ESTUDO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR NA VISÃO DO EGRESSO EM RELAÇÃO AO MERCADO DE TRABALHO.

CURITIBA/PR MAIO/2018

Angela Cristina Kochinski Tripoli - Uninter - angela.t@uninter.com

Daniel Weigert Cavagnari - UNINTER - daniel.ca@uninter.com

Achiles Batista Ferreira Junior - UNINTER - achiles.f@uninter.com

Tipo: Investigação Científica (IC)

Natureza: Relatório Final de Pesquisa

Categoria: Conteúdos e Habilidades

Setor Educacional: EDUCAÇÃO SUPERIOR

RESUMO

A presente pesquisa analisou se o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior está condizente na preparação do aluno para atuar no mercado de trabalho. O estudo foi baseado na percepção dos alunos egressos do referido curso de uma Instituição de Ensino Superior na modalidade EaD - Ensino a distância. Foram enviados aos alunos egressos dos anos de 2015, 2016, 2017 e 2018 um questionário estruturado pelo Google formulários. Os resultados nos apontam que 70% dos alunos tem mais de 29 anos, 57% dos egressos tem interesse em atuar em todas as áreas de comércio exterior e acima de 75% dos egressos possuem as habilidade e competências necessárias para atuar no mercado.

Palavras-chave: Comércio exterior, egresso, mercado de trabalho.

1. INTRODUÇÃO

Para qualquer instituição é importante saber o que os egressos pensam a respeito da formação recebida para, com essas informações, proceder os ajustes necessários em todas as partes do sistema de ensino ofertado. Além disso, conhecer o que fazem os alunos egressos enquanto profissionais, dadas as suas adequações aos setores em que atuam, possibilita uma reflexão crítica sobre a formação e sua relação com as necessidades do mercado de trabalho. Vários são os fatores na hora da decisão de um curso superior, entre eles podemos destacar: as oportunidades oferecidas pelo mercado, a realização pessoal do indivíduo, as aptidões e vocações para determinadas profissões.

A pesquisa tem como objetivo avaliar se o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, está condizente na preparação do aluno para atuar no mercado de trabalho e procura responder a seguinte questão: os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, na modalidade a distância, possuem na sua formação, as habilidades e competências necessárias para atuar no mercado de trabalho?

O trabalho está estruturado em três partes. A primeira é constituída por essa introdução. A segunda parte irá abordar as competências individuais, bem como as competências necessárias para profissionais de comércio exterior e a formação do aluno de comércio exterior. A terceira parte trará os resultados obtidos na pesquisa e suas respectivas considerações.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A diferença entre o que o mercado de trabalho exige e o que a instituição formadora oferece pode ser amenizada por meio de alterações significativas que estão muito além da transmissão de conhecimento. O acompanhamento de egressos possibilita reflexões sobre os avanços e as mudanças da educação no atendimento das reais necessidades do mercado e do contexto sociopolítico-econômico (FRONCILLO, 2008). Diante disto, a gestão de egressos em âmbito amplo busca reordenar as políticas públicas educacionais para a oferta de um ensino de qualidade, numa perspectiva de futuro para o atendimento das vocações regionais e nacionais.

2.1. Competência Individual

O conceito de competência individual tem sido bastante debatido no campo de gestão de pessoas. As primeiras concepções tomavam o conceito como um sinônimo de CHA,

ou seja, a somatória dos conhecimentos, habilidades e atitudes do indivíduo no desempenho de sua tarefa (Dutra, 2004). Definições contemporâneas, como as de (Zarifian, 2001), enfatizam que a competência vai além do conceito de qualificação: refere-se à capacidade de a pessoa assumir iniciativas, ir além das atividades prescritas, ser capaz de compreender e dominar novas situações de trabalho, ser responsável e ser reconhecido por isso. O autor atesta esta característica da competência, afirmando que “o trabalho se torna o prolongamento direto da competência pessoal que um indivíduo mobiliza diante de uma situação profissional” (Zarifian, 2001).

