

COMÉRCIO EXTERIOR: UM ESTUDO SOBRE TRAJETÓRIAS DE CARREIRA

Nome Pablo Sales Ribeiro (IC) e Miriam Rodrigues (Orientador)

Apoio: PIBIC Santander

RESUMO

Este estudo objetivou identificar os elementos intervenientes nas trajetórias de carreira de profissionais brasileiros que atuam na área de comércio exterior, apresentando aspectos históricos da profissão, tal como seu desenvolvimento, perspectivas futuras desse profissional, como se dá o acesso a esta área e as dificuldades enfrentadas ao longo da carreira. Foi realizada uma pesquisa de natureza qualitativa e descritiva, apoiada por um referencial que aborda aspectos da trajetória de carreira de profissionais que atuam na área de comércio exterior. Para o instrumento coleta de dados se utilizou da entrevista com um roteiro pré-definido e questionário semiestruturado, feita com dez profissionais atuantes ou que já atuaram na área. Os dados foram organizados e tratados mediante análise de conteúdo para se chegar no objetivo definido. Os dados sinalizaram aspectos relacionados ao amadorismo dos profissionais no começo do comércio exterior brasileiro e como o seu desenvolvimento proporcionou uma visão mais ampla da área, acarretando em um crescimento de cursos universitários e com isso uma diversificação de discentes.

Palavras-chave: Comércio exterior, Carreira, Trajetória.

ABSTRACT

This study aimed to identify the elements that intervene in the career trajectories of Brazilian professionals working in the area of foreign trade, presenting historical aspects of the profession, such as its development, future perspectives of this profession, how to access this area and the difficulties faced throughout their careers. A qualitative and descriptive research was carried out, supported by a reference that addresses aspects of the career trajectory of professionals working in the area of foreign trade. For the instrument data collection was used the interview with a pre-defined script and semi-structured questionnaire, made with ten professionals who have worked in the area. The data were organized and processed through content analysis to arrive at the defined objective. The data showed aspects related to the amateurism of professionals at the beginning of Brazilian foreign trade and how their development provided a broader view of the area, leading to a growth of university courses and with that a diversification of students.

Keywords: Foreign Trade, Career, Trajectories.

1. INTRODUÇÃO

Etimologicamente, carreira origina-se do latim, via carraria, que significa estrada para carros, um caminho estruturado. Entretanto ao longo da história e desenvolvimento das sociedades, podem-se observar abordagens diferentes sobre o que é carreira e como esta tem sofrido alterações. Inicialmente a palavra carreira é constantemente usada para se referir à mobilidade ocupacional de uma pessoa, como, por exemplo, um professor em sua carreira de lecionar ou um médico em cuidar das pessoas. Somente a partir do século XIX passou-se a utilizar o termo para definir trajetória de vida profissional (HALL, 1976).

A escolha da carreira é uma decisão importante e difícil na vida de qualquer pessoa, nela se investe uma série de fatores, que envolve custos financeiros, emocionais e de tempo. Há ainda, muitos indivíduos que acreditam que essa seria uma escolha sem volta, onde a mudança ou abdicação eram sinônimas de fracasso e a crescente remuneração seria unívoca ao sucesso. Arthur (1994) observa que o modelo de carreira tradicional, muito presente até o início da década de 1990, relacionavam os critérios de sucesso a fatores como o emprego de longo prazo, a ascensão contínua na hierarquia, a aquisição de benefícios e o símbolo de status crescente.

Segundo Martins (2006), novos formatos de carreira tendem a prevalecer. Para ele, não será o fim da carreira tradicional, mas sim um redesenho de possibilidades para a construção da mesma. O que antes tornava a carreira profissional do indivíduo intimamente ligada à organização em que desempenhava suas atividades, a carreira, hoje, manifesta-se com vários formatos. Vai desde a visão clássica, onde a empresa era corresponsável pelo futuro do trabalhador até as novas concepções, em que faz da iniciativa e do individualismo do trabalhador o fator responsável pela construção de sua carreira.

Com a multinacionalização das empresas e das pessoas, começando na primeira revolução industrial no mundo e se intensificando após segunda guerra mundial, principalmente no Brasil, se observa o surgimento de profissões e com elas novos parâmetros de carreira, até então não exploradas. Uma destas, e para onde esta pesquisa se volta, é a profissão de comércio exterior e a carreira destes, um profissional de grande importância nas novas conjunturas econômicas e que às vezes nos passa despercebido.

Antes de falar sobre o profissional de comércio exterior é preciso entender a relevância do comércio internacional como um todo. O site Politizei (2017) explana que a teoria econômica clássica, desenvolvida a partir do século XVIII, já apresentava argumentos a favor da participação dos países no comércio internacional. As parcerias comerciais, de acordo com essa teoria, sempre seriam benéficas a todos os envolvidos por causa de uma coisa chamada vantagem comparativa. Segundo esse conceito, criado pelo intelectual inglês David

Ricardo, cada país seria mais produtivo do que outro em alguma área específica da economia. E essa diferença de produtividade tornaria o comércio algo positivo para todos os seus envolvidos.

Nenhum país é autossuficiente, ele precisa comercializar seus produtos para se desenvolver e manter uma economia forte e atuante, nesse contexto o profissional de comércio exterior se faz de total utilidade, já que é por meio dele que ocorre todo o processo de negociação, despacho e comercialização de produtos vindo de outros países para toda população usufruir. Segundo o Guia do Estudante (2018) ele também identifica as necessidades de seus clientes e fornecedores, descobre oportunidades de compra ou venda, elabora estratégias de negócio e marketing e define a logística, como frete e estocagem dos produtos importados ou exportados.

No contexto atual, o comércio exterior no Brasil tem apresentando resultados relevantes, mesmo em momentos de grandes crises. De acordo com O Diário do Comércio (2018) o comércio exterior brasileiro em 2017 teve avanços significativos, não só pelo superávit de quase US\$ 67 bilhões registrado em sua balança comercial (o maior resultado desde 1998). A maioria dos produtos exportados pelo Brasil ainda são commodities, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior, a soja mesmo triturada foi o principal item de exportação do país em abril de 2018.

