



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

PLA ESTRATÈGIC 2014 -2016

Bases per a l'impuls de la competitivitat i l'ocupació al sector comercial català

Març de 2014

ÍNDEX

1. Introducció: La singularitat del model comercial català.....	3- 4
2. Situació de la professió d'agent comercial (2013).....	5- 12
2.1 Índex d'atur al sector anual i per trimestres.....	5
2.2 Sectors comercials més demandats per les empreses.....	5- 6
2.3 Encara hi ha crisi al sector comercial? Estudi comparatiu 2008- 2013.....	7- 12
3. Pla Estratègic COACB 2014 – 2016.....	13- 15
3.1 Objectius del Pla.....	13
3.2 Mesures del Pla.....	13- 15
3.2.1 Impuls a l'ocupació dins el sector comercial	
3.2.2 Fomentar la formació al sector comercial	
3.2.3 Potenciació del col·lectiu d'autònoms	
3.2.4 Finançament i ajudes als emprenedors	
3.2.5 Internacionalització dels agents comercials	
4. Conclusions.....	16- 18

1. Introducció: La singularitat del model comercial català

Catalunya ha disposat històricament i disposa d'un model de comerç amb singularitat pròpia: de proximitat, amb una important presència de la petita i mitjana empresa i una funció social important pel que fa a la configuració i vertebració del territori. Es pot dir que el comerç constitueix una de les principals activitats econòmiques de Barcelona, i la principal generadora de llocs de treball.

Malauradament, i donada la recent situació econòmica del país, el sector comercial s'ha vist molt perjudicat en els darrers anys; en part, també, per la desconfiança en el consum.

Segons *l'Informe del comerç català 2013*, Catalunya presenta actualment el nombre d'empreses (78.339) i de locals comercials (98.022) més baix dels últims 12 anys. En els últims 5 anys de crisi econòmica, s'han perdut 3.404 locals comercials i més de 5.667 empreses, és a dir, un 6,75% d'empreses i un 3,36% de locals comercials.

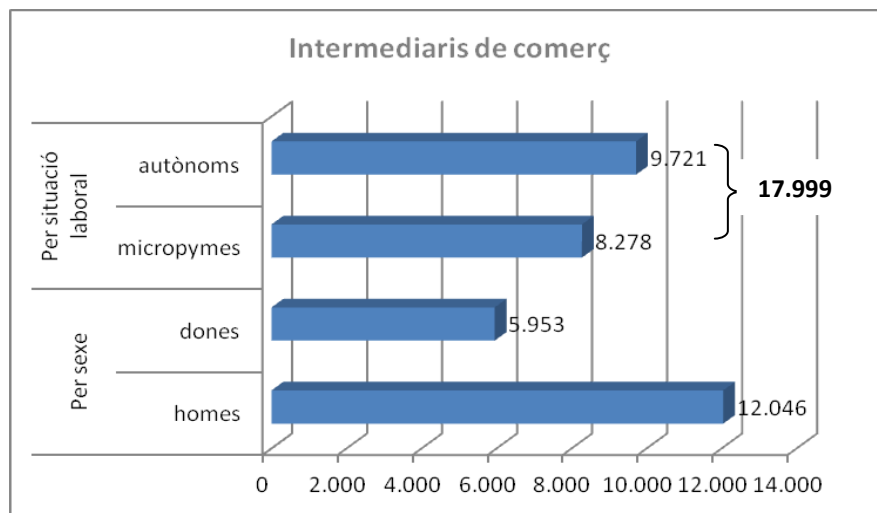
No obstant això, Catalunya perd menys establiments i empreses que la mitjana espanyola, situada en un 9,48% i un 6,91%, respectivament. A més, Catalunya té una densitat comercial superior a la mitjana, amb 12,95 locals comercials per cada 1.000 habitants; mentre que Madrid és la regió amb menor densitat, amb 10,67 locals per cada 1.000 habitants.

Amb dades de 2011, Catalunya va tenir un volum de negoci en el comerç al detall de 37.452.090 euros, xifra que representa un 17,24% del total de la facturació en el comerç minorista en l'àmbit estatal, per sobre de la facturació de Madrid, d'Andalusia i del País Basc. A Barcelona, el comerç al detall suposa un 14,3% del total del seu PIB.

En aquest punt, el col·lectiu d'agents comercials també s'ha vist afectat per la baixada de vendes a la majoria dels sectors professionals. La dificultat per trobar nous clients o mantenir-los ha portat a molts dels agents comercials a sortir a l'exterior i provar en altres mercats. Actualment, el 64% d'agents comercials exporten els seus productes, la majoria forçats per la crisi.

Segons dades de 2011, a Catalunya hi ha un total de 17.999 persones que es dediquen al comerç a l'engròs o que són intermediaris del comerç. En aquest col·lectiu és on encabim els agents comercials.

Persones que treballen al comerç a l'engròs i intermediaris. Dades de 2011



Font: Idescat, a partir de les dades de l'Enquesta anual de serveis de l'INE

Al conjunt de l'estat, el nombre d'intermediaris del comerç ocupats ascendeix a 165.657 (104.260 autònoms comercials i 61.397 micropimes comercials)¹ que generen un total de 55.000 milions d'euros de facturació.

Donat el gruix del col·lectiu i la seva repercussió en el volum de transaccions diàries, cal fomentar i potenciar mesures que afavoreixin l'ocupació i la reactivació en el sector econòmic- comercial català.

