

*Na balança, reajuste pende mais para o engenheiro de venda*

*Profissional tem a maior reposição entre graduados; nutricionistas obtêm aumento abaixo do da inflação*

---

Conhecimento técnico, habilidades de comunicação e criatividade se fundem no dia-a-dia dos engenheiros de venda, cujo reajuste salarial foi de 61,86% de 2001 a 2005 -a maior reposição entre profissões de nível superior, segundo o Datafolha. O aumento real da categoria foi de 19,99% -a média salarial passou de R\$ 3.071 a R\$ 4.692.

"Isso está relacionado à baixa rotatividade da função, que exige alto grau de especialização", assegura a consultora Andrea Huggard Caine. "Por esse motivo, a demanda ainda é maior do que a oferta de profissionais."

Hugo Resende, presidente de uma associação de pesquisa de empresas inovadoras, atribui a valorização de vendedores especializados à política de estímulo à inovação nas indústrias. "Não basta ter um produto com novos conceitos. O importante é traduzi-los ao mercado, o que os engenheiros de venda fazem com propriedade", afirma.

Desafios, no entanto, não "O baixo crescimento do PIB [Produto Interno Bruto] e a economia na retranca dificultam os acordos comerciais e valorizam a ação do bom profissional de venda técnica", comenta Mariá Giuliese, da consultoria Lens & Minarelli.

## **PANELA VAZIA**

Em movimento inverso, os nutricionistas tiveram a menor reposição -de 30,49%-, 11,38 pontos percentuais abaixo do índice de inflação acumulada.

"Fechamos o reajuste menor para garantir que esse mínimo seja cumprido", justifica Izilda Cannalunga, vice-presidente do sindicato da categoria.

"Contra a ampla oferta desses profissionais no mercado está o fato de a nutrição ser uma carreira que está começando a ser absorvida pelas empresas", pondera **Giuliese**.

A tendência, porém, é a carreira valorizar-se. "É crescente a preocupação da sociedade com sua dieta", opina Giuliese.