Este estudo produziu uma investigação, com o intuito de uma melhor compreensão sobre a carreira destes profissionais brasileiros que trabalham ou já trabalharam na área de comércio exterior e todas as suas características. Faz-se necessário saber quais os elementos constituintes da sua trajetória de carreira, desde aspectos como formação, dificuldades, qualidades, pontos positivos e questões pertinentes à carreira destes.

A pesquisa objetiva agregar conhecimento sobre os elementos componentes e características na carreira de profissionais em comércio exterior, o intuito é responder primeiramente algumas indagações feita por alguns estudantes do curso de comércio exterior sobre a carreira e segundo é tentar suprir a lacuna de material teórico no âmbito da pesquisa, já que é muito pouca explorada.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Com a alta velocidade das mudanças no mundo organizacional, sobretudo depois da década de 60, alguns conceitos de carreira têm se modificado durante o tempo, proporcionando o surgimento de padrões de carreira, onde muitos desses valores não são propriamente importantes ou decisivos para a construção do sucesso pessoal dentro de uma organização. As definições de carreira têm se transformado continuamente, segundo os principais autores da área.

2.1 CARREIRA

Bastos (1997) assegura que carreira abarcaria tanto as ocupações como as profissões, e envolveria a noção de sequência de trabalhos correlacionados a determinado campo, ao longo de uma dimensão temporal. Ainda para o autor, a palavra é originada do latim - carraria (caminho, estrada para carruagem) -, onde a carreira é entendida como "um curso da vida profissional ou de emprego que oferece oportunidade para progresso e avanço no mundo" (BASTOS, 1997, p. 30).

Já Dutra, (1996) afirma que carreira é um termo muito utilizado no qual agrega vários significados, contudo de difícil definição. Pode ser utilizado para referir à mobilidade ocupacional, como por exemplo, o caminho a ser trilhado por um executivo, ou carreira como profissão, como a carreira militar. Em ambos os casos, carreira passa a ideia de um caminho estruturado e organizado no tempo e espaço que pode ser seguido por alguém.

Segundo o mesmo autor existem ainda dois modelos de carreira: modelo tradicional e moderno. O modelo tradicional, que vigorou até a década de 1970, foi marcado pela estabilidade, progressão linear e vertical e o trabalhador possuía maior estabilidade no emprego. Já no modelo moderno, caracteriza-se por uma progressão da carreira de forma descontínua, mais horizontal que vertical e com maior instabilidade.

"Carreira é o autoconhecimento de como as experiências pessoais e profissionais relacionam-se com seu trabalho atual e futuro para maximizar suas habilidades e comportamentos e atingir seus objetivos de vida" (SAVIOLI, 1999, p. 14). Já para Pontes (2002) a carreira individual é a sucessão de cargos ocupados por um indivíduo em sua vida profissional.

Dutra, (2001) ainda fala das fases que um indivíduo passa ao longo de sua vida profissional, que são descritos de acordo com a seguinte maneira:

- Início: O ingresso na carreira é bem claro para a empresa e para as pessoas. Pois quase sempre é possível estabelecer com precisão os requisitos e as condições de acesso à carreira.
- Crescimento: As organizações, em geral, monitoram de maneira adequada o início do processo de crescimento da pessoa na carreira e logo depois, porém, as abandonam. As empresas mais estruturadas conseguem estabelecer todo o percurso de crescimento em determinada carreira.
- Final: Dificilmente as organizações e as pessoas tem clareza sobre o final de carreira. Muitos indivíduos que estão no topo de suas profissões há muitos anos encontram-se sem perspectivas de desenvolvimento e bloqueiam o acesso daquelas que estão crescendo. O fundamental é a pessoa se preparar para outra carreira, dentro ou fora da empresa, mas com o apoio dela. Um profissional técnico, por exemplo, sem

vocação gerencial, pode ser preparado para a vida acadêmica, para montar seu próprio negócio, para atuar como profissional liberal etc.

Para Balassiano e Costa (2006), os profissionais veem nas organizações possibilidades de ganhos em que agreguem valor à sua formação e experiência profissional. Quando esgotam as possibilidades de crescimento buscam novas posições em empresas distintas.

2.2 CARREIRA EM COMÉRCIO EXTERIOR

Com o advento da globalização e o avanço acelerado da tecnologia, o ambiente empresarial vem se modificando, exigindo a manutenção constante de diferenciais competitivos uma vez que as organizações, ao atuarem em mercados globais, tornam a concorrência ainda maior. Diante disso, empresas têm demandado a atuação de profissionais capacitados para desenvolverem suas atividades, produtos e serviços e representá-la internacionalmente com o mais alto padrão de qualidade.

Diante disso, e sabendo do grande número de profissões e que cada uma carrega suas características e peculiaridade, esta pesquisa tem como finalidade sobretudo dar ênfase ao estudo da carreira do profissional da área de comércio exterior. Ainda pouco conhecido no Brasil, esse profissional vem se desenvolvendo no país desde a década de 50, onde desde então ganha espaço no cenário econômico e político. Mas o que faz um profissional desta área e quais suas habilidades?

Ainda pouco se sabe sobre a área ou com o que trabalha, principalmente no Brasil, sobretudo é um profissional de extrema importância econômica e política para os países, pois sua funcionalidade é bem diversificada. Segundo Grostein, (2006) seu domínio estende desde o setor governamental, onde se incluem a figura do diplomata e os órgãos públicos ligados ao comércio exterior, até o setor privado onde estão inseridas as atividades da classe, os trades, as empresas de transportes, as empresas de logística, os despachantes aduaneiros, bancos, corretores de banco, agentes e representantes comerciais, além de profissionais liberais como consultores e advogados especializados na área.

A autora ainda explica que no setor governamental tem-se a atividade do diplomata, que ao praticar as Relações Internacionais, promove também o comércio de seu país selando acordos comerciais com outros países. Ainda no mesmo segmento estão os órgãos públicos que tem ligação com o comércio internacional, como por exemplo, o SEBRAE - (Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias Empresas), APEX - (a Agência de Promoção à Exportação) na esfera federal, além de tantos outros nas esferas municipais e estaduais.

Já no setor privado, Grostein, (2006) registra que é onde se encontra o maior número de empregos gerados, que dá um maior espaço ao trabalho do profissional de comércio exterior.