És per aquest motiu, que el Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona, com a entitat representativa del sector autònom i comercial a Catalunya, presenta, en aquest document, les bases per a l'impuls i la millora de la competitivitat i l'ocupació al sector.

Això, però, no es pot aconseguir sense el suport del Govern i l'aplicació de polítiques que vagin en la direcció del creixement.

En el mateix sentit, cal reforçar les mesures de lluita contra la morositat que tant afecta el sector, així com mesures que afavoreixin un major volum de circulat per a la creació de noves empreses.

¹ Enquesta anual de serveis INE. Personal ocupat segons trams d'ocupació i règim de treball. A 30 de setembre 2010.

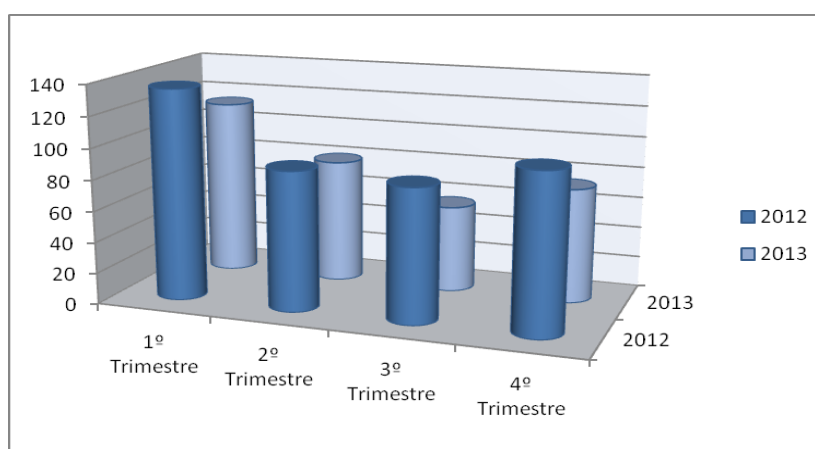
2. Situació de la professió d'agent comercial (2013)

2.1. Índex d'atur al sector anual i per trimestres

Segons l'estudi anual del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona, l'atur al sector va disminuir un 22% durant el 2013, comparat amb l'any anterior.

En el primer trimestre, les xifres d'atur van disminuir un 16% respecte el mateix període de 2012; el segon trimestre va baixar un 11%; al tercer es va reduir un 30%; i al quart trimestre l'atur va baixar un 27,4%, respecte el darrer trimestre de 2012.

Índex d'atur sector comercial per trimestres (2012- 2013)



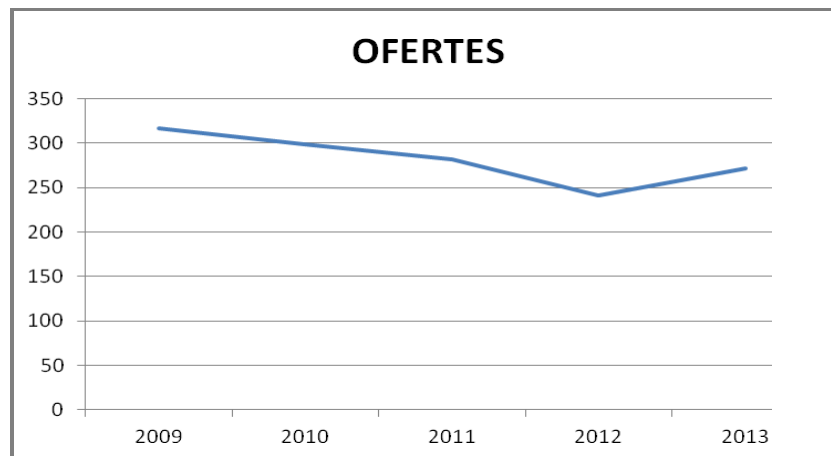
Font: COACB

Aquestes xifres demostren que les mesures promogudes ara fa un any pel COACB – taula de l'ocupació, comercialjobs.com, ajudes a l'emprenedor, etc.- han contribuït de forma decisiva a reduir les xifres d'atur al sector. El president del COACB, Enric Enrech, valora aquests resultats molt positivament i assenyala que “s'han complert les previsions de fa un any quan dèiem que el nostre sector havia tocat fons”.

2.2 Sectors comercials més demandats per les empreses

El COACB disposa d'una borsa de treball online exclusiva del sector comercial, www.comercial-jobs.com. Al 2013, el nombre d'ofertes de feina que les empreses van publicar en aquest portal va augmentar un 11% respecte l'any anterior.

