

O setor de comércio vai aquecer ainda mais no segundo semestre de 2021?

Existem rotas de crescimento. Essa é a análise de Wagner Silva, presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Distrito Federal (CDL-DF) a respeito do comércio. Uma delas, segundo ele, é a engenharia civil.

Quando se contrata pessoal para construir, automaticamente cresce a necessidade de compra em lojas de materiais, atacados e fornecedores. Mexe com todo o segmento da indústria de construção civil. A partir do aumento de compra, é necessário atendentes para dar conta da demanda, com isso, o número de contratações sobe também. É a roda da economia girando.

Não é só. As medidas restritivas estão sendo flexibilizadas. Na visão de Silva, isso sustenta a necessidade de mais contratação de profissionais pelo comércio. “Quando você amplia o número de pessoas circulando na rua, e as restrições impeditivas de abertura de determinados comércios acabam, amplia-se, também, a possibilidade de negócios com mais pessoas, porque elas estarão consumindo”, explica.

Ao analisar a situação dos lojistas atualmente, diz que o cenário é promissor. “Se for comparar com o ano passado, nessa época de junho e julho o comércio estava praticamente no fundo do poço”, diz.

Um levantamento feito pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) afirma que a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) brasileiros aumentou no último mês, chegando a 62,9 pontos, antes disso, o maior patamar foi de 70,7 em fevereiro e março deste ano, numa escala que vai de 0 a 200. O índice abaixo 100 pontos indica uma percepção de insatisfação das famílias. Acima disso, até 200 pontos, o indicador revela satisfação. O último indicador favorável do ICF no DF foi em fevereiro de 2020, quando atingiu 103,81 pontos. Desde então, opera abaixo de 100, coincidindo com o período de crise em decorrência da pandemia.

Para se sair bem em uma entrevista

Wagner Silva, presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Distrito Federal, dá dicas de como conquistar uma vaga de comércio, logo na entrevista

Tripé necessário: boa apresentação, conhecimento e comunicação

APRESENTAÇÃO

- Aspecto de limpeza
- Roupas neutras
- Cabelo arrumado e bem cortado

COMUNICAÇÃO

- Comunicar-se bem
- Conversar de maneira expositiva
- Vender as próprias ideias
- Tentar manter a calma

CONHECIMENTO

- Saber mexer no computador
- Realizar pesquisas simples na Internet
- Saber preencher documentos
- Ter cursos de vendas: atendimento ao público
- Saber lidar com o público
- Pesquisar sobre a empresa antes

Obs.: cursos de outras áreas é um diferencial que agrega.



Mas a perspectiva é de melhora, segundo o presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Distrito Federal (Fecomércio), José Aparecido Freire. “Nossa expectativa é de que esse movimento [de aumento na intenção de consu-

mo] persista durante todo o segundo semestre no comércio, com reforço de três datas comemorativas para o setor, que são o Dia dos Pais, o Dia das Crianças e o Natal”, afirma.

De acordo com ele, as vendas vão aumentar, e isso signi-

fica que empregos serão gerados também. “Alguns empresários já estão me procurando”, diz. O motivo é o entusiasmo com o aquecimento do mercado. O presidente da entidade ainda indica que a Fecomércio tem planos de fazer uma campanha pró-vacinação, principalmente, para que a segunda dose do imunizante contra a covid-19 seja tomada.

Expectativa

Williams Gomes, 22 anos, trabalhava com comércio antes de entrar na Sublime Assistência Técnica. Acostumado com o ambiente, Williams vai todos os dias até o Setor de Indústrias Alimentícias, na Feira dos Importados, e lá ele conserta aparelhos eletrônicos como celular e tablet.

O jovem chegou à Sublime por meio de um amigo que o indicou. Apesar de ainda não ter sido contratado, por estar no período de experiência — trabalhando há apenas três semanas —, a expectativa e o combinado com o chefe são de que, passado esse período, seja contratado.

Williams trabalhava muito, mas ganhava pouco e não era reconhecido. O gerente de sua antiga loja falou que havia oportunidade de crescer na empresa, aprender mais e ganhar experiência, o que não ocorreu. Agora, o assistente técnico tem fé no novo emprego e se sente valorizado.

“Tenho observado o comércio abrir bastante vaga nos últimos meses, mas não é toda empresa que exige técnico de celular. Vejo que aqui [na Sublime] vou crescer muito no futuro”, conclui.

“Se for comparar com o ano passado, nessa época de junho e julho, o comércio estava praticamente no fundo do poço”

Wagner Silva, presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Distrito Federal