Fazem parte desde segmento as associações de classe (entidades patronas) que normalmente mantêm um departamento de comércio exterior para atender os interesses de seus associados nesta área; os trades responsáveis pelas vendas e compras internacionais da empresa; as empresas de transporte internacional marítima, aéreo e rodoviário; operadores de transporte multimodal; prestadores de serviço de logística que se encarregam do processo necessário para fazer o produto chegar do estabelecimento do exportador ao estabelecimento do importador; armazéns alfandegados destinados à guarda de mercadorias importados ou a serem exportadas.

Ainda existem os despachantes aduaneiros que se ocupam dos trâmites operacionais e burocráticos para a entrada e saída de mercadorias no país; bancos que cuidam de operações financeiras internacionais tais como financiamento de exportação e importação, e de operações de câmbio, estas últimas normalmente intermediadas por corretoras de câmbio. A mesma autora ainda destaca os agentes e representantes comerciais que tem como função ser o elo de ligação entre o exportador e importador e seu cliente e fornecedor, respectivamente, como de consultores e advogados especializados em comércio exterior que auxiliam e orientam as empresas em suas atividades de exportação e importação.

De acordo com Manfré, (2009) o comércio internacional é uma das atividades mais dinâmicas do mundo dos negócios. Ele está sujeito a influências de 5 continentes (mais de 200 países; mais de 6 bilhões de pessoas) e ainda assim mantém sua harmonia, compensando as diversas forças emanadas por interesses convergentes e divergentes. A atividade implica em conhecimentos básicos sobre os fundamentos do direito, economia, geografia, história, política, antropologia e até mesmo filosofia. Além dos conhecimentos acima, tal atividade requer do profissional dedicado ao comércio internacional um conjunto de habilidades pessoais fundamentais ao seu bom desempenho e consequente sucesso. São elas: Visão global, tolerância cultural, dedicação, persistência e idiomas.

O mesmo autor ainda afirma que em relação ao conhecimento e uso de outras línguas, apesar de incontestável nessa profissão se faz necessário ressaltar sua importância. A capacidade de comunicação é a essência do comércio. Sem ela não podemos expressar nossos objetivos, nossas propostas, nosso interesse. Não conseguimos negociar os termos de nossos contratos e consequentemente, não seremos eficazes em nossas finalidades.

Com relação à escolha do idioma, a maioria dos profissionais brasileiros tem optado como terceiro idioma o espanhol, pelo fato da maioria dos países pertencentes ao Mercosul falarem esse idioma. O espanhol também está em crescente ascensão no mundo e já é o segundo idioma mais utilizado em relações internacionais e comerciais, posterior ao inglês (MADOGLIO, 2007).

2.3 FORMAÇÃO ACADÊMICA EM COMÉRCIO EXTERIOR

Durante sua formação, o profissional tem que adquirir características e peculiaridades comuns da área, tais como as citadas pelo INEP – (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira) que englobam a capacidade para compreender e integrar os contextos nacional e internacional de forma sistêmica e multicultural; atuação sustentável com ética e responsabilidade socioambiental; agente de mudanças nas atividades de comércio internacional em organizações públicas e privadas; capacidade de pesquisa, análise, avaliação e proposição de cenários para atuação na esfera nacional e internacional; visão crítica, sistêmica e atual sobre a realidade do comércio exterior brasileiro e o cenário mundial e formação geral e humanística.

Segundo o Guia do Estudante (2017) o indivíduo interessado na área conta com algumas opções de formação como, os cursos de bacharelado, tecnólogo ou especialização. Os cursos de bacharelado com quatro anos de duração, mesclam matérias da área de Exatas com as mais específicas da área de Comércio Exterior. Há disciplinas gerais, como matemática financeira, administração, economia, contabilidade e estatística. O currículo ainda é cheio de disciplinas específicas, como direito internacional, logística e negociações internacionais. Além de uma formação humanística que inclui sociologia, inglês, espanhol e ética, é necessário estágio para conclusão do curso.

Já o tecnólogo, com duração de dois anos apresenta uma grade curricular mais enxuta, mas tem conteúdos em comum. O curso tem disciplinas como matemática, inglês instrumental, comunicação empresarial e conceitos básicos de comércio exterior. Há também uma boa ênfase em temas mais específicos da profissão, como direito internacional e legislação aduaneira. O curso em algumas universidades é chamado de Gestão em Comércio Exterior.

O levantamento feito pelo Guia do Estudante ainda lista as melhores universidades que oferecem o curso no Brasil. No topo da lista segundo o site aparece a universidade do vale do Itajaí em Santa Catarina, universidade de Fortaleza no Ceará, FAE centro universitário no Paraná e a universidade de Caxias do Sul no Rio Grande do Sul. Segundo o mesmo site, as mensalidades em 2017 destas, variam de quinhentos reais até dois mil reais, dependendo da universidade.

O INEP, em sua portaria 237 de 2015 cita as matérias referentes ao curso, tais como; Logística Nacional e Internacional: transportes e seguros; Termos de Comércio Internacional – Incoterms; Sistema Harmonizado (SH) e Classificação Fiscal; Legislação Aduaneira: regime comum e especial; Marketing Internacional; Sistemas de Informação de Comércio Exterior; Processos e Procedimentos de Exportação e Importação: tratamento administrativo

(sistemática e órgãos anuentes), documentação e despacho; Negociação Internacional e Relações Multiculturais; dentre outras.

Segundo ainda a mesma portaria existem três eixos de formação, o eixo de formação geral, que tem por objetivo integrar o acadêmico de Comércio Exterior com outras áreas do conhecimento, propiciando a construção do saber e da formação de competências para a formação cidadã, abrangendo, dentre outros, o estudo de conteúdos essenciais sobre Filosofia, Psicologia, Sociologia, Comunicação e Ética;

O eixo de formação profissional específica, abrangendo os conteúdos essenciais à formação do profissional de Comércio Exterior, envolvendo conhecimentos específicos da economia internacional, planejamento de internacionalização de empresas, conhecimentos de exportação e importação, da legislação aduaneira, câmbio, além de outros temas que são importantes ao mercado internacional e o eixo de Formação Prática, compreendendo o Estágio Supervisionado, as atividades complementares e o Trabalho de Conclusão de Curso, todos de caráter obrigatórios.