De acordo com Fleury e Fleury (2001), baseado na obra de Le Boterf, (1995) a competência e a combinação de três eixos sendo: a formação da pessoa, sua biografia e socialização, sua formação educacional e sua experiência profissional, para o autor a competência implica como o indivíduo mobiliza, integra recursos e transfere os conhecimentos, recursos e habilidades em um determinado contexto profissional.

Dutra (2004) traduz esta dimensão da aplicação da competência com o conceito de entrega: o distintivo da competência é transferir-se à organização, gerando valor econômico, mas ao mesmo tempo permanecendo no indivíduo, sob a forma de valor social. Fleury e Fleury (2001), inspirado na obra de Le Boterf, 1995, definem competência como: “um saber agir responsável e reconhecido, que implica mobilizar, integrar, transferir conhecimentos, recursos e habilidades, que agreguem valor econômico à organização e valor social ao indivíduo” . No quadro abaixo as definições dos verbos expressos no conceito de competência.

Quadro 1: Competência para o profissional

Saber agir	Saber o que e por que faz. Saber julgar, escolher, decidir
Saber mobilizar recursos	Criar Sinergia e mobilizar recursos e competências
Saber comunicar	Compreender, trabalhar, transmitir informações, conhecimentos
Saber aprender	Trabalhar o conhecimento e a experiência, rever modelos mentais; saber desenvolver-se
Saber engajar-se e comprometer-se	Saber empreender, assumir riscos e comprometer-se.
Saber assumir responsabilidades	Ser responsável, assumindo os riscos e consequências de suas ações e sendo por isso reconhecido
Ter Visão estratégica	Conhecer e entender o negócio da organização, o seu ambiente, identificando oportunidades e alternativas.

Fonte: Fleury e Fleury, 2001.

2.2. O profissional de Comércio Exterior

Os profissionais de comércio exterior, são capacitados para atuar como profissionais especializados e de alta qualificação em organizações públicas ou privadas, com ou sem fins lucrativos, nos seus diversos processos, tais como: comunicação externa, comércio internacional e seus trâmites, economia internacional, gestão empresarial, marketing internacional, importação e exportação, entre outras.

O campo de atuação do egresso do Curso Superior Tecnológico em Comércio Exterior é em toda a abrangência em empresas e organizações privadas, públicas ou não governamentais, com ou sem fins lucrativos, de quaisquer setores econômicos, incluindo organizações agropecuárias, industriais, construção civil, comércio, empresas de serviços, bem como, organizações políticas, esportivas, culturais, turísticas, de lazer e de saúde, nos mais diversos processos empresariais, podendo atuar como: Agente ou consultor em negócios no comércio internacional; Gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação; Autônomo (Trader), ou trabalhar em uma *trading company* (empresas de compra venda no mercado internacional), ou ter sua própria empresa, podendo tanto trabalhar no Brasil, como no exterior, sendo um vendedor internacional; Companhias Marítimas e área internacional dos bancos (setor de câmbio e documentação); Federações das Indústrias e Associações Comerciais (departamentos de apoio logístico ao comércio exterior), Sindicatos Setoriais e Cooperativas (com a visão no mercado externo); Despachante aduaneiro autônomo ou trabalhar em comissária, atuação nos portos, aeroportos e fronteiras.

De acordo com a Portaria Inep nº 237, de 10 de junho de 2015, publicada no Diário Oficial de 12 de junho de 2015, Seção 1, pág. 24-25. Art. 6º. As competências do profissional de comércio exterior são as seguintes: I - propor soluções de melhoria que contribuam na transposição de desafios; II - planejar, definir, implementar estratégias na área de comércio exterior; III - avaliar e gerenciar as estratégias na área de comércio exterior; IV - tomar decisões operacionais na área de comércio exterior; V - atuar junto a instituições públicas e privadas de controle e fiscalização no âmbito do comércio exterior; VI - interpretar indicadores micro e macroeconômicos relacionados ao comércio exterior; VII - administrar e otimizar recursos econômicos, financeiros e humanos voltados à área de comércio exterior; VIII - prospectar oportunidades de mercados voltados a atividades de comércio exterior; IX - coordenar fluxos logísticos; X - orientar a execução das ações legais, tributárias, aduaneiras e cambiais inerentes ao comércio

exterior; XI - articular com atores e órgãos do cenário nacional e internacional relacionados às atividades do comércio exterior; XII - utilizar os sistemas de informação oficiais de operações no comércio exterior brasileiro; XIII - avaliar e selecionar sistemas de informação, de apoio e integração, relacionadas às atividades de comércio exterior; XIV - promover a comunicação e interação no ambiente organizacional interno e externo.

