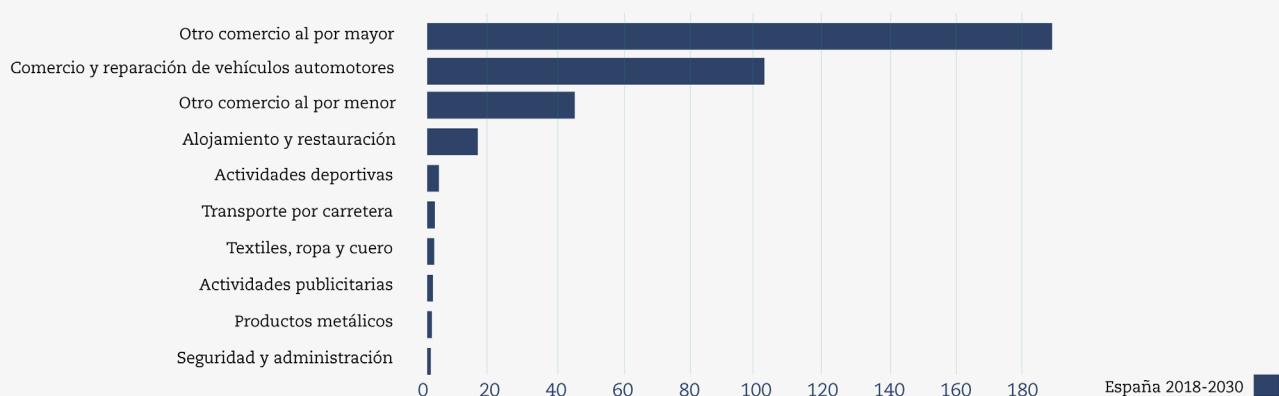
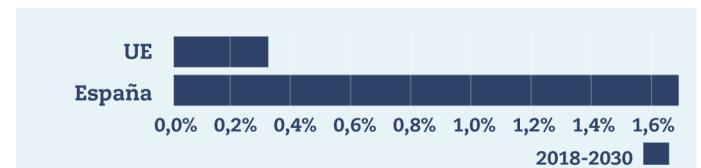
## PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

La proyección del grupo ocupacional “**trabajadores de ventas**” muestra un incremento del empleo del 1,7%, muy por encima del de la Unión Europea (0,3%). Se prevé la **creación de más de 350.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará especialmente a personas con nivel de cualificación intermedio.

Además, se estima que en este periodo se **reemplazarán cerca de 900.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.

Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **otro comercio al por mayor**, seguidos en menor medida por otro comercio al por menor y alojamiento y restauración.



## TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Se prevé que los Dependientes experimenten **presiones en el empleo y cambios relevantes en las competencias** requeridas en los próximos años.

Las competencias demandadas han cambiado considerablemente en los últimos años debido fundamentalmente a la digitalización, que conlleva **cambio tecnológico y comercio electrónico**. Otros factores de cambio son una mayor diversificación, especialización y sofisticación de la gama de productos a la venta y la exigencia del consumidor de recibir una atención cada vez más individualizada. Estos cambios se ven acelerados en un contexto de globalización de los mercados. Se espera que estos factores continúen remodelando las competencias, funciones y tareas de esta ocupación a medio plazo.

La diversificación de los productos a la venta y el nuevo perfil del consumidor, más exigente y sofisticado, requiere un buen conocimiento de los productos y un asesoramiento profesional e individualizado al cliente, **antes, durante y después de la venta**. Este requisito es cada vez más necesario en los comercios especializados o de alto standing. En otro tipo de comercios, por el contrario, se requiere **versatilidad y polivalencia** para asumir funciones diversas (cajero,

reponedor, encargado de existencias, entre otros). El crecimiento del comercio electrónico va a exigir un **aumento de profesionales que dominen las TIC, redes sociales y técnicas de comercio electrónico** para poder atender adecuadamente a un consumidor que espera, además, recibir atención personalizada. Para ello se requiere dominio a nivel usuario de TIC, redes sociales y dispositivos electrónicos portátiles. No obstante, las tendencias apuntan que la **atención presencial de cara al público seguirá siendo relevante**, especialmente en la distribución de **productos frescos** como son la carne y el pescado. En ambos casos, son necesarias **competencias sociales** relacionadas con la comunicación, la persuasión, la empatía y la buena educación para generar confianza, resolver cualquier incidencia y fidelizar la clientela. Para ello, la **competencia lingüística** (tanto escrita como hablada) es relevante. También la **competencia numérica**, necesaria para agilizar tanto el proceso de venta como los registros de ventas y existencias. Finalmente, se requiere **versatilidad**, para trabajar de forma simultánea en diversos canales (presencial, web, correo electrónico, distintas redes sociales).

