

Entre noviembre y enero se firmarán más de 850.000 contratos

La campaña de Navidad 2015 se presenta como una de las mejores de la historia con un incremento del 16%

- Adecco y su división Adecco Outsourcing prevén un incremento interanual en las contrataciones vinculadas a este periodo (noviembre, diciembre y enero) que se traducirá en más de 850.000 contratos de puesta a disposición (los realizados por el sector), un 16% más que en 2014. Estas cifras se sitúan a la par de las conseguidas antes de la crisis.
- Además, las previsiones hacen pensar que la duración de los contratos será superior a las de los últimos años y que la campaña se alargará hasta finales del mes de enero, incluyendo así el periodo de rebajas de inicio del año.
- El sector protagonista de la campaña será el de gran consumo, atención al cliente y fuerza de ventas, donde se espera un incremento del 30% en la contratación con respecto al año anterior. En esta línea, el perfil comercial (promotores, azafatas de imagen, dependientes, gestores del punto de venta y teleoperadores) será el más buscado.
- Otros sectores aumentarán su plantilla de cara a la Navidad: alta perfumería y cosmética, electrónica, juguetería, alimentación, distribución y retail, logística, e-commerce, imagen y sonido, e incluso, hostelería y turismo en las semanas centrales de la campaña.
- Este año la Comunidad Valenciana se sitúa a la cabeza de las previsiones, pues en ella se firmarán más de 167.000 contratos. Tras ella, son Cataluña y Madrid quienes generará más empleos, 152.000 y 132.000 puestos de trabajo, respectivamente. Entre las tres representan más del 50% de las contrataciones que se realizarán, lo que demuestra la gran concentración territorial que trae aparejada esta campaña.

Madrid, 10 de noviembre de 2015.-Tras los buenos datos de ocupación y reducción de la tasa de paro de los últimos trimestres, y con el recuerdo de una campaña estival excelente, la campaña de contratación navideña que arranca en estos días se prevé muy positiva. Más aún si se tiene en cuenta el parón que entre 2011 y 2012 se había producido en las contrataciones vinculadas a este periodo del año.

Ya en 2013 la tendencia viró y empezó a recuperarse el ritmo de crecimiento habitual de este periodo, que en 2014 se vio más que confirmado, sobre todo de cara al empleo. Con este escenario y ante los datos positivos que durante todo el año se han podido constatar en el gasto medio de las familias, parece que **la campaña de Navidad de 2015 será una de las mejores de los últimos años.**





Así, Adecco y su división Adecco Outsourcing prevén que entre este mes de noviembre y el próximo mes de enero se generen más de 850.000 contratos en el sector, un 16% más que en el mismo periodo de 2014.

Con este aumento, estas navidades se recuperan al fin las cifras contractuales de hace unos años, en los que la tónica eran incrementos interanuales de entre el 10% y el 15%.

Además, las previsiones con las que las empresas cuentan hacen pensar que **la duración de los contratos será superior a las de los últimos años** y que la campaña **dará comienzo este mes de noviembre y se alargará hasta finales del mes de enero**, incluyendo en esta campaña navideña el periodo de rebajas de inicio del año.

Los sectores y perfiles protagonistas de la Navidad

Cuando arranca la campaña de Navidad, sectores como la distribución y el retail, logística y transporte, la atención al cliente y/o fuerza de ventas, la alimentación, la hostelería y la restauración o el área de gran consumo son los reyes a la hora de generar empleo, aunque muchas industrias auxiliares se ven positivamente afectadas por el aumento del consumo que conllevan estas fechas.

Durante los meses de noviembre, diciembre y enero, el aumento del consumo provoca una inyección en la economía española. **La demanda de puestos de trabajo en el sector gran consumo (belleza, sector del lujo, dispositivos electrónicos, juguetería, perfumería y cosmética, etc.) se dispara y a su vez aumentan las ofertas para aquellos perfiles centrados en la atención al cliente y la fuerza de ventas, que en algunos casos, pueden llegar a incrementarse hasta en un 50% con respecto al resto del año.**

Las previsiones para la presente campaña hablan incluso de un **incremento del 30% con respecto al año pasado.**

Así, promotores, dependientes y comerciales se convierten en perfiles estrella en esta campaña. Igualmente, según datos de Adecco Outsourcing, los puestos de trabajo que mayor demanda van a generar en los próximos meses serán los de **azafatas, promotores, dependientes, degustadores, animadores y teleoperadores (tanto de venta como de retención de clientes), así como gestores del punto de venta, con gran vocación comercial 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 desarrollan campañas especiales y **necesitan 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 y puntos de venta más visibles. **El objetivo es vender, vender y vender.**