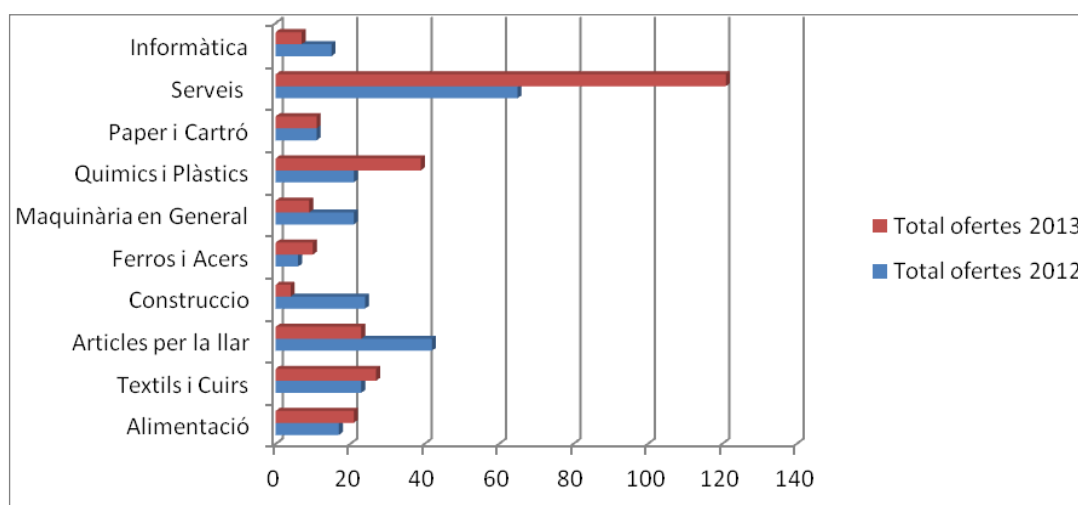
Des de l'inici de la crisi, l'any 2009, el nombre d'ofertes de feina publicades en aquest portal online han anat disminuint fins l'any 2012, quan toquen fons, i comencen a recuperar-se i a créixer lleugerament durant el 2013.



Font: www.comercial-jobs.com

comercial-jobs.com és la borsa de treball online amb ofertes de feina del sector comercial que opera a nivell estatal. Les ofertes són rebudes per més de 50.000 agents comercials col·legiats de tot Espanya que tenen accés il·limitat a totes les ofertes. Els candidats no col·legiats també poden consultar les ofertes i tenen l'opció d'inscriure's a un màxim de dues.

El sector comercial més demandat per les empreses durant el 2013 va ser el sector Serveis (comerç exterior, assegurances, publicitat, telefonies, etc.), que, en comparació amb l'any 2012, va tenir un 86% més de demanda. El sector Químics i Plàstics també va ser un dels més demandats per les empreses, amb un creixement idèntic, del 86%.



Font: www.comercial-jobs.com

2.3 Encara hi ha crisi al sector comercial? Estudi comparatiu 2008- 2013

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona ha volgut valorar i calibrar les conseqüències que ha tingut la crisi econòmica en el col·lectiu comercial; i si, actualment, els col·legiats noten una certa recuperació en el seu sector. De la mateixa manera, el COACB ha recollit les principals problemàtiques amb què es troba avui dia un agent comercial per dur a terme la seva feina.

Per tal de donar resposta a aquestes i altres qüestions, el Col·legi ha elaborat un estudi basat en una enquesta telefònica a una mostra de 500 agents comercials col·legiats, amb un marge d'error d'entre el 3 i el 4%. Les enquestes telefòniques es van dur a terme els mesos de desembre de 2013 i gener de 2014.

L'estudi dóna resposta quantitativa i qualitativa a les següents qüestions:

- ✓ De quina manera van notar la crisi els diferents sectors comercials
- ✓ Quins sectors estan notant ja una certa recuperació
- ✓ Previsions per al 2014
- ✓ Principals problemàtiques del sector en l'actualitat

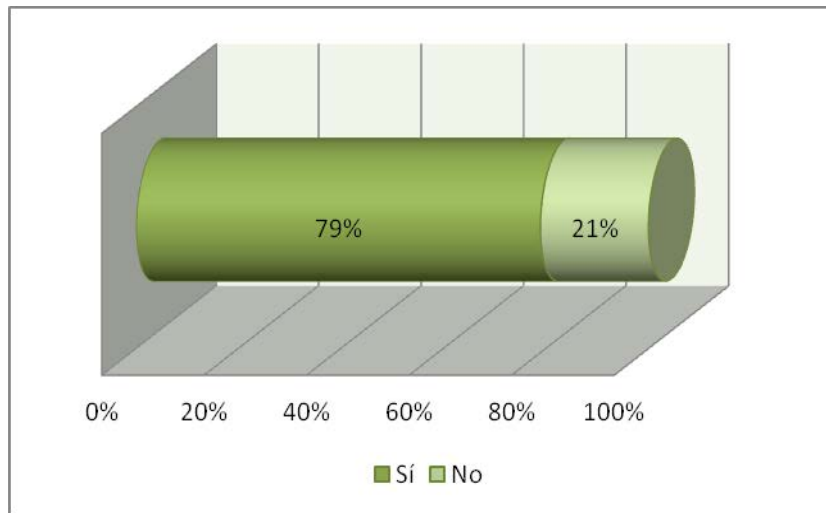
▪ Efectes de la crisi al sector comercial

L'any 2008 el Col·legi realitzava un estudi sobre les afectacions de la crisi al sector comercial. El sector Moda i Complementes va ser el que més va notar els efectes de la crisi econòmica que començava; seguit pels sectors Acers, i Articles per a la Llar i l'oci².