De acordo com Pereira e Feliceti (2017), é necessário para profissionais de comércio exterior uma formação especializada, visto que para esses autores “O profissional de comércio exterior é um negociador com múltiplas competências e habilidades, dentre elas: domínio de idiomas, bom relacionamento intercultural, habilidades de comunicação, conhecimento de rotinas burocráticas, ampla visão sistêmica da organização na qual atua e dos processos em que está inserido”.

3. METODOLOGIA

Este estudo que se caracteriza pela pesquisa qualitativa, foi enviado um questionário estruturado com dez questões fechadas com escala likert referentes a aspectos sociais, econômicos, institucionais, percepções de mercado e dados sobre o mercado no qual está inserido e sua formação acadêmica. O questionário foi criado Google formulários e enviado um link desse questionário a todos os alunos através do software gerenciador do ambiente de relacionamento com o aluno. A população abrangeu alunos egressos dos cursos de comércio exterior, formados nos anos de 2015 a 2018, oferecidos em três modalidades: semipresencial e EAD, em uma instituição de ensino superior de grande porte, com mais de 500 polos de apoio para o ensino a distância. Este questionário esteve disponível para respostas entre os dias 19/04/2018 e 10/05/2018, onde obtivemos a resposta do total de 101 alunos.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A seguir, a tabulação e análise preliminar dos dados da pesquisa. Iniciando pela faixa etária dos alunos, onde quase 70% possuem mais de 29 anos. Ou seja, em sua maioria, alunos experientes ou pelo menos com certeza de colocação profissional no mercado. Percebe-se também um volume maior de respondentes no Paraná, São Paulo e Santa Catarina. E na sequência Rio Grande do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Essa concentração dos alunos demonstra as regiões em que mais há uma tendência e necessidade de atuação do profissional do Comércio Exterior.

Dos alunos respondentes, temos formandos nos anos 2015 (46,5% do total), 2016

(17,8%), 2017 (31,7%) e 2018 (apenas 4%). 2018 perde essa estatística por ainda ser um ano corrente a esta pesquisa, embora 2015 e 2017 ainda se destaquem muito no volume. Dos alunos formados apenas 27,7% desses atuavam no ramo de comércio exterior no período em que estudavam, contra 72,3% que ainda não atuavam. Ao final do curso, esse número sofre um aumento, mas pouco significativo, onde os 27,7% que atuavam no mercado, após formados, passaram para 30,7% para atuante no ramo de comércio exterior, um aumento de apenas 3%.

Com esses dados, podemos questionar se a relação real pode estar apenas na oportunidade de mercado, ou na falta dela, onde um novo direcionamento possa solidificar a correlação entre a atuação do aluno formado no mercado de trabalho à sua preparação. A questão principal é que a preparação do aluno pode direcionar o egresso ao interesse na atuação, em uma área específica do ramo. O que podemos perceber no quadro a seguir, que demonstra a área de maior interesse do aluno.