Existe também a possibilidade do estudante optar pela alternativa do bacharelado em administração com ênfase em Comércio exterior; segundo o portal e-MEC, verifica-se que o curso presencial de Administração com habilitação em Comércio Exterior (código 48187) foi autorizado pela Portaria MEC 1.705, de 1/8/2001, e passou a funcionar em 3/2/2003. Esta modalidade cresce cada vez mais atualmente entre as universidades como também na procura pelos alunos, já que ela apresenta uma grade mais completa e a possibilidade de se obter conhecimento de duas grandes áreas.

Sob esta perspectiva, a finalidade é formar bacharéis em Administração de Empresas capazes de gerir uma empresa que opere com comércio exterior. Nas palavras do autor: O objetivo do curso de comércio exterior é formar profissionais (bacharéis) dotados de conhecimento e do instrumental para atuação na área de comércio de bens e serviços, bem como movimento de capitais entre estados, regiões e países (MARQUES, 2002).

De acordo com o mesmo autor, esses profissionais devem conhecer sobre a administração geral, a logística de transporte, gestão de pessoas, finanças, produção, tecnologias de informação, marketing, economia e, especificamente, operações de comércio exterior nas áreas de importação, exportação, serviços internacionais, finanças internacionais, logística de transporte internacional, sistema cambial, além de terem boa visão do comércio internacional e suas peculiaridades.

Segundo o site da Universidade Presbiteriana Mackenzie (2018), o curso de Administração com linha de formação em Gestão de Comércio Exterior prepara profissionais que visam direcionar a carreira de Administrador para os negócios internacionais. Com fundamentos

teóricos e atividades práticas, o curso proporciona uma visão estratégica para atuar em *trading companies*, bancos, empresas nacionais e internacionais, buscando compreender todos os aspectos que envolvem as transações comerciais entre empresas de diferentes nacionalidades. O profissional poderá atuar também com políticas internacionais, relações governamentais e transações que envolvam despachos aduaneiros.

Uma das poucas universidades com nota máxima segundo o ministério da educação (2017), a Fundação Edson Queiroz Universidade de Fortaleza, informa que o curso de comércio exterior é para quem procura trabalhar com gerenciamento de processos de compra e venda de produtos e serviços entre empresas e governos de diferentes países. O profissional pode exercer funções gerenciais em empresas públicas e privadas, como funcionário ou consultor, ou atuar também na intermediação de operações de exportação e importação de companhias que estão iniciando na área de exportação (formação de *trading company*).

3. METODOLOGIA

Buscando o atendimento do objetivo proposto, optou-se pela utilização da metodologia de abordagem qualitativa, mediante a realização de uma investigação descritiva.

Conforme Denzin e Lincoln (2006), o berço da pesquisa qualitativa está na sociologia e na antropologia. Na sociologia, a discussão da importância da pesquisa qualitativa para o estudo da vida de grupos humanos se deu por meio de trabalhos realizados pela Escola de Chicago, nas décadas de 1920 e 1930.

Segundo os mesmos autores, o emprego desses métodos, a perspectiva metodológica utilizada era entender o outro, que normalmente era proveniente de uma cultura menos civilizada do que a cultura do pesquisador. Eles explanam também que com a propagação da pesquisa qualitativa, os métodos para geração e interpretação dos dados qualitativos ganharam certa aceitação em diversos outros campos das ciências sociais e comportamentais, tais como a educação, a história, a ciência, entre outras.

A pesquisa utilizou o método qualitativo, pois se acredita ser a melhor forma de levantar, caracterizar e analisar os dados relacionado com o objeto de pesquisa abordado, como segundo Denzin e Lincoln (2006), a pesquisa qualitativa envolve uma abordagem descritiva do mundo, o que significa que seus pesquisadores estudam as coisas em seus cenários naturais, tentando entender os fenômenos em termos dos significados que as pessoas a eles conferem.

Já com o uso de entrevistas, segundo Lakatos e Marconi (2010), é possível se obter: averiguação de fatos ocorridos; conhecer a opinião das pessoas sobre os fatos; conhecer o sentimento da pessoa sobre o fato ou seu significado para ela; descobrir quais foram, são ou

seriam as condutas das pessoas, sejam elas passadas, presentes ou planejadas (futuras); descobrir fatores que influenciam os pensamentos, sentimentos ou ações das pessoas.

Optou-se pela utilização na metodologia de uma entrevista semiestruturada para coleta de dados, já que se buscavam os aspectos intervenientes na trajetória de carreira de profissionais de área de comércio exterior. Segundo Minayo (2008) na entrevista semiestruturada o roteiro pode possuir até perguntas fechadas, geralmente de identificação ou classificação, mas possui principalmente perguntas abertas, dando ao entrevistado a possibilidade de falar mais livremente sobre o tema proposto.

Para Manzini (1991), a entrevista semiestruturada está focalizada em um assunto sobre o qual confeccionamos um roteiro com perguntas principais, complementadas por outras questões inerentes às circunstâncias momentâneas à entrevista. Para o autor, esse tipo de entrevista pode fazer emergir informações de forma mais livre e as respostas não estão condicionadas a uma padronização de alternativas.

Um aspecto semelhante, para ambos os autores, se refere à necessidade de perguntas básicas e principais para atingir o objetivo da pesquisa. Dessa forma, Manzini (2003) salienta que é possível um planejamento da coleta de informações por meio da elaboração de um roteiro com perguntas que atinjam os objetivos pretendidos. O roteiro serviria, então, além de coletar as informações básicas, como um meio para o pesquisador se organizar para o processo de interação com o informante.

É uma oportunidade de conversa face a face, utilizada para mapear e compreender o mundo da vida dos respondentes, ou seja, ela fornece dados básicos para uma compreensão detalhada das crenças, atitudes, valores e motivações em relação aos atores sociais e contextos sociais específicos, Minayo (2008).

A pesquisa foca nas trajetórias de carreira de profissionais da área de comércio exterior, para isso, foram realizadas entrevistas com 10 profissionais, sendo eles de várias funções e características históricas e sociais diferentes. Foram escolhidos por adequação, pessoas que residem em São Paulo, centro financeiro e ponto estratégico para empresas da área.

