

## Por primera vez, la contratación navideña se congela

- Eurovendex y Adecco prevén realizar alrededor de 100.000 contratos entre noviembre y enero, los mismos llevados a cabo en la anterior campaña.
- Las candidaturas para optar a los puestos de trabajo “típicos” de Navidad, se incrementan por encima del 100% según Eurovendex en las semanas anteriores al periodo navideño.
- Hace unos años la mayoría de las personas que buscaban un empleo en estas fechas eran estudiantes que querían conseguir un dinero extra o jóvenes que tenían su primera toma de contacto con el mercado laboral, actualmente el abanico es mucho más amplio: mayores de 45 años, amas de casa o parados de larga duración, además de los jóvenes, compiten por un empleo.
- La llegada de Papá Noel y de los Reyes Magos cargados de productos de alta perfumería y cosmética, juguetería, librería o imagen y sonido tiene un enorme efecto positivo sobre el sector gran consumo y provoca, además, una importante demanda de promotores, dependientes, y comerciales.
- En años anteriores, la mayoría de los contratos comenzaban a gestionarse desde mediados de noviembre pero este año se está retrasando el inicio de la campaña de contratación y será a finales de mes cuando empiecen a materializarse. Su duración suele prolongarse hasta la primera semana del mes de enero.

**Madrid, 17 de noviembre de 2011.-** Con unas cifras de paro que están marcando máximos históricos –el último cómputo de la Comisión Europea señala para nuestro país una tasa de desempleo del 22,6% al cierre de septiembre-, la campaña de Navidad y sus ansiadas contrataciones no van a aportar, por primera vez desde que comenzara la crisis, alivio al congestionado mercado laboral.

**Los meses de noviembre, diciembre y enero, que antes de la crisis suponían un crecimiento en la contratación de entre el 30% y el 40% con respecto al resto de meses del año,** según cifras facilitadas por **Eurovendex**, la compañía especializada en outsourcing comercial del **Grupo Adecco**, se verán seriamente estancados en la campaña navideña que está próxima a arrancar.

Adecco y Eurovendex **estiman realizar en este periodo alrededor de 100.000 contratos nuevos, lo que supondrá igualar la cifra de contratos firmados en el mismo periodo del año anterior, en función de la zona.** Este estancamiento se produce por primera vez en la campaña navideña desde que comenzase la crisis que sacude la economía, en la que la tónica eran incrementos de entre el 5 y el 15%. Aun así, algunos sectores específicos demandarán personal extra en las últimas semanas del año.

Una campaña más, serán los sectores vinculados tradicionalmente con la Navidad y, por ende con el consumo, los que más puestos de trabajo generen: alta perfumería y cosmética, juguetería, alimentación, distribución, imagen y sonido, e incluso hostelería en los días centrales de la Navidad. Sin embargo, **el perfil más buscado en esta próxima campaña será, de nuevo, el del promotor comercial para grandes superficies.**

## Un empleo por Navidad: el mejor regalo

En los **nueve primeros meses del año** ha habido un descenso **de las ventas del 5,4%** solamente en el **sector minorista**. Muchas empresas del sector consumo no han logrado alcanzar los objetivos comerciales que se habían propuesto para 2011, por eso las Navidades se perfilan como la última oportunidad para impulsar las ventas y cerrar el año con unas cifras más positivas.

De este modo, resulta lógico que -según datos de Eurovendex- los puestos de trabajo que mayor demanda van a generar en los próximos meses sean los de **azafatas, degustadores, animadores, dependientes, teleoperadores, así como gestores del punto de venta con gran vocación comercial y orientada a la atención al cliente.**

Estos perfiles son una inversión cuyo objetivo es transformarse en rentabilidad para las empresas. En estas fechas, que invitan al consumo, las grandes marcas desarrollarán campañas especiales y necesitarán **perfiles que les ayuden a aumentar las ventas, optimizar la presencia del producto, diferenciarse de la competencia y reforzar su imagen de marca** especialmente en los centros comerciales.

Las grandes expectativas que las empresas depositan en las posibles ventas de estos meses llevan a la **demanda de perfiles cada vez más especializados en el sector concreto a promocionar. Carácter proactivo** para distinguir y resaltar las características del producto en un breve periodo de tiempo, una **actitud comercial** que se traslade a todo el punto de venta y **capacidad para abordar al cliente de forma** ininterrumpida para alcanzar al mayor número de consumidores posible.