Quadro 2: Área de Interesse de Atuação do Aluno no Ramo de Comércio Exterior

Área de Interesse de Atuação	Elevado Interesse	Muito Interesse	Pouco Interesse	Não Atuará
Assessor, agente ou consultor em negócios no comércio internacional	42	23	23	13
Gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação	50	24	14	13
Autônomo (Trader), ou trabalhar em uma trading company (empresas de compra venda no mercado internacional), ou ter sua própria empresa, podendo tanto trabalhar no Brasil, como no exterior, sendo um vendedor internacional	35	22	26	18
Companhias Marítimas	32	26	26	17
Área internacional dos bancos (setor de câmbio e documentação)	47	25	16	13
Federações das Indústrias e Associações Comerciais (departamentos de apoio logístico ao comércio exterior), Sindicatos Setoriais e Cooperativas (com a visão no mercado externo)	33	28	23	17
Despachante aduaneiro autônomo ou trabalhar em comissária, atuação nos portos,	40	27	20	14

aeroportos e fronteiras.				
--------------------------	--	--	--	--

Fonte: autores

De acordo com o quadro 2, observamos os graus de interesse em determinadas áreas e para maior clareza desses níveis de interesse, aplicamos uma tendência média, tornando o grau de interesse mais preciso da seguinte forma: “Elevado Interesse” gera um interesse oito vezes maior que os demais; “Muito Interesse”, quatro vezes mais; “Pouco Interesse”, apenas duas vezes; e, “Não Atuarial” apenas uma vez, que embora desinteressado, o futuro pode haver uma mudança. Como exemplo do cálculo aplicado, ilustramos o cálculo da primeira linha, para compreensão dos resultados obtidos:

Convertemos a primeira linha em valores percentuais: 41,6%; 22,8%; 22,8%; 12,9%. Assim, temos a aplicação do peso de interesse:

$41,6\% \times 8 + 22,8\% \times 4 + 22,8\% \times 2 + 12,9\% \times 1 = 482,2\%$. Dividimos esse total por 8 (multiplicador máximo de interesse), resultando em uma média geral de 60,3%.

Perceba no cálculo, em que 23 alunos com muito interesse, comparado aos 23 alunos com pouco interesse, têm um grau de interesse maior (23 alunos representam $23 \times 4 = 92$ em comparação ao $23 \times 2 = 46$). Se entendêssemos como uma temperatura, muito interesse seriam 92 graus e pouco interesse apenas 46 graus.

Dado isso, na tabela 1 a seguir, formamos os percentuais de preferência média do aluno em atuar no ramo de comércio exterior, nas áreas específicas.

Tabela 1: Média Geral de Interesse nas Áreas de Atuação do Comércio Exterior.

Área de Interesse de Atuação	Elevado Interesse	Muito Interesse	Pouco Interesse	Não Atuarial	Média Geral
Gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação.	49,5%	23,8%	13,9%	12,9%	66,5%
Área internacional dos bancos (setor de câmbio e documentação).	46,5%	24,8%	15,8%	12,9%	64,5%
Assessor, agente ou consultor em negócios no comércio internacional.	41,6%	22,8%	22,8%	12,9%	60,3%

Despachante aduaneiro autônomo , ou trabalhar em comissão, atuação nos portos, aeroportos e fronteiras.	39,6%	26,7%	19,8%	13,9%	59,7%
Federações das Indústrias e Associações Comerciais (departamentos de apoio logístico ao comércio exterior), Sindicatos Setoriais e Cooperativas (com a visão no mercado externo).	32,7%	27,7%	22,8%	16,8%	54,3%
Autônomo (Trader) , ou trabalhar em uma trading company (empresas de compra venda no mercado internacional), ou ter sua própria empresa, podendo tanto trabalhar no Brasil, como no exterior, sendo um vendedor internacional.	34,7%	21,8%	25,7%	17,8%	54,2%
Companhias Marítimas	31,7%	25,7%	25,7%	16,8%	53,1%

Nota: Ordem de maior nível de preferência de área para o menor

A tabela acima nos demonstra que as áreas de atuação dos egressos de comércio exterior têm os seguintes graus de interesse, dados pela sua média: 66,5% Gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação; 64,5% Área internacional dos bancos (setor de câmbio e documentação); 60,3% Assessor, agente ou consultor em negócios no comércio internacional; 59,7% Despachante aduaneiro autônomo ou trabalhar em comissão, atuação nos portos, aeroportos e fronteiras. O restante das demais áreas, obtiveram um percentual entre 53% e 54%, o que nos indica que os profissionais tem interesse em atuar em todas as áreas de comércio exterior.