Incluso, el sector del **Contact Center se ve ligado a esta tendencia y aumenta sus contrataciones en un 10%** para puestos de **teleoperadores y de televenta** para el sector de las telecomunicaciones, principalmente, y para industrias tan dispares como el **telemarketing o la banca comercial.**

Con respecto al resto del año también, el área de **Distribución y Retail**, debido a su posición en la cadena comercial y al ser el encargado de hacer llegar el producto al cliente final, acapara una gran parte de los puestos de trabajo que se generan, de hecho, su demanda puede incrementarse en más de un 50% con respecto a otros meses del año. **Y un 20% con respecto a la campaña anterior.**

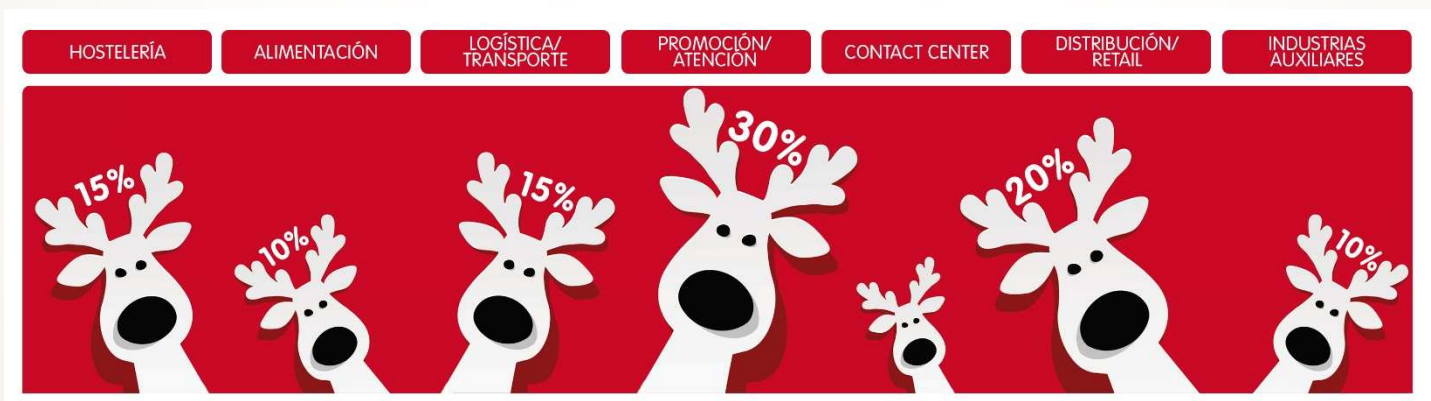


Dentro de este mismo sector la demanda de **empaquetadores, cajeros, inventaristas, reponedores o mozos de almacén** también aumenta considerablemente estos meses.

Estrechamente vinculado a la distribución se encuentra el sector de la **Logística y el Transporte**, que en campaña navideña aumenta sus previsiones de contratación en un 20% con respecto a los meses previos y otro **15% frente a la anterior campaña navideña**. Esta área da cobertura y servicio a los grandes sectores vinculados a este periodo, de ahí la necesidad de reforzar sus plantillas de cara a estos meses. Los puestos que más necesita cubrir este sector son **mozos, preparadores de pedidos con radiofrecuencia y carretilleros**, gran parte de ellos vinculados no sólo a las empresas tradicionales del sector sino también al **e-commerce**, que en los últimos años ha ganado un peso importante en la industria.

En cuanto al sector de la **Alimentación (en el que se estima que habrá un 10% más de contratos que un año atrás)**, la demanda de los productos típicos navideños (turrones, mazapanes, dulces especiales, pescado, marisco, etc.) por parte de los consumidores se traduce en un aumento de la oferta de perfiles como **carretilleros, envasadores, manipuladores de alimentos, verificadores de calidad, operarios de línea y mozos tanto de expedición como de picking**.

Aunque más concentrado en las semanas centrales de la campaña navideña, **la Hostelería y la Restauración verán crecer sus contrataciones en un 15% entre los meses de diciembre y enero frente a los de 2014**. Las reuniones familiares, comidas o cenas de empresa o noches especiales como Navidad y Nochevieja desencadenan un aumento de la actividad en restaurantes. Este aumento de la actividad hostelera requiere de un refuerzo de personal para ofrecer un servicio de calidad a los clientes, por lo que aumenta la contratación de **camareros, cocineros, camareros de pisos, ayudantes y personal de office** en general.



Por último, **otras industrias como la del turismo, la industria textil, la banca y el sector financiero, son susceptibles de generar nuevos puestos de trabajo en estas fechas**, donde el incremento del consumo lleva aparejado una mayor actividad en **puestos de atención al cliente, administrativos, guías turísticos y cajeros**.

