

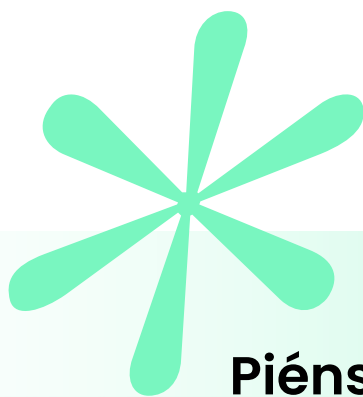
Lo que el
mercado
busca
y no está
encontrando

Un mapa de qué **perfiles escasean**, que competencias
se pagan más y qué está **perdiendo valor**

Introducción

**Los mercados laborales no son justos.
Pero sí son legibles, si sabes qué datos mirar.**

Esta guía no es un ranking de las profesiones del futuro.
Es un mapa de tensiones reales: dónde hay escasez, qué paga más y por qué, y qué tipo de perfil está siendo más buscado que nunca y menos encontrado.



**Léela en 15 minutos.
Piénsala el resto del verano.**



01

El mercado tiene un problema de talento que no se está resolviendo

Antes de hablar de perfiles concretos, hay un dato de contexto que lo explica todo:

La Unión Europea necesita

20 millones

de personas trabajando en tecnología para 2030, ese es el objetivo fijado en la Agenda Digital Europea. Las proyecciones actuales apuntan a que habrá 12 millones disponibles. Una brecha de 8 millones de personas.

En España, más del **60%** de las empresas reconoce tener dificultades para encontrar talento digital cualificado, según el Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI). Hay aproximadamente 120.000 vacantes tecnológicas sin cubrir en el país ahora mismo.

Pero aquí está la trampa: cuando se habla de "**escasez de talento digital**", la mayoría piensa en ingenieros. Y sí, hay escasez de ingenieros. Pero la escasez más crítica y la menos cubierta no está en los perfiles puramente técnicos.

*Está en otro sitio.
Llegaremos ahí.*



02

Los perfiles que el mercado no puede llenar

Estos son los roles con mayor demanda y menor disponibilidad de talento en Europa y España en 2025, según datos de Randstad, LinkedIn y el informe Euronews Talent Shortage 2026:



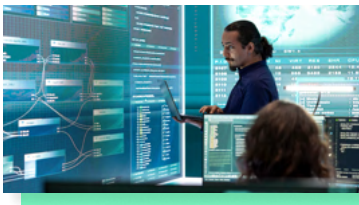
Especialistas en IA y datos

Ciencia de datos, machine learning e inteligencia artificial lideran la lista de escasez crítica. Las ofertas de trabajo que mencionan IA han crecido un **163% interanual**. Las empresas buscan y no encuentran.



Ciberseguridad

España tiene una brecha de entre **30.000 y 80.000 profesionales** en ciberseguridad. Es uno de los sectores con mayor déficit estructural y con menor capacidad de resolverlo rápido, porque la formación tarda.



Ingeniería de datos y arquitectura cloud

Perfiles que diseñan y gestionan infraestructuras de datos. Alta demanda, baja oferta, salarios en ascenso.



Product Management

Uno de los roles con mayor crecimiento en los últimos cinco años y, paradójicamente, con mayor escasez de perfiles senior cualificados. El motivo: es una disciplina relativamente nueva como función formal, y los buenos product managers se forman con años de práctica, no solo con formación.



Ventas y marketing con criterio de negocio

Aquí viene algo contraintuitivo: según el informe Euronews Talent Shortage (2026), las competencias en ventas y marketing aparecen como la **tercera área más difícil de cubrir en Europa**, solo por detrás de IA y engineering. No es que falten personas con título de marketing. Es que faltan personas que entiendan el negocio detrás del marketing.

02

Los perfiles que el mercado no puede llenar

El mapa del mercado

Qué sube, qué baja y dónde está el perfil que nadie puede llenar.