Quadro 3: Competências profissional de Comércio Exterior

COMPETÊNCIAS	1%	2%
Elaborar os objetivos e metas de exportação, formalizando a política indicada para a transação, assim como determinar a dimensão e localização de serviços de exportação;	25	75
Analisar os procedimentos mercantis de cada país, ou seja, como são negociadas as mercadorias, quais as formas de concorrência existentes, e da política e normas de exportação/importação;	19	81
Observar com rigor ético as normas ambientais internas e externas, como	17	83

forma sistemática para preservar a natureza em todas as suas formas;		
Compreender os regimes alfandegários, cambial, sistemas de impostos e taxas em vigor nos países em que pretende atuar ou está operando, atualizando-se sempre nesse domínio;	15	85
Analisar e interpretar informações econômicas, quer a nível interno ou internacional;	16	84
Pesquisar, analisar e interpretar cenários econômicos e sociais;	11	89
Evidenciar conhecimentos legais relacionados com sua área profissional; sistema de leis, portarias, normas e procedimentos histórico-políticos;	22	78
Possuir uma visão ampla sobre a complexidade que caracteriza os sistemas de comércio interno e internacional, principalmente dos países que compõem o Mercosul;	17	82
Formação técnica, humanística e ética e os conhecimentos que caracterizam o indivíduo, como ser humano, diante da sociedade	10	90

Fonte: Autores

O Quadro 3 acima nos demonstra que, de acordo com os alunos egressos, o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior está condizente na preparação do aluno para atuar no mercado e possuem na sua formação as habilidades e competências necessárias para atuar no mercado de trabalho.

Ainda no quadro 3, utilizamos o número 1 para totalmente apto e com conhecimento suficiente e número 2 para sem conhecimento. Após a análise verificamos que 90% dos egressos possuem a competência de Formação técnica, humanística e ética e os conhecimentos que caracterizam o indivíduo, como ser humano, diante da sociedade. 89% possuem a competência de Pesquisar, analisar e interpretar cenários econômicos e sociais; 85% Compreendem os regimes alfandegários, cambial, sistemas de impostos e taxas em vigor nos países em que pretende atuar ou está operando, atualizando-se sempre nesse domínio.

As demais competências obtiveram um índice de percentagem alto, acima de 75%, indicando que os egressos possuem as habilidade e competências necessárias para atuar no mercado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa teve como objetivo avaliar se o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, está condizente na preparação do aluno para atuar no mercado de

trabalho e buscou responder se os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, na modalidade a distância, possuem na sua formação, as habilidades e competências necessárias para atuar no mercado de trabalho.

Foi possível conhecer a situação profissional atual dos egressos do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior e verificar que os conteúdos didáticos ofertados ao longo do curso, estão de acordo com as exigências profissionais do mercado de trabalho. Percebemos ainda que os profissionais têm elevado interesse em atuar nas áreas de comércio exterior, em especial como gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação.

Com relação a pergunta de pesquisa consideramos que sim, o curso está condizente na preparação do aluno para atuar no mercado e possui, na sua formação, as habilidades e competências necessárias para os egressos atuarem no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

DUTRA, J, S. **Competências**. São Paulo: Atlas, 2004.

FLEURY,M,T,L; FLEURY, A. **Construindo o Conceito de Competência Construindo o Conceito de Competência**. RAC, Edição Especial 2001: 183-196

FRONCILLO, R. SAIE – 2000 a 2008: **relatório de egressos de cursos superiores de tecnologia do Centro Paula de Souza**. 2008.

INEP - Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. http://www.inep.gov.br/educacao_superior/enade/legislacao/2015/tecnologia_comercio_exterior_portaria_inep_n237_10062015.pdf. Acessado em maio de 2018.

PEREIRA, M,A,C; FELICETTI, V,L. **competências requeridas no comércio exterior: um estudo sob a ótica de estudantes**. Revista competência, Porto Alegre, RS, v.10, n.1, p. 31-49, Jan/jul. 2017

ZARIFIAN, P. **Objetivo Competência**. São Paulo: Atlas, 2001.