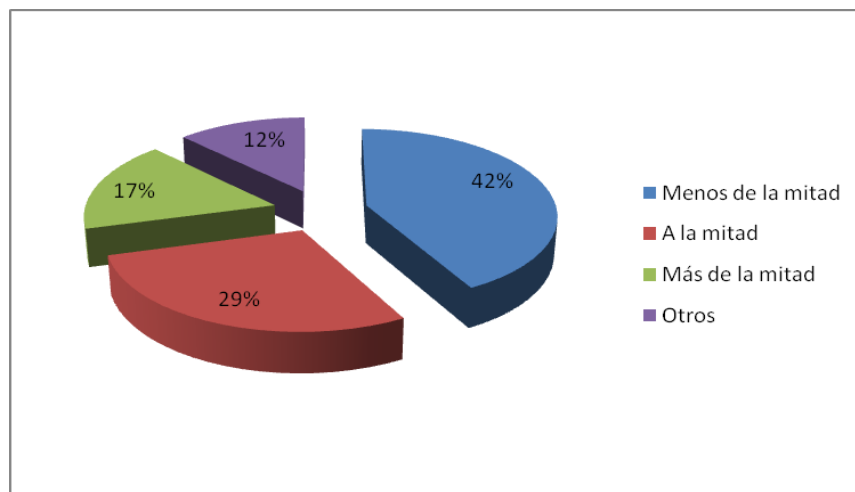
Una de les principals conclusions de l'estudi de 2008 era que 8 de cada 10 agents comercials notava ja els efectes de la crisi en el seu sector. L'enquesta d'aquest any revela que un 79% dels comercials afirmen haver notat l'inici de la crisi al llarg del 2008.

² Estudi realitzat entre els mesos d'abril i maig de 2008, mitjançant trucades telefòniques a col·legiats en actiu

Afectació de la crisi en el sector comercial

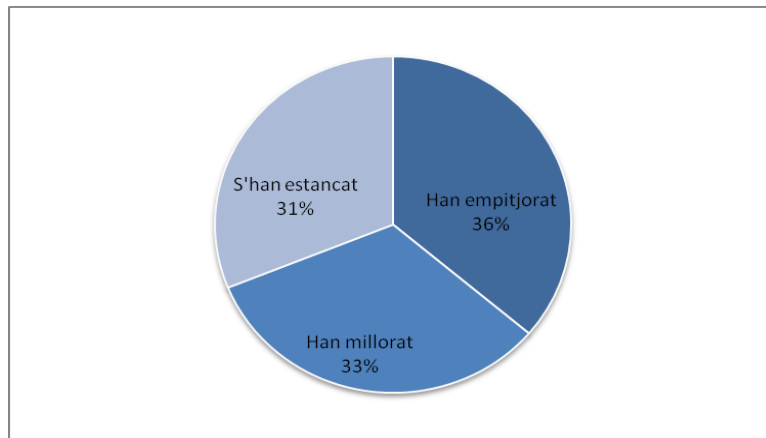


D'entre el 79% que diu haver notat la crisi ja al llarg del 2008, el 29% ha afirmat que les seves vendes es van reduir a la meitat al llarg de 2008; el 42%, que es van reduir a menys de la meitat; i el 17% van reduir més de la meitat la seva facturació.

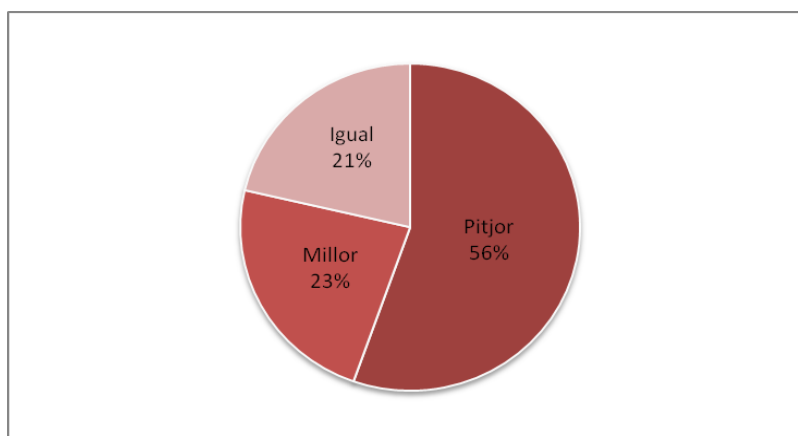


Encara pel que fa al volum de vendes, un 54% d'enquestats reconeix que els anys 2012- 2013 han estat els pitjors dels últims sis anys; mentre que un 16% diu que els pitjors anys van ser els 2008- 2009.

El 36% afirma que les seves vendes han empitjorat el 2013; un 33% diu que han millorat; i el 31% reconeix que s'han estancat.

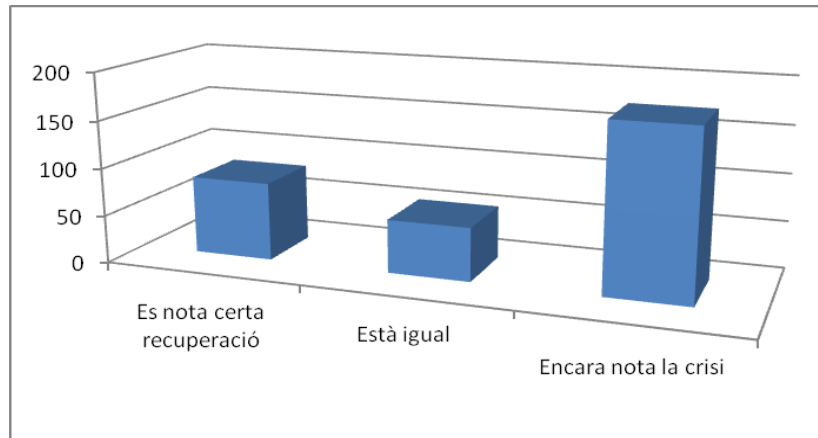


L'ambient d'incertesa i pessimisme dels darrers anys, fa que el 56% dels col·legiats afirmen que estan pitjor ara que fa sis anys, quan començava la crisi econòmica. Un 23% creuen que estan millor ara que el 2008; i un 21% considera que la seva situació és la mateixa que quan va començar la crisi.