Mención especial merece **el sector aeroportuario en tres de las regiones más turísticas del país: Madrid, Canarias y Baleares**. La campaña de Navidad se traduce también en una mayor afluencia de turistas a los archipiélagos y a la capital y de aumento del tráfico aéreo por lo que se contratan perfiles vinculados a la actividad.



¿Qué características demandan las empresas a los candidatos y qué les ofrecen?

Durante la campaña navideña, las características que más demandan las empresas en los candidatos son el **carácter proactivo** para distinguir y resaltar las características del producto en un breve periodo de tiempo, una **curva de aprendizaje rápida** pues la campaña se desarrolla en un periodo de tiempo muy limitado, una **actitud comercial** que se traslade a todo el punto de venta y la capacidad para abordar al cliente de forma ininterrumpida y así alcanzar al mayor número de consumidores posible.

Así, la vocación comercial, la orientación al cliente y a la venta y la proactividad serán los principales requisitos exigidos a los candidatos. El fin es obtener 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 determinadas zonas de mayor afluencia turística además se puede valorar el conocimiento de idiomas, sobre todo en los puestos de atención al cliente, hostelería y turismo.

Además, 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: electrónica, pequeño electrodoméstico, informática, telefonía móvil, alimentación, dermocosmética, etc. Con lo que la formación específica o la experiencia previa en estos ámbitos alcanzan un plus de empleabilidad de cara a quién contrata.

A cambio, las previsiones adelantan **una campaña más duradera que la de años previos, por lo que la duración de los contratos también será superior**, incluso en algunos casos, puede ser la puerta de entrada a la incorporación a las empresas de los trabajadores, gracias a las buenas tendencias de crecimiento que se están experimentando en este año.

Las comunidades donde se firmarán más contratos

En cuanto a la distribución regional de la campaña de Navidad, **la Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha y Cataluña son las autonomías que experimentarán mayores incrementos en la contratación, pues las previsiones apuntan a que en ellas se generará un 25% (en el primer caso) y un 20% más de empleos que en 2014.**

A continuación, hay un grupo de comunidades que crecerán **entre un 12 y un 18%** con respecto a la anterior campaña como son la **Comunidad Valenciana (18%), Andalucía, Aragón, Extremadura (todas con un incremento del 15%) y Canarias (12%).**

Cinco son las autonomías que incrementarán sus **contratos en un 10%: Castilla y León, Galicia, Murcia, Navarra y La Rioja.**

Finalmente, hay un pequeño grupo de autonomías que crecerán en menor medida, pues se producirán **incrementos de entre un 8% y un 5%** en sus contrataciones de final de año, con respecto a 2014. Es el caso de **Baleares, Asturias, Cantabria y el País Vasco.**

En cambio, si atendemos a la cifra absoluta de contratos previstos para la campaña, **este año la Comunidad Valenciana se sitúa a la cabeza de las previsiones, pues en ella se firmarán más de 167.000 contratos.**



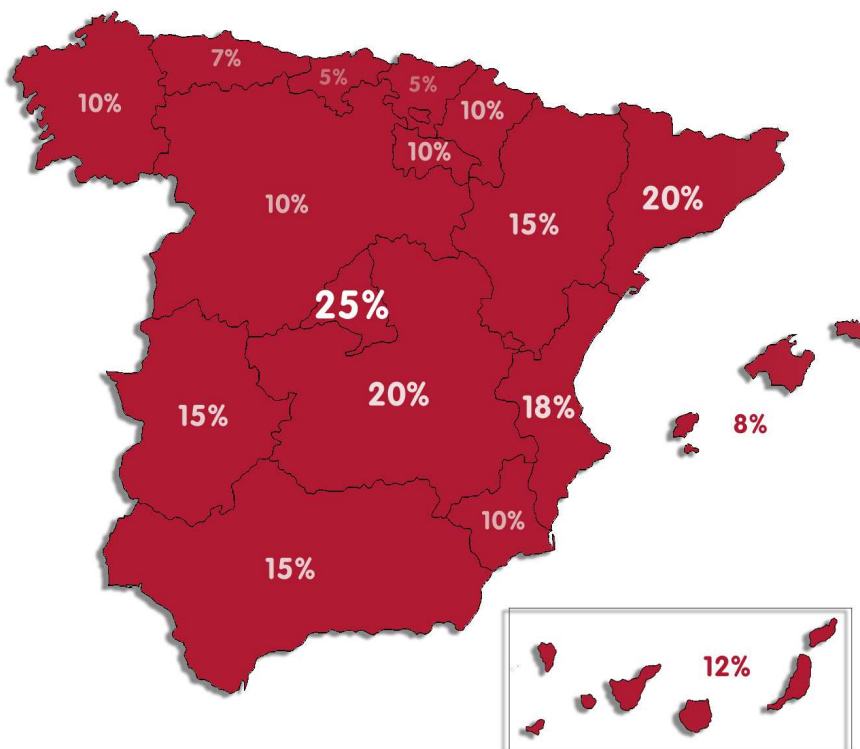
Tras ella, es **Cataluña** quién generará más empleos, con **152.000 puestos de trabajo**. Por encima de **los 130.000 contratos se encuentra también la Comunidad de Madrid**. Entre las tres **representan más del 50% de las contrataciones** que se realizarán en estos meses, lo que demuestra la gran concentración territorial que trae aparejada esta campaña.