Fuente: WEF Future of Jobs 2025 · LinkedIn Work Change Report 2025 · PwC Global AI Jobs Barometer 2025

El perfil que el mercado no puede llenar

No es el más técnico. Es el que habla los dos idiomas: entiende la tecnología y toma decisiones de negocio con ella. Ese perfil tiene una prima salarial del 56% sobre el resto rol sin esas competencias.



03

Lo que se paga más y por qué

El dato más llamativo del mercado laboral actual no está en los sueldos absolutos. Está en la prima salarial por competencias específicas.

IA aplicada al negocio

+56%

PwC publicó en 2025 su Global AI Jobs Barometer con un hallazgo contundente: los profesionales con competencias en IA cobran de media un 56% más que sus colegas en el mismo rol sin esas competencias. Un año antes, esa prima era del 25%. Se ha más que doblado en 12 meses.

Pero aquí está el matiz importante: no se busca al ingeniero que entrena modelos. Se busca al profesional que **sabe aplicar IA a decisiones de negocio reales**, en marketing, en operaciones, en finanzas, en producto. Esa combinación es la más escasa y la que más se paga. Las ofertas que requieren dos o más competencias de IA **pagan un 43% más** que las que no las requieren.

Pensamiento estratégico y liderazgo

El WEF Future of Jobs 2025 lo confirma: el pensamiento analítico sigue siendo la competencia más valorada por los empleadores, con 7 de cada 10 empresas considerándola esencial. Le siguen liderazgo e influencia social, y pensamiento creativo. El 63% de los empleadores cita el pensamiento crítico y la creatividad como prioridades de contratación.

Lo llamativo es que estas competencias — estrategia, liderazgo, creatividad — llevan décadas en los currículums de todos. Y aun así el mercado dice que no las encuentra. El problema no es que la gente no las ponga en el CV. Es que pocas personas las tienen desarrolladas de verdad, con criterio, no solo como palabras.

Los roles de gestión con capacidad analítica

No se buscan solo analistas de datos. Se buscan managers que sepan leer datos y decidir con ellos. No tienes que saber programar — tienes que saber qué preguntar y qué hacer con la respuesta. Ese criterio es exactamente lo que escasea en los mandos intermedios y directivos.

Según Randstad para España, los perfiles más demandados en 2025 son **"perfiles híbridos con conocimientos técnicos y estratégicos"**. No uno o lo otro. Los dos.

04

Lo que está perdiendo valor — y deprisa

Igual de importante que saber qué sube es entender qué baja. El WEF Future of Jobs 2025 identifica las competencias con declive más acelerado:

Tareas de entrada y procesamiento de datos

La **automatización** está **sustituyendo** de forma directa el trabajo rutinario de datos: **introducción, clasificación, reconciliación**. No en teoría. Ya está pasando.



Soporte administrativo de bajo valor

Gestión de agendas, procesamiento de facturas, generación de informes estándar. Las **herramientas de IA** hacen esto más **rápido, más barato y sin errores humanos**.



Atención al cliente repetitiva

El empleo en servicio de atención al cliente proyecta un **declive del 5% entre 2023 y 2033**, según datos del Departamento de Trabajo de EE.UU. No es una proyección apocalíptica, es la tendencia ya en curso.



Contabilidad y análisis financiero rutinario

Los roles de crédito y análisis financiero estándar **proyectan una caída del 3,9%**. No desaparecen, pero se concentran en el criterio de interpretación, no en la ejecución.



El patrón es consistente: lo que pierde valor es el trabajo que se puede describir como un proceso repetible. Lo que gana valor es el criterio, la interpretación y la decisión.

05

El insight que lo resume todo

Hay una tensión en el mercado que casi nadie articula de forma clara, pero que cualquier director de recursos humanos te confirmaría:

Las empresas tienen demasiados perfiles que saben hacer cosas pero no entienden el negocio. Y demasiados perfiles que entienden el negocio pero no saben hacer las cosas nuevas.