## Sectores favorecidos por la campaña navideña

El deseado aumento del consumo en Navidad conllevará un crecimiento en la demanda de trabajo estacionario. Sectores como la **distribución**, uno de los primeros en demandar nuevos trabajadores debido a su posición en la cadena comercial y encargado de hacer llegar el producto al cliente final, o perfiles como **empaquetadores, cajeros, inventaristas, reponedores o mozos de almacén** verán incrementarse su demanda en estos meses.

Algo parecido ocurrirá con el sector de la **alimentación**. La demanda de los productos típicos navideños (turrones, mazapanes, dulces especiales, pescado, marisco, etc.) por parte de los consumidores provocará que aumenten las solicitudes de perfiles como **carretileros, envasadores o manipuladores.**

Las cenas de empresa o reuniones familiares, las salidas nocturnas y noches especiales como Navidad y Nochevieja, donde proliferan las fiestas, hacen que el sector de la **hostelería y la restauración** prospere, especialmente **desde mediados de diciembre a principios de enero.**

Durante este periodo de tiempo se produce un **incremento** de la contratación de **camareros, cocineros** e incluso, **guardarropas**, que son requeridos por las empresas para ofrecer un servicio de calidad a sus clientes.

La llegada de Papá Noel y de los Reyes Magos cargados de productos de alta perfumería y cosmética, juguetería, librería o imagen y sonido, tiene un enorme efecto positivo sobre el sector **gran consumo** y provoca, además, una importante demanda de **promotores, dependientes, y comerciales.**

## Perfiles más demandados

Las **candidaturas para optar a este tipo de puestos**, en las semanas anteriores al periodo navideño, **se incrementan por encima del 100%** según Eurovindex. Un hecho que conviene señalar es el **cambio que se ha producido en el perfil de estos demandantes de empleo**. Hace unos años la mayoría de las personas que buscaban un empleo en estas fechas eran estudiantes que querían conseguir un dinero extra o jóvenes que tenían su primera toma de contacto con el mercado laboral, **actualmente el abanico es mucho más amplio: mayores de 45 años, amas de casa o parados de larga duración, además de los jóvenes, compiten por un empleo.**

**Vocación comercial, orientación al cliente y a la venta y proactividad** serán los principales requisitos exigidos a los candidatos. Lo que se les pedirá serán resultados inmediatos que se traduzcan en un retorno de la inversión para la empresa contratante.

También se valorará la **experiencia previa** en un puesto similar o la realización de **algún curso de venta y técnicas comerciales**.

En años anteriores, la mayoría de los contratos comenzaban a gestionarse desde mediados de noviembre pero este año se está retrasando el inicio de la campaña de contratación y será a finales de mes cuando empiecen a materializarse. Su duración suele prolongarse hasta **la primera semana del mes de enero**, cuando la campaña navideña termina y comienza el periodo de rebajas.

### Sobre Eurovindex

Eurovindex es la división de Adecco Outsourcing, especializada en la externalización de procesos comerciales.. Ofrece soluciones integrales en servicios de promoción, gestión del punto de venta y fuerzas de ventas, adaptando cada proyecto a las necesidades de sus clientes, siguiendo el principio de orientación a resultados.

Eurovindex asume el control sobre la dirección, gestión y resultados de cada proyecto. Analiza, diseña y pone en marcha los planes de venta más eficaces, detectando necesidades y ofreciendo soluciones de Outsourcing Comercial.

Con el objetivo de ofrecer un servicio especializado, Eurovindex cuenta con diferentes divisiones que agrupan los diversos proyectos en función de sus características: Fuerzas de Ventas, Gestión Punto de Venta y Promociones.

---

*Para cualquier aclaración no dudéis en poneros en contacto con nosotros. Un cordial saludo:*

Luis Perdiguero/Patricia Herencias  
Dpto. de Comunicación Adecco  
Tlf: 91 432 56 30  
[luis.perdiguero@adecco.com](mailto:luis.perdiguero@adecco.com)  
[patricia.herencias@adecco.com](mailto:patricia.herencias@adecco.com)

Silvia Enrique /Laura García  
Trescom Comunicación  
Tlf: 670 61 92 50  
[silvia.enrique@trescom.es](mailto:silvia.enrique@trescom.es)  
[laura.garcia@trescom.es](mailto:laura.garcia@trescom.es)