Entre ellas y la cuarta comunidad que más contratos celebrará el salto es considerable pues **en la Región de Murcia se esperan superar los 93.000 contratos, seguida de Andalucía (más de 83.000), Castilla y León (37.400 contratos) y el País Vasco (más de 33.000)**.

Galicia, Canarias, Castilla-La Mancha, Aragón y Navarra se sitúan en la mitad de la tabla sobre las previsiones en el número de contratos que oscilarán entre los 29.500 de la autonomía gallega a los 22.400 de la Comunidad Foral.

En la zona baja, aunque no por ello con malas previsiones, se encuentran **Asturias, Cantabria, La Rioja, Baleares y Extremadura**.

Com. Valenciana	167.240
Cataluña	152.210
Madrid	132.170
Murcia	93.030
Andalucía	83.800
Castilla y León	37.400
País Vasco	33.060
Galicia	29.500
Canarias	27.600
Castilla-La Mancha	26.000
Aragón	25.150
Navarra	22.400
Asturias	9.790
Cantabria	7.500
La Rioja	6.075
Baleares	3.225
Extremadura	2.200



* Número de contratos por CC.AA. / Incremento interanual del número de contratos por CC.AA



Sobre Adecco

Adecco es la consultora líder en el sector de los Recursos Humanos en España con una facturación de 789 millones de euros en 2014. Llevamos 34 años en el mercado laboral español realizando una labor social diaria que nos ha situado como uno de los 10 mayores empleadores en nuestro país y somos la 3ª mejor empresa para trabajar en España y la primera en el sector de los RRHH, según Great Place to Work.

Nuestras cifras hablan por nosotros: en el último año hemos realizado más de 342.000 contratos (6% interanual más). Hemos proporcionado su primer empleo a más de 35.000 jóvenes y hemos ofrecido una nueva oportunidad laboral a 11.500 mayores de 45 años. Desde que comenzó nuestra labor hemos realizado en España casi 10 millones de contratos. Hemos ayudado a 27.700 mujeres víctimas de la violencia de género a encontrar trabajo. Integrarnos a más de 13.000 personas con discapacidad en el mercado laboral. Invertimos más de 7 millones de euros en la formación de trabajadores y, pese a la crisis, el 20% de nuestros empleados consigue un contrato indefinido en las empresas cliente. Todo ello gracias a una red de más de 300 delegaciones en nuestro país y a nuestros 1.600 empleados directos. Para más información visita nuestra página web www.adecco.es

Sobre Adecco Outsourcing

Con el propósito de ayudar a las empresas a centrarse en sus Actividades Distintivas, hace más de 15 años nace **Adecco Outsourcing**, para ofrecer Soluciones de Externalización en diferentes áreas susceptibles de externalización, tanto en el sector privado como en el público:

- Área comercial, a través de Eurovendex y Extelcrm.
- Área de producción, a través de Eurocen.
- Área de Servicios Generales y Administrativos.

Adecco Outsourcing aporta a sus Clientes el Compromiso y Garantías de la Empresa Líder de RRHH, proporcionándoles mejoras en su Productividad y máxima Flexibilidad, gracias a su saber hacer en la Gestión de Personas y Procesos. Les ofrece soluciones adecuadas y se responsabiliza de toda la actividad externalizada, poniendo a disposición de sus clientes los recursos y los medios técnicos y humanos necesarios. Todo ello con el Objetivo de colaborar con nuestros Clientes en la mejora de su competitividad.

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

Luis Perdiguero /Patricia Herencias/Annaïs Paradela
Dpto. de Comunicación Adecco
Tlf: 91 432 56 30
luis.perdiguero@adecco.com
patricia.herencias@adecco.com
anaïs.paradela@adecco.com

Miriam Sarralde/Lorena Molinero
Trescom Comunicación
Tlf: 91 411 58 68
miriam.sarralde@trescom.es
lorena.molinero@trescom.es