A abordagem qualitativa na pesquisa possui algumas características básicas, comentadas por Godoy (1995), tais como: o estudo empírico é realizado no seu ambiente natural, pois os fatos sociais têm que ser observados e analisados inseridos no contexto ao qual pertencem, através de contato direto, desempenhando o pesquisador um papel fundamental na observação, seleção, consolidação e análise dos dados gerados,

De acordo com o mesmo autor os diferentes tipos de dados existentes na realidade são considerados importantes para a compreensão do fenômeno social em estudo, o pesquisador realiza entrevistas, reúne fotografias, desenhos e depoimentos e outros dados que ajudam na descrição do fato; o trabalho é realizado com base na perspectiva que as pessoas pesquisadas têm sobre o objeto de estudo, devendo-se primar pela fidedignidade desses dados obtidos; a análise dos dados computados é feita de forma indutiva e, ao longo dela, dá-se a construção paulatina do quadro teórico, sem a formulação de uma hipótese anterior que precisa ser testada com a pesquisa.

Lüdke e André (1986), explanam o que vai determinar a escolha da metodologia é a natureza do problema. Para que a realidade complexa, que caracteriza a escola, seja estudada com rigor científico necessitará dos subsídios encontrados na vertente qualitativa de pesquisa. Isso pelo fato de haver uma atenção com o preparo do planejamento, com o controle da pesquisa, com a escolha do objeto, dentre outras características anteriormente apresentadas.

Quanto aos fins, esta pesquisa se emoldura na categoria de estudo descritivo. Gil (1999) argumenta que as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática.

Ainda segundo o mesmo autor, algumas pesquisas descritivas vão além da simples identificação da existência de relações entre variáveis, e pretendem determinar a natureza dessa relação. Nesse caso, tem-se uma pesquisa descritiva que se aproxima da explicativa. Cita ainda a existência de pesquisas que, "embora definidas como descritivas a partir de seus objetivos, acabam servindo mais para proporcionar uma nova visão do problema, o que as aproxima das pesquisas exploratórias."

As entrevistas usadas no colhimento dos dados foram primeiramente gravadas e depois transcritas, onde possibilitou depois a análise de conteúdo, seguindo o objetivo proposto. Bardin (2009) passa a conceituar entrevista como um método de investigação específico e a classifica como diretivas ou não diretivas, ou seja, fechadas e abertas. Além disso, enfatiza que a análise do conteúdo em entrevista é muito complexo e, em alguns casos, determinados programas de computadores não podem tratá-las.

4. RESULTADO E DISCUSSÃO

4.1 – Apresentação dos dados

A entrevista foi composta por dez profissionais da área de comércio exterior. Os dados apresentados a seguir foram coletados mediante um roteiro semiestruturado, apresentando certa flexibilidade ao entrevistado na administração de suas respostas.

O conteúdo das respostas apresentadas foi organizado em 3 categorias. Primeiramente são apresentados os dados demográficos, em seguida aspectos de formação e características da carreira, concluindo com análise categórica dos dados obtidos em cada tópico. As entrevistas foram realizadas com profissionais de diferentes níveis hierárquicos, cargos, tempo de atuação na área, idade e grau de escolaridade, como pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1 – Dados demográficos

Entrevistado	Gênero	Idade	Escolaridade	Cargo atual	Tempo de atuação na área
E1	Feminino	64	Doutorado	Docente da rede privada	32 anos
E2	Feminino	37	Superior Completo	Analista de Compras	17 anos
E3	Feminino	48	Pós-Graduação	Gerente de Supply Chain e Logística Internacional	25 anos
E4	Feminino	41	Superior Completo	Despachante Aduaneiro	13 anos
E5	Masculino	32	Superior Completo	Analista de Logística Nacional	6 anos
E6	Masculino	66	Doutorado	Docente da Rede Privada	30 anos
E7	Feminino	29	Superior Completo	Inside Sales	8 anos
E8	Masculino	31	Superior Completo	Emissor	5 anos
E9	Masculino	35	Pós-Graduação	Supervisor De Exportação	16 anos
E10	Feminino	44	Pós-Graduação	Gerente Comercial Em Comércio Exterior	19 anos

Fonte: Dados da Pesquisa

Na entrevista buscou-se uma população homogênea, com um público singular na escolha de cargos e funções; foram entrevistados 10 profissionais, dentre eles seis mulheres e quatro homens, de forma que dentre eles se pode levar em conta profissionais que atuam direta ou indiretamente nas diversas áreas de comércio exterior. Malhotra (2006) fala que a homogeneidade da população é de extrema importância para o estudo, uma vez que, quanto

mais homogênea for população, menor será a probabilidade de variáveis intervenientes ou estranhas influenciarem os resultados do estudo.

A faixa de idade e de atuação destes profissionais é bastante característica, por exemplo, foram encontrados profissionais que começaram sua vida profissional em comércio exterior no início dos anos 70, onde nem ao mesmo havia um curso próprio da área, essas pessoas atuaram em média mais de 30 anos na área e pegaram as várias fases, desde o comecinho ao seu desenvolvimento, as crises econômicas que a cercavam até a criação de novos parâmetros legislativos.

Para melhor compreensão os temas que então pautaram a discussão sobre o comércio exterior, convém resgatar um pouco da agenda econômica do período. Como ponto de partida, foram considerados o cenário macroeconômico do início dos anos 80. O momento é de uma conjunção de fatores externos e internos bastante negativos. No *front* externo, tem-se o segundo choque do petróleo em 1979, a explosão dos juros internacionais - 79/80 e, logo à frente em 1982, praticamente o fechamento do mercado internacional de crédito. No *front* interno, vêm à tona os desequilíbrios estruturais herdados do padrão de industrialização pesada dos anos 50/70, quais sejam: o superdimensionamento de alguns setores-chave da economia e a paulatina perda de articulação e complementaridade entre os investimentos produtivos estatais e aqueles cujas decisões se encontravam sob a alçada da iniciativa privada (CARNEIRO,1991).

Foram encontrados também profissionais que atuam há pouco tempo, em média 10 anos, esses indivíduos já pegaram a segunda fase da profissão, já a partir dos anos 2000, nesse período o curso ainda era pouco conhecido e os profissionais que se formavam estavam geralmente nas capitais. Estes indivíduos encontram nesse período um comércio exterior mais consistente, o mercado de trabalho mais aberto e as empresas se desenvolvendo e abrindo mais empregos para esses profissionais.

