

Las rebajas marcarán otro récord con 150.000 contratos, un 14% más

Se espera un incremento interanual de las ventas del 3% para esta campaña

elEconomista MADRID.

La campaña de rebajas generará este año 153.460 contratos en los sectores de comercio y transporte y logística, lo que supone un aumento del 13,9 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior y la mejor cifra de la historia, según un estudio de Randstad sobre la previsión de contratación para este periodo, que incluye los contratos extra que se realizarán por esta campaña durante los meses de enero y febrero.

En los últimos años, la contratación durante este periodo se ha visto afectada por el auge del comercio electrónico, uno de los principales impulsores del aumento previsto para este periodo de rebajas. Según Randstad, 2018 se sitúa como el quinto año consecutivo con un crecimiento de dos dígitos, si bien se prevé una leve desaceleración en la generación de contratos respecto a años anteriores, cuando el incremento se situaba por encima del 18 por ciento.

Las previsiones elaboradas por Randstad para este periodo del año confirman sus estimaciones para la campaña de Navidad, ya que las cifras alcanzadas en este ejercicio son las mejores de la historia, con un crecimiento estimado del 11 por ciento.

Debido a los nuevos hábitos de consumo, motivados por la irrupción del comercio electrónico, se detecta un aumento de la contratación en el sector de transporte y logística, como empaquetadores, carretilleros, mozos de almacén o transportistas, entre otros. Asimismo, también se incrementan las necesidades de profesionales de atención al cliente y *contact center*.

Por otro lado, la Confederación Española de Comercio (CEC) ha insistido en la necesidad de recu-



Empieza la campaña de rebajas en pleno mes de diciembre. EE

perar un calendario oficial de rebajas, ya que el adelanto de los descuentos a las últimas semanas de diciembre desvirtúa la campaña de invierno, para la que este año se prevé un crecimiento interanual en las ventas de un 3 por ciento.

En concreto, el adelanto de los

descuentos a pleno mes de diciembre y primeros días de enero por parte de muchas firmas comerciales ha arrastrado a muchos pequeños y medianos comercios a hacer lo mismo, como una forma de dar salida al amplio excedente de artículos, según recoge EP.

50 POR CIENTO

Las firmas de moda Mango, H&M, Cortefiel, Women's Secret, Bimba y Lola o Amazon han adelantado las rebajas de invierno con descuentos en sus artículos de hasta el 50 por ciento, en la antesala de la festividad de los Reyes Magos. En concreto, son varias las compañías que han aprovechado la liberalización de las rebajas para iniciar los periodos de descuentos en la campaña navideña, que se espera positiva.

Realizar estos descuentos en plena temporada otoño-invierno lastra los márgenes de los comerciantes y "descalbra de manera irreparable" el resto de la campaña, asegura el presidente de la CEC, Manuel García-Izquierdo,

"Si los consumidores adelantan sus compras ya desde diciembre, tendrán menos poder adquisitivo de cara a Reyes y a las rebajas de invierno". Por ello, desde la Confederación vuelven a pedir a la Administración pública la necesidad de establecer un periodo de rebajas "perfectamente definido", como sucedía hasta julio de 2012.

De esta forma, según la CEC, se garantizaría una mejor promoción de las mismas y se pondría fin a la desorientación del consumidor, que ya no tiene claro en qué periodo es mejor hacer sus compras.

Pese al adelanto en los descuentos que ha llevado a cabo una parte del sector, la mayoría del comercio de proximidad continúa manteniendo el 7 de enero como inicio de las rebajas.