

Vagas no comércio para quem tem mais de 50 anos

Especialistas dizem que o fator experiência tem atraído o varejo. Pesquisa mostra que só no ano passado foram 27,8 mil novas chances

Heloiza Camargo

A experiência de profissionais mais maduros tem sido vista como uma alternativa interessante para o setor varejista, especialmente em um momento de crise e fechamento de postos de trabalho, afirmam especialistas.

Dados de uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) mostram que mais de 90% dos demitidos no varejo no ano passado tinham até 24 anos.

Em contrapartida, foram criadas 27,8 mil novas oportunidades para trabalhadores acima dos 50 anos em 2015. Esse resultado contribuiu para aumentar a fatia desse público no varejo — de 4,9% para 9,4% nos últimos 13 anos.

Para o economista da CNC, Bruno Fernandes, a tendência de contratar profissionais com 50 anos ou mais vai permanecer. “Principalmente em um cenário de crise, é comum que se consiga contratar pessoas mais experientes com um salário mais baixo”.

Além disso, ponderou, historicamente o emprego dos jovens é o mais vulnerável em momentos de recessão econômica. “Demiti-los é mais barato”, disse.

A opção por um empregado mais velho é vista com bons olhos pelo presidente da Federação do Comércio do Estado (Fecomércio-ES), José Lino Sepulcri.

“Esse trabalhador tem mais conhecimento, mais vivência, e pode agregar muito a uma empresa. Além disso, ele sabe melhor do que



FABIO VICENTINI/AT

o jovem que tem de zelar pelo emprego, especialmente em um período de desemprego alto como o que estamos vivendo”, disse.

Segundo o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Vitória e do Sindicato dos Lojistas de Vitória, Cláudio Sipolatti, os jovens têm dificuldade em entender que é preciso passar por etapas dentro de uma empresa.

“O que falta a eles é o entendimento de que um emprego é diferente de um projeto. Em um projeto, você sabe que vai precisar subir os degraus e não conquistará nada imediatamente. Falta aos jovens mostrar mais valor e parar de querer apenas mais um emprego”, completou.

SAIBA MAIS

Crescimento na faixa nos últimos 13 anos

Pesquisa

> **UM LEVANTAMENTO** feito pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), baseado nos dados da Rais 2015, do Ministério do Trabalho, mostra que o varejo empregou 7,92 milhões de pessoas no ano passado.

> **O NÚMERO** reflete uma queda de 2,1% ante 2014 e equivale ao corte de 171.969 postos de trabalho.

> **DO TOTAL** das vagas cortadas no varejo, 91,6% foram de jovens de até 24

anos, o que corresponde a 157,6 mil postos. Com isso, a representatividade dessa faixa etária no setor caiu de 36,7% em 2002 para apenas 27,9%.

> **POR OUTRO** lado, foram criadas 27,8 mil novas oportunidades para trabalhadores acima dos 50 anos.

> **ESSE RESULTADO**, aliado à tendência de envelhecimento do mercado de trabalho, contribuiu para aumentar a fatia desse público no setor varejista de 4,9% para 9,4% nos últimos

13 anos.

> **OS VENDEDORES**, que representam 33,9% da força de trabalho no setor, perderam 33,7 mil vagas em 2015.

> **AS PROFISSÕES** mais atingidas foram auxiliares administrativos, com corte de 7,1% de vagas (45,8 mil empregos), gerentes de operações, com corte de 5% (8,6 mil empregos) e motoristas de veículos de cargas em geral, com redução de 2,8% (quase 4 mil).

Fonte: CNC.

“Problema do jovem é o imediatismo”

Especialistas em Recursos Humanos apontam o imediatismo como uma das características mais prejudiciais dos jovens no ambiente de trabalho.

De acordo com a diretora da Center RH, Eliana Machado, esses profissionais não têm paciência para subir os “degraus” da carreira dentro de uma empresa.

“Não digo que eles não sejam comprometidos. O problema do jovem é o imediatismo, e sabemos que isso nem sempre é possível”, afirmou.

Eliana comentou também que o perfil do jovem hoje é de alguém que não gosta muito de rotina e que deseja sempre novos desafios. “E quando ele sente que não há nada novo, começa a fazer as suas tarefas com desinteresse”.

Para a diretora, tanto empresas



ELIANA MACHADO: nova realidade

quanto profissionais precisam se adequar a nova realidade. “Ao mesmo tempo em que a organização tem de tentar entender o jovem, ele também precisa compre-

ender o outro lado e pensar que não são todas as áreas que suportam inovações o tempo todo”.

A especialista em pessoas e carreiras e diretora da Curry Coaching, Gisélia Curry, pontua ainda que, especificamente no setor varejista, há uma grande rotatividade de jovens.

“Vejo que uma das principais razões para as empresas deste setor estarem preferindo os que estão na casa dos 50 anos é justamente porque estes profissionais são mais responsáveis e tendem a permanecer mais tempo no emprego”.

Ela completa dizendo que principalmente em cargos operacionais, o que conta é o conhecimento. “A empresa não precisa necessariamente de alguém jovem, mas sim de um profissional que saiba muito e seja comprometido”.

ANÁLISE

Atenção à maturidade, paciência e capacidade de convencimento

“Em tempos de recessão econômica, como o atual, alguns fatores determinantes para a concretização de uma venda se destacam.

Entre eles, têm muita influência a maturidade, a paciência e a capacidade de convencimento das pessoas com mais de 50 anos.

Com o poder de compra corroído pela inflação, o medo do desemprego e as elevadas taxas de juros, os consumidores buscam, em sua maioria, a orientação e a experiência de vendedores com essa faixa etária, que tendem a ser assim.

Nem sempre o são, é verdade, mas transmitem pela aparência e pelo jeito de conversar uma ima-

gem dessa percepção. Para muitos jovens há até a construção de uma imagem paternal, quase familiar.

Nesse sentido, muitas empresas, quando a economia vai mal, optam por contratar essa imagem vencedora.

Já em momentos de prosperidade, a escolha se dá pelos profissionais mais jovens, mais indutores de um consumo despreocupado e, muitas vezes, aventureiro.

Não é justo dizer que um vendedor é melhor que o outro, isoladamente, mas tendem a ter melhor desempenho em momentos diferenciados pela atividade econômica”.

Antônio Marcus Machado, economista