O comércio exterior é característico, dentro desta área se encontram diferentes segmentos, que com isso desempenham diferentes funções, por exemplo, a área de marketing internacional, que tenta harmoniza as diferenças operacionais, semelhanças e oportunidades, a nível mundial, tendo em vista alcançar objetivos comuns; a logística internacional, que nada mais é que o conjunto de planejamento, operação e controle do fluxo de materiais desde o fornecedor até a entrega ao cliente final; ou também o despachante aduaneiro que cuida do despacho de bens ou mercadorias dos seus representados na importação ou exportação.

Na pesquisa se buscou apresentar também diferentes funções para cada segmento, que passam desde analista de compras, suprimentos até o despacho aduaneiro. Foram encontrados também profissionais que apesar de terem atuado muitos anos na área,

atualmente se encontram de forma indireta. Isso mostra que o curso proporciona uma vasta gama de cargos e funções para os profissionais, que de acordo com o site Mercado em Foco (2017) são essencialmente 6 grandes áreas em que este profissional pode atuar.

Um ponto também característico é o grau de escolaridade dos entrevistados, cinco dos dez entrevistados possuíam apenas o superior completo; 3 possuíam pós-graduação e somente dois dos entrevistados possuíam doutorado, já que os mesmos se voltaram para a atividade docente. Um ponto que vale a pena resaltar é que aqueles profissionais que tem pós-graduação ou mais entre os entrevistados estão entre os cargos mais elevados e com uma maior remuneração.

De acordo com uma pesquisa realizada pela Catho Consultoria de Recursos Humanos, para o — Estude Comex 2004, boa parte dos profissionais que atua no comércio exterior brasileiro tem formação superior e domina pelo menos dois idiomas, inglês e espanhol. Quanto aos salários, a pesquisa constatou que essa é uma área relativamente elitizada. Para se ter uma ideia, um diretor de exportação no Brasil, por exemplo, pode receber mensalmente aproximadamente R\$ 15 mil, enquanto um diretor de exportação e importação ganha entre R\$ 10 a 12 mil. DIDONE (2004).

De acordo com os estudos apresentados e com o auxílio das entrevistas foi possível perceber que nem todos os profissionais da área são formados em Comércio Exterior, principalmente com os formados nos anos 70,80 e 90; isso acontece por que na época, até meados do final dos anos 90, não existia o curso técnico ou bacharel em Comércio Exterior. Por isso, a maioria dos profissionais formados na época estava em um dos quatro grandes eixos de cursos mais populares, como por exemplo, direito, medicina, administração ou economia, conforme observado no Quadro 2.

Quadro 2. Formação e seus aspectos

Entrevistado	Formação (Graduação)	Escolha do curso	Avaliação da contribuição do curso para atuação na área
E1	Administração de Empresas	• Apresentava ter um perfil para área de negócios. • Falta de opção em cursos de graduação (Anos 70)	Não contribuiu diretamente para área de comércio exterior, contudo algumas disciplinas fizeram a diferença.
E2	Comércio Exterior	• Interesse por línguas. • Por já está trabalhando na área.	Contribuíram principalmente às matérias voltadas a economia internacional.
E3	Administração	• A falta de opção na época levou a entrevistada a optar por um curso mais abrangente.	Contribuiu parcialmente, pois o curso possibilitou o aprendizado do comércio internacional aprofundado.

E4	Comércio Exterior	A possibilidade de trabalhar e conhecer outras culturas ao mesmo tempo.	O curso contribuiu principalmente no aprendizado da legislação brasileira e internacional.
E5	Comércio Exterior	- O gosto pela língua inglesa fez o entrevistado optar pelo curso. - Pelo grande interesse pela área de exportação.	Contribui constantemente em sua função dentro da área, principalmente a matérias voltadas a logística.
E6	Economia	- O grande interesse por cálculos e negócios. - E pela baixa gama de cursos na época (anos 70).	O curso em si não contribuiu para a área.
E7	Comércio Exterior	A escolha do curso foi pela possibilidade de se trabalhar em diversas funções, já que o curso é abrangente.	Contribuiu muito. As disciplinas voltadas ao inglês instrumental e técnico foram fundamentais, já que a entrevistada até então não dominava a língua.
E8	Comércio Exterior	Pelo seu interesse por línguas e o conhecimento de novas culturas.	Contribuiu parcialmente. Apesar de não vivenciar o comércio exterior no dia-a-dia, o curso foi importante para o aprendizado da vivência corporativa.
E9	Comércio Exterior	A possibilidade de se aperfeiçoar na área em que já trabalhava.	O curso contribuiu muito para a função que exerce, principalmente as áreas de gestão e negociação internacional.
E10	Administração	- Por influência da família. - Pelo mercado de trabalho na área está sempre aquecido.	Contribuiu parcialmente. Na época não existiam matérias voltadas a área, contudo algumas matérias foram importantes como administração de vendas e contabilidade.

Fonte: Dados da pesquisa

Um fato importante é que a formação no campo das Ciências Sociais e Aplicadas (Administração ou Economia) é quem vai guiar estes indivíduos que começaram a vida profissional nos primórdios do desenvolvimento da área de comércio internacional no Brasil. Silva (2007) fala que na década de 1970, o ingresso de empresas multinacionais, o aporte de capital estrangeiro nas empresas nacionais e a burocratização das organizações brasileiras – tudo isso dentro de um macroambiente de crescimento econômico – causou um aumento na demanda por Administradores. Assim, fazia-se necessário fábricas (cursos de Administração) que produzissem esses profissionais (Administradores) nos moldes que a regulamentação exigia.

Com o advento dos cursos técnicos em comércio exterior e bacharéis de Administração com gestão em comércio exterior a partir dos anos 2000, começaram a se formar os primeiros profissionais em si, com toda a bagagem teórica e prática na área. Mas o que faz estes indivíduos optarem por essa profissão? Nos anos 70, 80 ou 90 essa pergunta seria de fácil

resposta, já que para estas pessoas a profissão chegou de uma forma muito espontânea, sem quase nenhum conhecimento nem preparo.