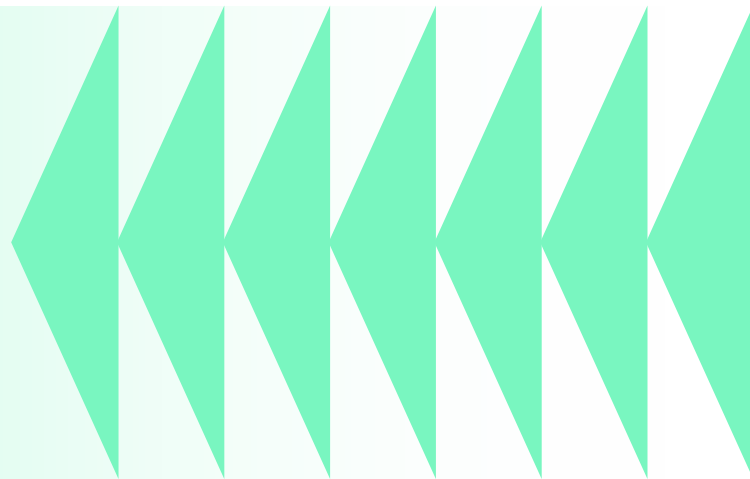
El perfil escaso, el que realmente se disputa el mercado, combina cuatro cosas que por separado son comunes pero juntas son raras:

Criterio de negocio

Capacidad de liderazgo

Dominio de IA aplicada

Pensamiento estratégico



No necesita saber programar. **Necesita saber tomar decisiones con datos, gestionar equipos en entornos complejos, aplicar IA a su disciplina y tener visión suficiente para entender qué está pasando en el negocio más allá de su función.**

Ese perfil no sale de una carrera técnica sola. Tampoco sale de un MBA tradicional solo. Sale de construir, capa por capa, cada una de esas competencias con intención.



06

Qué hacer con este mapa

Tres preguntas prácticas para leerlo en clave personal:

¿En qué *zona* estás?

Mira tu rol y tus competencias actuales. ¿Están en la zona de crecimiento, estabilidad o declive? No para entrar en pánico — para tener información real con la que tomar decisiones.

¿Qué te separa del *perfil* que el *mercado* no puede llenar?

A veces es menos de lo que parece. A veces es una sola competencia — IA aplicada a tu sector, criterio financiero, gestión de proyectos complejos — que bien desarrollada te cambia de categoría en el mercado.

¿Tienes *criterio* de negocio, o solo conocimiento de tu *disciplina*?

Puedes saber mucho de marketing, de finanzas o de operaciones y no saber leerlo en clave de negocio completo. Esa capacidad de visión transversal — entender cómo las piezas se conectan — es exactamente lo que el mercado no está encontrando.

El mercado no tiene escasez de personas que trabajen duro ni de especialistas en su área. Tiene escasez de personas que entiendan el negocio completo.

Para terminar...

En thePower encontrarás programas para construir exactamente eso:

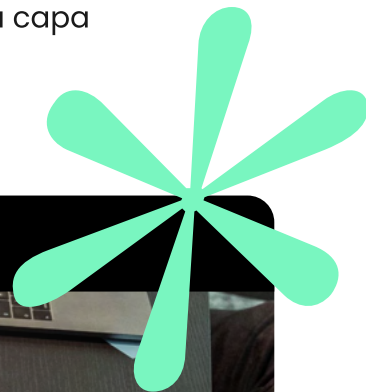
MBA, marketing, finanzas, product management, IA aplicada al negocio.

Cada uno diseñado para profesionales en activo que quieren añadir la capa que les falta, sin parar lo que ya están haciendo.

DESARROLLA TUS HABILIDADES PROFESIONALES

15 minutos al día.
La formación que encaja en tu verano.

Descubre **thePower**





 thePower