



Curto Prazo



Oportunidade



Todos os
Setores da
Economia

Trabalho depois dos 60 – Geração prateada

No segundo trimestre deste ano, mais de 8 milhões de brasileiros com mais de 60 anos estavam ocupados; especialistas afirmam, no entanto, que empresas ainda estão aprendendo a lidar com esse movimento.

Nunca tantos brasileiros com mais de 60 anos atuaram no mercado de trabalho, no segundo trimestre deste ano, eram 8.042 milhões de pessoas desta faixa etária ocupadas (PNAD/IBGE), um contingente equivalente a toda a população do estado do Pará. Quando esse tipo de levantamento começou a ser realizado, no primeiro trimestre de 2012, o número de brasileiros trabalhando nessa faixa etária era de 4.934 milhões, ou seja, quase metade do que é hoje.

O aumento da ocupação entre pessoas com mais de 60 anos é um movimento que não deve parar. O Brasil vive uma transição demográfica acelerada, com a população envelhecendo mais rápido do que o esperado, o que reforça a expectativa de que a manutenção dos trabalhadores com mais de 60 anos no mercado de trabalho deve ganhar força ao longo dos próximos anos.

À medida que a população envelhece, as empresas que valorizam a diversidade etária sairão na frente, mas é preciso reconhecer que o mercado de trabalho brasileiro ainda está em um estágio inicial no que tange a esse tema.

Entre as empresas, existe uma vontade de mudança, o que falta é uma clareza sobre como iniciar esse processo, a preocupação com a diversidade geracional inclui tanto o público sênior quanto a geração Z, o maior desafio deve ser como fazer as diferentes gerações colaborarem para agregar valor para o negócio.

Fonte: [ESTADÃO AEN](#)

Por que é relevante?

O estado do Paraná bateu um recorde de ocupação de pessoas empregadas nesta faixa etária, com mais de 400 mil trabalhadores. Com a sexta maior população 60+ do país, representando 15% da população estadual, os dados evidenciam a significativa representatividade, e potencial, dessa faixa etária na economia local. Esse cenário impacta diretamente os pequenos negócios. Ações voltadas para esse público podem gerar grandes ganhos em diferentes mercados como produtos funcionais, varejo de bens de consumo e prestadores de serviços.

Direcionamento para o seu negócio:

- Identifique oportunidades em seu portfólio de produtos/serviços que atendam este público e potencialize ações de divulgação dessas ofertas;
- Analise qual porcentagem de clientes desta faixa etária você já atende e busque um atendimento personalizado;
- Propagandas, anúncios e etiquetas de precificação mais legíveis facilitam o entendimento deste público e evitam constrangimento;
- Negócios voltados para a área da saúde tem potencial de crescimento proporcional ao crescimento desta faixa etária.