Já na atualidade, são vários fatores que determinam a escolha dessa profissão, os mais comuns são a possibilidade de se trabalhar com diferentes pessoas ao redor do mundo, compartilhando a cultura e peculiaridade de cada povo; como também a oportunidade de aperfeiçoar ou aprender novas línguas. Vale resaltar que muitos que escolhem esta área também por ser muito abrangente, já que se pode se trabalhar em diversas funções, públicas ou privadas.

A administração de carreira não é fácil para qualquer pessoa, ela envolve vários fatores, como pessoais e sociais. A inserção do profissional no mercado também é um fator delicado e preocupante para os diversos profissionais da atualidade, devido ao baixo índice de empregos; contudo não foi sempre assim, segundo a entrevistada E6 (Quadro 3) explana que sua introdução na área se deu rapidamente, já que na década de 70 não tínhamos muitos profissionais qualificados para área ou até mesmo pessoas que conhecessem o processo, já que era pouco divulgado.

Quadro 3. Carreira e seus aspectos

Entrevistado	Avaliação do ingresso nesta área.	Aspectos Relevantes a estes profissionais.
E1	Fácil, já que a mão de obra qualificada na época era escassa e ter uma graduação de era sinônimo de emprego	A possibilidade de se trabalhar com culturas diferentes
E2	Razoavelmente fácil, já que o entrevistado começou a trabalhar antes mesmo de se formar em comércio exterior.	A burocracia estatal ainda é o principal ponto negativo.
E3	Fácil. A afinidade por negócios e pelo bom conhecimento da cultura e de línguas.	A reformulação do siscomex na importação está sendo um ponto muito positivo atualmente.
E4	Difícil. alta Concorrência.	Um aspecto positivo é que o comércio exterior é muito dinâmico, nunca se fica na mesmice.
E5	Difícil. No começo os cargos de preferência do entrevistado eram bem escassos de vagas	O comércio exterior brasileiro ainda é bastante burocrático e lento.
E6	Fácil, já que existiam poucos profissionais qualificados na época.	A falta de investimentos do estado na infraestrutura de nossos portos.
E7	Difícil. o entrevistado fala que principalmente no período de estágio por não ter domínio de línguas as empresas preferiam não a contratar.	A informatização dos processos de exportação e importação no siscomex é o principal ponto positivo no Brasil.
E8	Difícil, por não conseguir emprego na área o entrevistado preferiu seguir em cargos correlatos a área.	A falta de políticas públicas governamentais para o comércio exterior.

E9	Fácil. o acesso ao primeiro emprego na área surgiu antes mesmo do curso superior, já que o mercado crescia e buscava novos talentos.	Um ponto positivo se comunicar com várias pessoas ao redor do mundo.
E10	Fácil. Já que o entrevistado possuía boas habilidades de comunicação e negociação.	Um aspecto negativo é a lentidão dos órgãos públicos na liberação das cargas importadas.

Fonte: Dados da Pesquisa

As entrevistas efetuadas mostraram uma forte relação e também crescente tendência do comércio exterior com a logística, fala a pena resaltar que os entrevistados citaram esta como sendo fundamental a todos os aspectos da área. Segundo a entrevistada Ana Claudia White que diz “acredito que a logística é 50% do comércio exterior em si”. Segundo a mesma a sem ela não seria possível entregar os produtos a todos os lugares de forma eficiente e eficaz.

(T. Cavejon, A. Silvio, E. Eccher, 2014) afirmam que a operação logística realizada internacionalmente funciona exatamente como transportes feitos nacionalmente, tratando-se de procedimentos de qualidade, pois se deve assegurar a entrega em perfeitas condições ao comprador, as fases de embalagem, movimentação e as demais fases do processo são as mesmas, porém utiliza-se de outros artifícios para que o transporte internacional aconteça.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cada dia torna-se mais importante para o profissional a condução de sua própria carreira. No passado, era comum que apenas as empresas se preocupassem com a carreira de cada colaborador, na atualidade já não é assim, cada indivíduo administra sua carreira conforme seus desejos, uma vez que as competências de cada indivíduo devem ser desenvolvidas de acordo com o que ele busca nas organizações.

A carreira não é formada em um curto período de tempo, é um processo longo e, portanto, deve-se haver um prévio planejamento, definição de metas, compromissos, enfim, com tantas premissas, gerir a carreira, por não se tratar de uma tarefa fácil, o planejamento é essencial.

O planejamento e gestão de carreira podem ser trabalhados a partir da necessidade do desenvolvimento de competências, habilidades e comportamentos apropriados, levando o indivíduo, geralmente a atender as necessidades impostas pelo mercado de trabalho.

Os elementos que compõem a carreira de uma pessoa também são bastante característicos, nelas encontramos o porquê do trabalho de cada um. Estes elementos podem mudar de acordo com o ambiente econômico, pessoal ou social que o indivíduo vive. Essa pesquisa se faz importante já que tem por essa finalidade, identificar quais elementos são estes e como eles podem intervir na carreira de profissionais de comércio exterior.

Neste estudo, que teve por objetivo uma análise sobre elementos intervenientes em carreiras de profissionais de Comércio Exterior, optou-se por uma metodologia de caráter descritivo,

com uma entrevista semiestruturada, objetivando conhecer o entrevistado como um todo, identificando as partes intervenientes que compõem sua carreira ao longo do tempo.

O estudo também objetiva preencher uma lacuna, a falta de material teórico e pesquisas na área abordada, pois se percebeu uma forte carência de artigos voltados ao comércio exterior, tal como de seus profissionais. Busca-se também que os alunos ou futuros alunos da área, tenham material para conhecimento e estudo de como se deu o desenvolvimento dos profissionais no Brasil.

O estudo possibilitou uma visão mais ampla e desenvolvida a respeito de diversos aspectos do profissional dessa área. Pode-se entender que cada indivíduo pode desenvolver sua carreira de forma mais particular e não mais empresarial. Também foi possível verificar a lacuna teórica dos profissionais dos anos 70 até meados de 96, que geralmente estudavam Administração ou cursos voltados as Ciências Sociais e aplicadas, mais que não tinham nenhum conhecimento sobre a área em si, segundo os mesmos – aprenderam na prática.