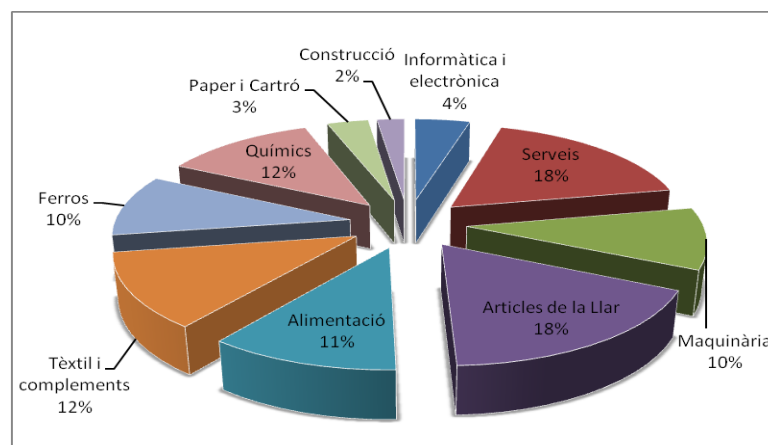
▪ Recuperació al sector i principals problemàtiques

Pel que fa a la recuperació en cadascun dels sectors, només un 26% reconeix que està notant aquesta recuperació; mentre que el 56% confirma que encara nota la crisi; i un 18% afirma que el seu sector es manté igual que el 2008. **Per tant, podem concloure que, actualment, 6 de cada 10 agents comercials continuen notant els efectes de la crisi en el seu sector.**



D'aquest 26% de col·legiats que han notat una certa recuperació, coincideixen el sector d'Articles per a la Llar i l'oci; i el sector Serveis, amb un 18% cadascun. Els segueixen els sectors Textil i Complementes; i Químics, amb un 12% cadascun.

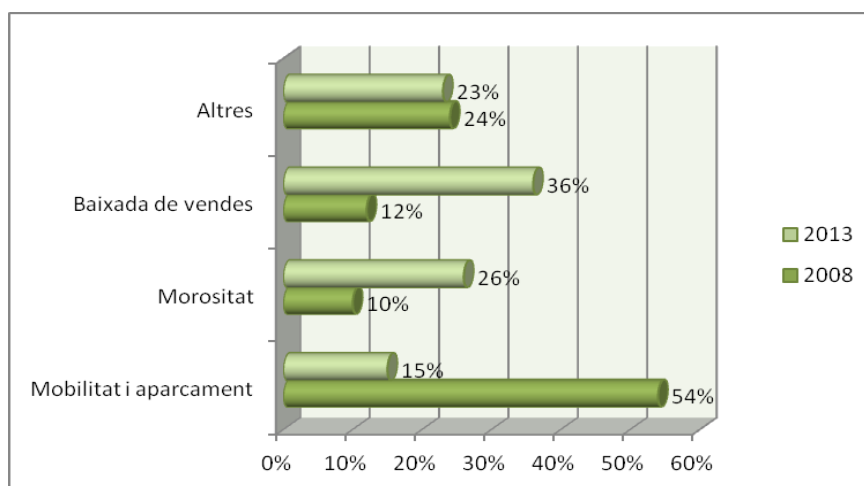
Sectors que s'estan recuperant



Tal i com es despenia de l'estudi de 2008, l'inici de la crisi econòmica no era l'únic inconvenient amb què es trobaven els professionals comercials. Per a un 54%, l'aparcament i la mobilitat representaven els principals problemes en l'àmbit comercial, molt per sobre de la morositat o la baixada de les vendes.

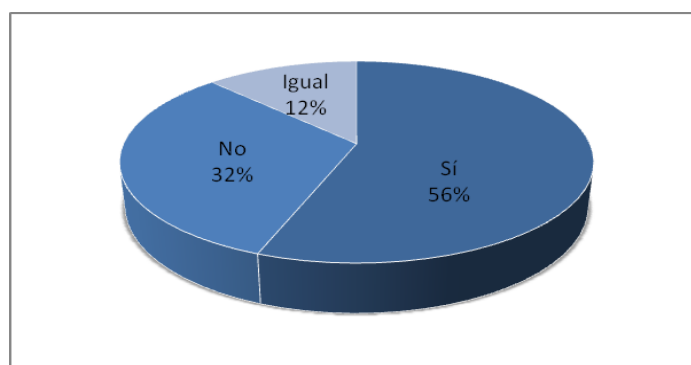
La que fa sis anys era la principal problemàtica per al col·lectiu, ara ho és només per a un 15% dels col·legiats. Ha canviat, doncs, la prioritat per als agents comercials. A dia d'avui, i en els anys que portem de crisi, el 36% afirma que la baixada de vendes és la principal problemàtica amb què es troben a l'hora d'exercir la seva tasca diària. En segon terme, un 26% hi situa la problemàtica de la morositat, que destaca per la seva pujada en un 16% en relació a l'any 2008.

