

O Natal é a melhor data de vendas para o comércio varejista. É o período das confraternizações, mundialmente comemorada através das trocas de presentes. As oportunidades de compras de bens e serviços está garantida, para as lojas físicas, virtuais, restaurantes, salões de festas, serviços de comunicação, serviços de beleza e estética, turismo, *buffet*, etc.

A contratação de temporários é característica neste momento, e o planejamento é fundamental para ações concretas e positivas para o fim de ano. Os empresários devem aproveitar esse momento, encontrando a melhor forma para cativar os clientes e impulsionar as vendas.

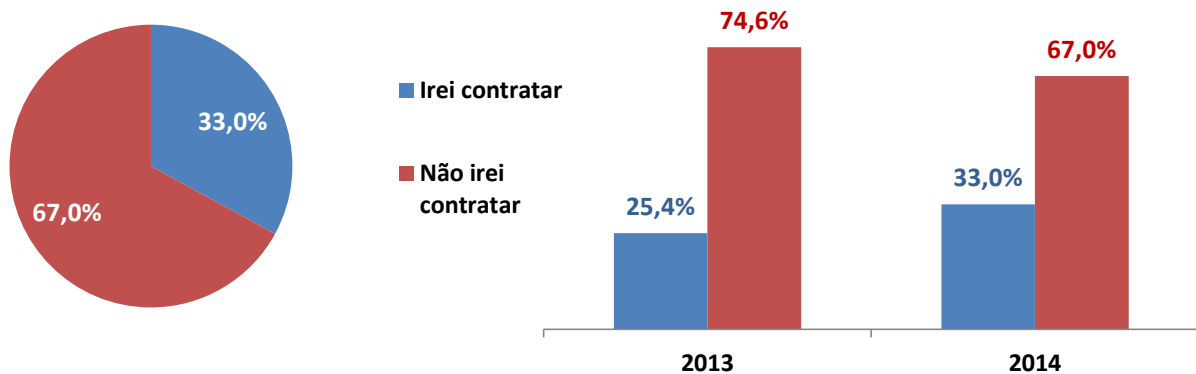
A área de **Estudos Econômicos da FECOMÉRCIO MG** realizou esta pesquisa com vistas a garantir aos empresários um instrumento de mercado que reflita a percepção do desempenho e ações a serem adotadas. O comércio é competitivo pela sua própria natureza e a tendência é acirrar a disputa pela preferência e renda dos consumidores. Os investimentos são fundamentais para atrair os consumidores ávidos pelas novidades, mais capitalizados e, por natureza, mais propensos ao consumo.

Metodologia

Pesquisa quantitativa do tipo survey, o universo pesquisado foram as empresas do segmento de comércio varejista de Belo Horizonte. O método utilizado para a seleção das lojas foi definido com base no cadastro da área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada nos dias **13 a 16 de Outubro/14**. O número de entrevistas foi de **386 respondentes** perfazendo uma margem de erro da ordem de 5,0% para a amostra a um intervalo de confiança de 95%.

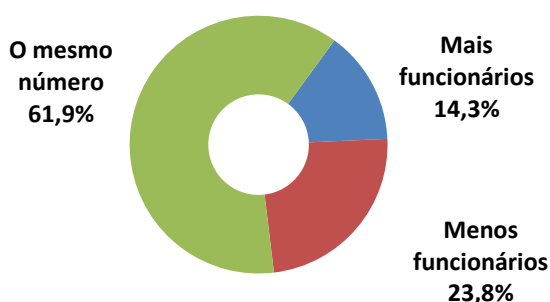
Contratação temporária - Natal

Contratação de funcionários por tempo determinado para o Natal deste ano

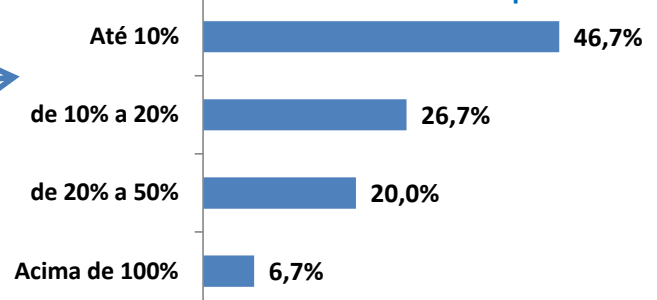


Dos empresários entrevistados, 33,0% afirmam que irão contratar funcionários por tempo determinado para as vendas no Natal deste ano. Na pesquisa realizada em 2013 este número correspondeu à 25,4% dos entrevistados, valor 7,6% inferior ao apurado nesta pesquisa.