O interesse por idiomas e possibilidade de se trabalhar com novas culturas é quase unanimidade entre os profissionais de Comércio Exterior, um fator também determinante na escolha do curso de comércio exterior é a abrangência das funções dentro da área. Foi possível perceber também que o campo mais procurado por estes profissionais é a área de exportação.

O estudo realizado apresentou limitações quanto a literatura voltada ao comércio exterior, que é quase inexistente, tal como a falta de estudos atualizados sobre carreira. Uma limitação da pesquisa está também na população entrevistada, que por algumas vezes não quiseram se abrir mais ao entrevistador.

Considerando a importância do Comércio Exterior nos dias atuais para o desenvolvimento econômico do Brasil e levando em conta que o mesmo é responsável por grande parte do capital financeiro, visto que as exportações e importações geram a circulação da moeda, deve-se atentar à necessidade de comunicação eficiente com outros países.

Os profissionais se tornam indispensáveis em qualquer conjuntura econômica, por isso este estudo se volta para ele, trazendo o que de mais relevante aconteceu em seu desenvolvimento, assim se sente a necessidade de continuar sendo realizados estudos sobre o assunto, considerando a importância da área.

6. REFERÊNCIAS

ARTHUR, M. B. **The Boundaryless Career**: a New Perspective for an Organizational Inquiry. *Journal of Organizational Behavior*, v. 15, 295-306, 1994.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, Portugal; Edições 70, LDA, 2009.

- BASTOS, A. V. B. **A escolha e o comprometimento com a carreira:** estudo entre profissionais e estudantes de administração. REVISTA DA ADMINISTRAÇÃO. São Paulo, V. 32, n.3, 1997.
- COSTA, Isabel de Sá Affonso da. BALASSIANO, Moisés. **Gestão de Carreiras:** Dilemas e Perspectivas. Editora Atlas. São Paulo, 2006.
- CARNEIRO, R. DE M. (1991). **Crise, estagnação e hiperinflação:** a economia brasileira nos anos 80. Campinas: Unicamp (Tese de Doutorado).
- DENZIN, N. K. e LINCOLN, Y. S. **Introdução a disciplina e a prática da pesquisa qualitativa.** In: DENZIN, N. K. e LINCOLN, Y. S. (Orgs.). *O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens*. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 15-41.
- DUTRA, J. S. **Administração de carreira:** uma proposta para repensar a gestão de pessoas. São Paulo: Atlas, 1996.
- DUTRA, Joel et al. **Gestão por competências:** um modelo avançado para o gerenciamento de pessoas. São Paulo: Gente, 2001.
- DIDONE, José Rubens. **EstudeComex** 2004. Aduaneiras, 2004
- GROSTEIN, G. F. **A carreira do trade:** um estudo exploratório. São Paulo. Programa de pós-graduação em administração de empresas. 2006.
- GODOY, Arilda Schmidt. **Pesquisa Qualitativa - tipos fundamentais.** Revista de Administração de Empresas. São Paulo: RAE, v. 35, p. 20-29, maio/jun. 1995.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- HALL, Douglas Tim. **Careers in Organizations.** Glenview, IL. Scott, Foresman, 1976.
- KEEDI, S. **ABC do comércio exterior:** abrindo as primeiras páginas. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2002.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento.** 11 ed. São Paulo: Hucitec, 2008.
- MANZINI, E. J. **A entrevista na pesquisa social.** Didática, São Paulo, v. 26/27, p. 149-158, 1991.
- MANZINI, E.J. **Considerações sobre a elaboração de roteiro para entrevista semi-estruturada.** Londrina: eduel, 2003. p.11-25.
- MADOGLIO, Ivo Madoglio. **Na ponta da Língua.** Gestão e Negócios. São Paulo, nº 16, 28-30, junho 2007.
- MANFRÉ, M. **Manual de Gestão do Comércio Internacional,** 1ª Edição. Brasília. Clube de Autores. 2009.
- MARTINS, H. T. **Gerenciamento da carreira proteana.** São Paulo. Atlas. 2016

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing**: uma

orientação aplicada. 4. ed. Porto Alegre: Bookman,

2006.

PONTES, Benedito Rodrigues. **Administração de cargos e salários**. 9. ed. São Paulo: LTr, 2002.

QUEIROZ, Danielle Teixeira. et al. **Observação participante na pesquisa qualitativa**: conceitos e aplicações na área da saúde. R Enferm UERJ, Rio de Janeiro, v. 15, n. 2, abr/jun 2007, p. 276-83.

SILVA, Manuela Ramos da Silva. **Ensino de Administração**: Um Estudo da Trajetória Curricular do Curso de Graduação, 2017.

SAVIOLI, Nelson. **Carreira**: manual do proprietário. 3. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark., 1999.

T. CAVEJON, A. SILVIO, E ECCHER (2014) **A relação da logística internacional perante os procedimentos do comércio exterior e sua ação como vantagem competitiva**, 2005.

<https://guiadoestudante.abril.com.br/profissoes/comercio-exterior/#>. Acesso em: Maio de 2018.

http://download.inep.gov.br/educacao_superior/enade/legislacao/2015/tecnologia_comercio_exterior_portaria_inep_n237_10062015.pdf. Acesso em: janeiro de 2018. Acesso em: Janeiro de 2018.

http://www.uerr.edu.br/wp-content/uploads/2008/08/images_editais_2013_12.%20projeto-comercio-exterior.pdf. Acesso em: fevereiro de 2018.

http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=11356-pces219-12&Itemid=30192. Acesso em: Maio de 2018.

<http://up.mackenzie.br/graduacao/sao-paulo/administracao-gestao-de-comercio-exterior/>. Acesso em: Abril de 2018.

<http://mercadoemfoco.unisul.br/o-que-esperar-da-profissao-de-comercio-exterior/>. Acesso em: abril de 2018.

<http://www.politize.com.br/exportacoes-brasileiras-importancia/>. Acesso em: abril de 2018.

<https://dcomercio.com.br/categoria/blogs/um-balanco-do-comercio-exterior-brasileiro>. Acesso em: junho de 2018.

<http://www.rhportal.com.br/artigos-rh/planejamento-de-carreira-profissional/>. Acesso em: junho de 2018.

Contatos: Pablo Sales Ribeiro (pablosalis12@gmail.com)

Orientadora: Miriam Rodrigues (miriam.rodrigues@mackenzie.br)