Principals problemàtiques al sector. Comparativa 2008- 2013



La morositat sempre ha estat un dels factors de risc de la professió comercial, i ja a l'estudi de 2008 es notava un augment de la morositat, sobretot als sectors Alimentació, Construcció i Ferros. **Actualment, el 56% dels col·legiats afirma que es troben més casos de morositat que fa sis anys.** Els sectors més afectats per la morositat són Articles per a la Llar (24%), seguit del sector Tèxtil (14%) i Serveis (13%), en què s'hi inclouen, per exemple, els professionals que es dediquen a les arts gràfiques o a la venda de serveis a qualsevol empresa o entitat.

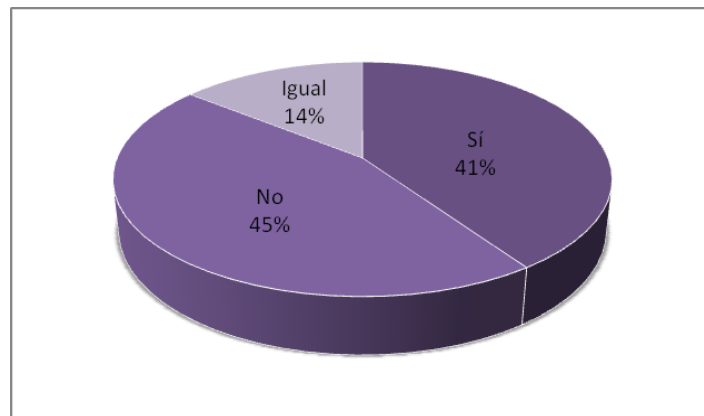
Et trobes ara amb més casos de morositat que fa sis anys?



Malgrat la crisi i la sortida laboral que per a molta gent pot resultar el sector de les vendes, un 45% dels col·legiats afirmen no haver notat més intrusisme en la professió ara que en els darrers anys. Els agents comercials entrevistats destaquen que per tal d'exercir d'agent comercial, les empreses sol·liciten professionals qualificats i amb titulació, col·legiats que garanteixin professionalitat i tècnica. La crisi també ha

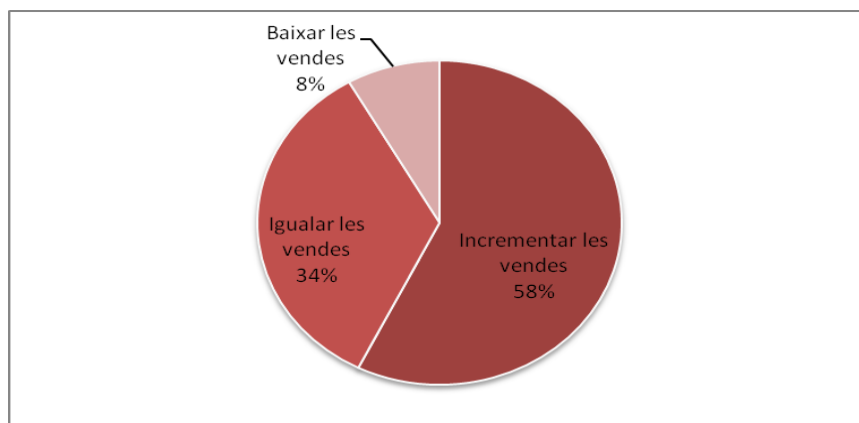
provocat que un gran número d'empreses vegin el departament de vendes com un dels més estratègics per a augmentar la facturació.

Et trobes ara amb més casos d'intrusisme que fa sis anys?



Per últim, com a previsió per al 2014, un 58% dels comercials enquestats es mostra optimista pel que fa a l'evolució de les vendes i preveu incrementar-les; un 34% creu que ni augmentaran ni disminuiran, simplement es quedaran igual que les de 2013; mentre que només un 8% pensa que les seves vendes baixaran.

Previsió per al 2014



3. Pla Estratègic COACB 2014- 2016

3.1 Objectius del Pla

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials és l'entitat que agrupa milers d'agents comercials col·legiats a Barcelona, es dedica a protegir i representar la professió i els interessos dels col·legiats; adequar la professió a les necessitats de la societat i estar present en la creació de la normativa que afecti l'agent comercial i el comerç actual.

El present Pla Estratègic té com a objectiu col·laborar amb les institucions per tal d'aconseguir actuacions conjuntes que permetin a l'economia catalana garantir la seva competitivitat, el progrés de futur i el creixement de l'ocupació. Aquest Pla és un full de ruta per als anys 2014 i 2015 on es proposen fites i mesures importants per fer créixer el sector econòmic- comercial català, els resultats del qual es presentaran el 2016, any en què el COACB farà 90 anys. El Col·legi, com a corporació de dret públic amb personalitat jurídica pròpia, ha marcat aquests objectius a mig i llarg termini amb la confiança d'aconseguir-los. Només entre tots contribuïrem a la recuperació econòmica del país.

L'aplicació del Pla Estratègic del COACB pretén fomentar la professió comercial, el treball autònom i l'emprenedoria com a element bàsic per a la creació d'ocupació que, alhora, ha de contribuir a la reactivació econòmica.