## 6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

### OCCUPACIÓN

Dependientes de pescadería

### CÓDIGO SISPE

52201262

### SECTOR

Comercio

### FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

### CNAE

46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas

47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas

### OCCUPACIONES SISPE AFINES

**14321030** Gerentes de empresa de comercio al por menor con menos de 10 asalariados

**44241016** Teleoperadores

**52101023** Encargados de planta y/o sección de comercio

- 52101034** Encargados de tienda  
**52201013** Dependientes de artículos de deporte, caza y pesca  
**52201024** Dependientes de artículos de ferretería  
**52201035** Dependientes de artículos de fotografía, cine y vídeo  
**52201046** Dependientes de artículos de regalo  
**52201057** Dependientes de calzado y artículos de piel  
**52201068** Dependientes de carnicería y/o charcutería  
**52201079** Dependientes de comercio, en general  
**52201080** Dependientes de componentes electrónicos y/o informática  
**52201091** Dependientes de electrodomésticos  
**52201101** Dependientes de estanco  
**52201110** Dependientes de farmacia  
**52201121** Dependientes de floristería  
**52201132** Dependientes de frutería  
**52201143** Dependientes de grandes superficies  
**52201154** Dependientes de herboristería  
**52201165** Dependientes de instrumentos musicales  
**52201176** Dependientes de juguetería  
**52201187** Dependientes de librería y papelería  
**52201198** Dependientes de material clínico, quirúrgico y ortopédico  
**52201204** Dependientes de material de óptica e instrumentos de precisión  
**52201213** Dependientes de muebles y artículos de decoración
- 52201222** Dependientes de numismática y filatelia  
**52201231** Dependientes de panadería, pastelería y confitería  
**52201240** Dependientes de peletería  
**52201251** Dependientes de perfumería y droguería  
**52201273** Dependientes de pollería y casquería  
**52201284** Dependientes de productos alimenticios y bebidas  
**52201295** Dependientes de recambios y accesorios de automóvil  
**52201307** Dependientes de relojería y joyería  
**52201316** Dependientes de reproducción de documentos (fotocopias)  
**52201325** Dependientes de ropa de hogar  
**52201334** Dependientes de tejidos y prendas de vestir  
**53001012** Comerciantes propietarios de tiendas  
**55001018** Cajeros de comercio  
**77021018** Cocedores de pescados y mariscos  
**77021027** Limpiadores-preparadores de pescado para conservas  
**77021036** Trabajadores en la preparación de pescado para conservas  
**77051044** Trabajadores de la congelación de alimentos  
**81601091** Operadores de máquinas para congelar carne o pescado  
**81931169** Operadores de máquinas envasadoras de productos congelados de carne o pescado

### OTRAS OCUPACIONES AFINES

- |  |  |
|--|--|
| Gerente de pequeño comercio                  | Elaborador/a de congelados y ultracongelados   |
| Operador de contact-center                   | Operador/a o controlador de línea de envasado  |
| Operador de venta en comercio electrónico    | Almacenero/a y receptor de materias primas   |
| Promotor comercial                           | Elaborador/a de productos de la pesca y derivados, de conservas de pescado, de semiconservas |
| Técnico de información y atención al cliente | Operador/a de autoclave  |
| Televendedor                                 | Curador/a de pescado   |
| Vendedor                                     | Salador/a de pescado   |
| Especialista en tratamientos de frío         | Operador/a de ahumaderos   |
| Pescadero/a                                  |  |
| Pescadero/a para la venta en comercio        |  |

### CNO-11

5220 Vendedores en tiendas y almacenes

### CIUO-08

5223 Asistentes de venta de tiendas y almacenes

### OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta

Vendedor/a especializado en pescado y marisco