

Executivo no varejo, vagas no atacado

Arthur Chioramital



Caroline Ferreira é responsável pela gestão de competências da Ba}Stockler

A vida profissional de Marco Antonio Gomes deu uma guinada no início de 2012. Depois de 11 anos como principal executivo de RH da companhia alemã de transporte marítimo e logística Hamburg Sud e com passagens pelo Playcenter e pela Varig, o executivo aceitou o convite para ser diretor de Recursos Humanos da Fototica. A decisão de migrar para o varejo foi recebida com surpresa e desaprovação por seus colegas de trabalho. “Uma parte significativa dos executivos tem uma visão preconceituosa do segmento”, diz Gomes.

A falta de profissionalização do setor no Brasil e a grande quantidade de empresas familiares seriam as principais razões para a avaliação negativa que o varejo recebe por parte dos profissionais de alto escalão. Um cenário que, para Gomes, está em processo de mudança. “Só aceitei mudar porque a empresa tinha um projeto sério de crescimento organizado e sustentável.”

Histórias como as de Marco Antonio se tornam mais comuns. Segundo levantamento feito pela Fesa, empresa especializada em recrutamento de executivos, o varejo é um dos setores que devem aquecer o mercado de contratações em 2013. Além da estabilidade da economia, novos investidores devem focar no potencial do mercado brasileiro. “Vários clientes têm metas ambiciosas de expansão da rede de varejo, porque há muitas oportunidades no País, mas para conseguir bater essas metas é necessário buscar profissionais fora do setor para atuar principalmente na área comercial, de marketing e de planejamento”, diz Tais Cundari, diretora da consultoria.

A entrada de players globais no mercado varejista brasileiro forçou a profissionalização das empresas nacionais para se manterem competitivas. Conceitos como governança corporativa e gestão de indicadores e processos passaram a fazer parte da estrutura das companhias. Essa mudança deu início ao processo de reversão da resistência contra o setor. O preconceito ainda existe, mas é bem menor do que antes. “Hoje, se eu entrar em contato com um executivo de qualquer segmento e oferecer uma oportunidade no varejo ele vai aceitar participar do processo seletivo, mas há alguns anos a proposta seria automaticamente descartada”, conta Tais, da Fesa.

De acordo com a consultoria De Bernt Entschew Human Capital, o número de vagas para executivos no varejo deve ser 30% maior este ano do que o registrado em 2012. As oportunidades devem se concentrar nos segmentos de supermercados, bens de consumo, cosméticos e móveis. "Para atrair estes profissionais, o mercado varejista tem investido em pacotes salariais atraentes com benefícios associados ao faturamento, uma abordagem bem condizente com a visão de produtividade praticada no setor", afirma Caroline Ferreira, responsável pela Gestão de Competências da Ba}Stockler Consultoria, empresa especializada em varejo.

Tamanho expansão pode se tornar um problema para um setor sem cultura de formação de profissionais e para o qual o valor de um executivo está muito associado à sua experiência na área. Esse cenário faz com que o binômio "necessidade de contratar x perfil desejado" não seja uma questão tão fácil de solucionar. "De um lado temos o empregador varejista que desconfia da falta de experiência dos executivos de outros segmentos; de outro, o candidato que ainda vê com alguma ressalva a experiência profissional no varejo", avalia Caroline.

Essa aparente incongruência é um dos pontos que merece mais atenção dos profissionais com intenção de migrar para o varejo. Dinamismo, rapidez de resposta e foco no consumidor final são algumas características que precisam compor o perfil em quem pretende fazer carreira no varejo. "Antes de se candidatar a uma vaga, o executivo precisa avaliar se seu perfil combina com o setor", diz a consultora da Ba}Stockler. Para a especialista, estudar o segmento é outro passo importante. "Buscar compreender as variáveis que interferem no negócio é fundamental."

Ritmo próprio

A adequação entre sua forma de trabalhar e as demandas do segmento foi uma das principais preocupações de Antonio Augusto de Freitas ao aceitar o cargo de diretor de TI da Dpaschoal, em 2010. Freitas tinha em seu currículo experiências em empresas como Motorola e na Kraft Foods, mas nunca havia atuado fora da indústria. "O varejo tem um tempo próprio, o processo de decisão é mais rápido que de outros segmentos, essa diferença me atraiu, mas também me deu um pouco de medo."

A adaptação foi um sucesso tão grande que em janeiro deste ano Freitas passou a dirigir também o departamento comercial da empresa. "Se o executivo vem para o varejo, mas mantém a cabeça dos tempos que trabalhava na indústria é atropelado."

A curva ascendente de contratações de executivos pelo varejo deve se prolongar por mais alguns anos, acompanhando a expansão do setor. Aspectos como queda da inflação, programa de transferência de renda, fortalecimento da classe média, queda dos juros e maior acesso ao crédito devem alimentar esse crescimento. "O varejo representa cerca de 15% da economia brasileira, em países desenvolvidos esse percentual se aproxima de 30%", destaca Ricardo Pastore, coordenador do Núcleo de Estudos e Negócios de Varejo da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). O cenário nacional deve acompanhar o internacional. "Muitos profissionais serão requeridos nesse processo, principalmente na área de Finanças, Marketing e RH."

Fonte: Canal RH. [Portal]. Disponível em:

<http://www.canalrh.com.br/Mundos/gestaocarreira_artigo.asp?o=%7b5D45C2BA-1671-4135-8269-A406C93F566E%7d>. Acesso em: 5 abr. 2013.