3.2 Mesures del Pla

3.2.1 Impuls a l'ocupació dins el sector comercial

OBJECTIU:

Donarem feina a més de 1.000 professionals a través del nostre portal exclusiu del sector www.comercial-jobs.com

ACCIONS:

- Formació contínua i constant de l'agent comercial
- Potenciació de la plataforma d'ofertes de feina a nivell europeu

3.2.2 Fomentar la formació al sector comercial

OBJECTIU:

En aquests anys, l'ESVEN formarà més de 2.000 agents comercials professionals en matèries de màrqueting i vendes, acreditant les seves competències per a exercir la professió

ACCIONS:

- Convenis amb les principals universitats catalanes
- Col·laboracions amb els departaments de promoció econòmica d'Ajuntaments
- Organització de cursos i conferències gratuïtes en diferents àmbits

3.2.3 Potenciació del col·lectiu d'autònoms

OBJECTIU:

En dos anys, més de 700 agents comercials autònoms es donaran d'alta al Col·legi, a més dels que ja hi són, per formar part d'una entitat que representa i defensa els seus interessos

ACCIONS:

- Presència i potenciació de la col·legiació als mitjans de comunicació i a les xarxes socials; accions de conscienciació.
- Acompanyament i assessorament individual en projectes

OBJECTIU:

Més de 100 projectes seran coordinats i assessorats per experts en gestió empresarial que faran diagnòstics de viabilitat de projectes dels col·legiats

ACCIONS:

- Programa d'ajut a la consolidació del treball autònom a Catalunya en col·laboració amb el Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

3.2.4 Finançament i ajudes als emprenedors

OBJECTIU:

Acompanyarem, assessorarem i facilitarem el finançament a més de 100 nous projectes empresarials engegats pels col·legiats

ACCIONS:

- Accés al finançament de projectes mitjançant línies específiques del COACB amb l'Institut Català de Finances i entitats bancàries
- Línies de crèdit i finançament que oscil·len entre els 10.000 euros i els 10 milions d'euros.
- Incorporació de quotes d'ingrés reduïdes per als menors de 35 anys que tenen un projecte

3.2.5 Internacionalització dels agents comercials

OBJECTIU:

En els propers anys 2014 – 2016, la xifra de col·legiats que exportaran els seus serveis i productes a altres mercats serà del 75%

ACCIONS:

- Potenciació de la comissió internacional del COACB
- Acords de col·laboració amb les principals institucions i organismes del sector que faciliten la introducció de productes i serveis a altres països

OBJECTIU:

El COACB ajudarà a 500 empreses i professionals a obrir-se a altres mercats

ACCIONS:

- Missions comercials i directes a països de tot el món
- Increment dels consolats comercials a les principals ciutats europees (Viena, Milà, París, Berlin, Frankfurt, Àmsterdam, Atenes, Nicòsia...), on els col·legiats poden reunir-se i tancar acords amb empreses i proveïdors estrangers.

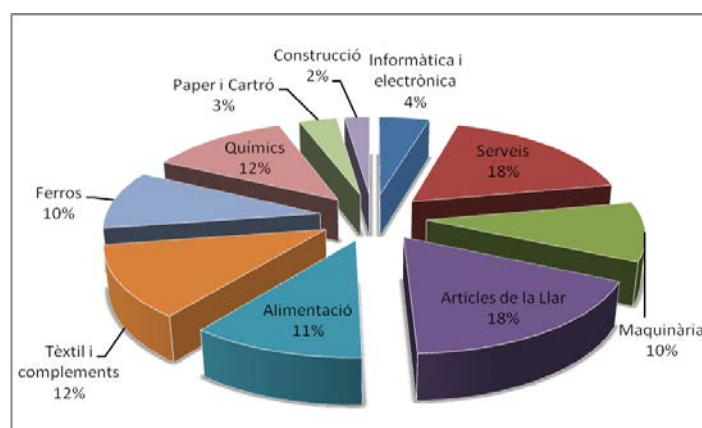
4. Conclusions

- 6 de cada 10 comercials continuen notant els efectes de la crisi en el seu sector
- Mentre que el 2008 les principals preocupacions dels comercials eren la mobilitat i l'aparcament; l'any 2013 són, amb diferència, la caiguda de les vendes i la morositat
- Tant els indicadors com les respostes dels enquestats confirmen que el 2012 va ser l'any en què el sector va tocar fons. El 2013, l'any de transició; i el 2014, el d'una incipient recuperació
- El COACB ha posat en marxa el Pla Estratègic 2014-2016 que preveu, entre altres, la creació de més de 1.000 llocs de treball en els propers dos anys

Un 56% dels agents comercials reconeixen que continuen notant els efectes de la crisi en la seva activitat diària, segons la primera enquesta comparativa del sector a Catalunya, elaborada pel Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB). En canvi, el 26% diu estar notant una certa recuperació, mentre que un 18% afirma que es troba en la mateixa situació que abans que comencés la crisi.

Del 26% d'agents comercials que ha notat una certa recuperació, coincideixen els dels sectors d'Articles per a la Llar i l'Oci; i el sector Serveis, amb un 18% cadascun. Els segueixen els sectors Textil i Complementes; i Químics, amb un 12% cadascun.