Com relação ao ano de 2013, irá contratar:



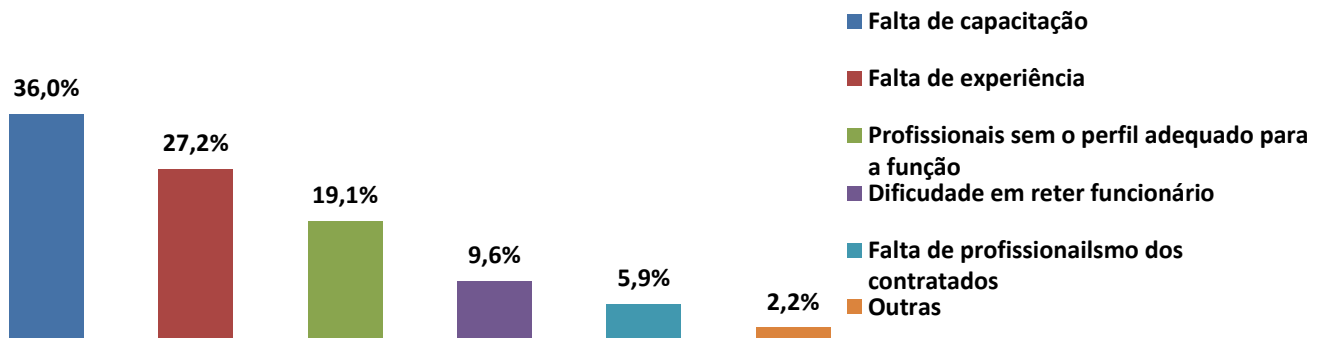
Percentual de aumento de temporários



Fonte: Sistema Fecomércio MG | EE

Dificuldades na contratação

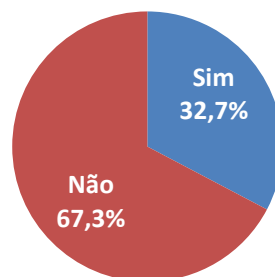
Principais dificuldades na contratação de funcionários



A principal dificuldade apontada pelos respondentes é a falta de capacitação, de acordo com 36,0% das respostas, a seguir a falta de experiência (27,2%) e profissionais sem o perfil adequado para a função com 19,1%. Foram citados também a dificuldade em reter funcionário (9,6%), falta de profissionalismo dos contratados (5,9%) e outras dificuldades com 2,2%. As outras dificuldades citadas foram: falta de necessidade, devido ao tamanho da loja e falta de costume desse tipo de contratação.

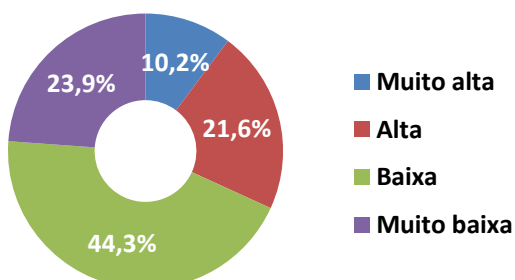
Possibilidades de Contratação

De acordo com a demanda poderá contratar mais ainda este ano



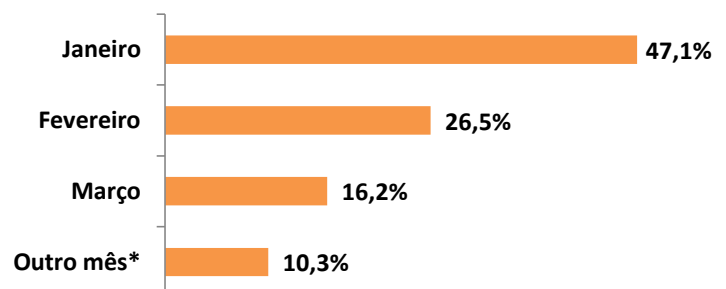
Perspectivas de efetivação

Perspectiva de efetivação temporária



Os entrevistados pretendem efetivar em média 32,8% dos temporários.

Meses em que são realizadas as efetivações



*Outros meses citados foram: Novembro, Dezembro e Abril.

Equipe Técnica Estudos Econômicos	
Responsável	Gabriel de Andrade Ivo
Analista de Economia	Juan Moreno de Deus
Analista de Pesquisa	Luana Thamiris da Silva de Oliveira
Assistente Administrativo	Dayanne Jéssica da Silva Mendes
Pesquisadores	Daylla Themis Vilefort Campos Sato
	Karen Martins Falcão Vieira
	Marcos Vinícius Martins de Sousa
	Sabrina Cristina Sousa Santos