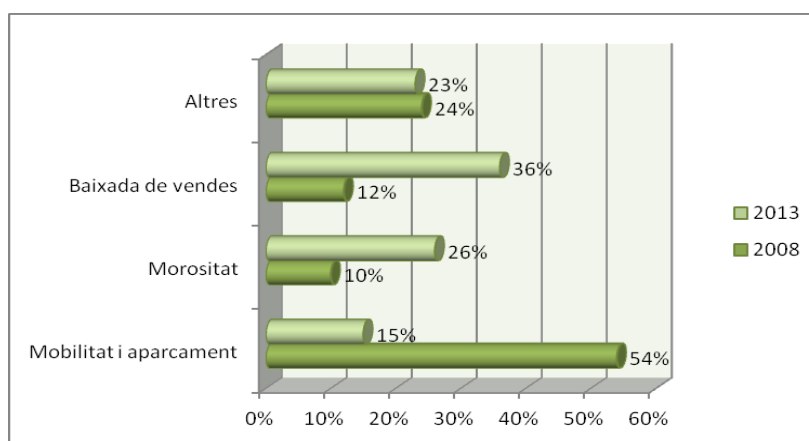
Sectors que s'estan recuperant



Tal i com es desprenia de l'estudi de 2008, l'inici de la crisi econòmica no era l'únic inconvenient amb què es trobaven els professionals comercials. Per a un 54%, l'aparcament i la mobilitat representaven els principals problemes en l'àmbit comercial, molt per sobre de la morositat o la baixada de les vendes.

La que fa sis anys era la principal problemàtica per al col·lectiu, ara ho és només per a un 15% dels col·legiats. Ha canviat, doncs, la prioritat per als agents comercials. A dia d'avui, i en els anys que portem de crisi, el 36% afirma que la baixada de vendes és la principal problemàtica amb què es troben a l'hora d'exercir la seva tasca diària. En segon lloc, un 26% hi situa la problemàtica de la morositat.

Principals problemàtiques al sector. Comparativa 2008- 2013



La morositat sempre ha estat un dels factors de risc de la professió comercial, i ja a l'estudi de 2008 es notava un augment de la morositat, sobretot als sectors Alimentació, Construcció i Ferros. Actualment, **el 56% dels col·legiats afirma que es troba més casos de morositat que fa sis anys**. Els sectors més afectats per la morositat són Articles per a la Llar (24%), seguit del sector Tèxtil (14%) i Serveis (13%), en què s'hi inclouen, per exemple, els professionals que es dediquen a les arts gràfiques o a la venda de serveis a qualsevol empresa o entitat.

Crisi, transició i recuperació del sector

L'enquesta de 2013 corrobora el que molts agents comercials deien ja el segon trimestre de 2008. L'any 2008, 8 de cada 10 agents comercials notava ja els efectes de la crisi en el seu subsector. A l'enquesta de 2013, un 79% dels comercials afirmen haver notat l'inici de la crisi al llarg del 2008. Per tant, podem concloure, amb tota seguretat, que la crisi al sector dels agents comercials va començar el 2008.

En ser preguntats pels pitjors anys des de 2008 fins el 2013 pel que fa a volum de vendes, un 54% coincideixen a assenyalar els 2012- 2013; seguit pels 2010- 2011, que un 30% de comercials l'assenyala com el segon pitjor tram pel que fa a volum de facturació en els anys de crisi. Tot i així, quan se'ls demana que valorin si les vendes han millorat, empitjorat o s'han mantingut el 2013 respecte el 2012, la proporció de respostes es distribueix de manera gairebé idèntica. Un 33% reconeix que el seu volum de facturació ha millorat el 2013.

Pel que fa al número d'aturats al sector, el pitjor any va ser el 2009, mentre que el 2013 va ser el que va registrar millor comportament. L'atur al sector comercial el 2013 va disminuir un 22% en comparació al 2012 i va registrar una disminució significativa en el nombre d'aturats tots els mesos de l'any, tret de juny i octubre.

Tenint en compte doncs, que gairebé el mateix percentatge d'agents comercials considera que el volum de vendes ha empitjorat que ha millorat el 2013; que el 2012 el sector va tocar fons; i que l'ocupació i el número d'ofertes de feina creixen el 2013; podem concloure que, després d'un any de transició, el 2014 serà el de la recuperació del sector comercial a Catalunya.

En aquest sentit, com a previsió per al 2014, un 58% dels comercials enquestats es mostra optimista pel que fa a l'evolució de les vendes i preveu incrementar-les; un 34% creu que ni augmentaran ni disminuiran, simplement es quedaran igual que les de 2013; mentre que només un 8% pensa que les seves vendes baixaran.

Pla Estratègic 2014-2016

Consisteix en un full de ruta per als propers dos anys que proposa mesures per fer créixer el sector comercial català.

La mesura de més calat és la creació de més de 1.000 llocs de treball a través del portal www.comercial-jobs.com, que, recentment, s'ha ampliat a una plataforma d'ofertes de feina a nivell europeu.

Altres mesures que contempla el Pla Estratègic per al sector comercial són: fomentar la formació; potenciar el col·lectiu d'autònoms; facilitar el finançament de nous projectes; i promoure la internacionalització dels agents comercials, per tal que la sortida a l'exterior es contempli, no només com una sortida a la crisi, sinó com una forma d'incrementar la cartera de clients i, per tant, les vendes, així com de diversificar riscos.