

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Mestrado em Administração de Empresas

**PERFIL, OPINIÃO E EXPECTATIVAS DOS
DOCENTES E DISCENTES DO CURSO DE
ADMINISTRAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR
EM RELAÇÃO AO MERCADO DE TRABALHO
ESTUDO DE CASO DE UMA INSTITUIÇÃO
PRIVADA EM SÃO PAULO**

Edna de Souza Machado Santos

Dissertação apresentada ao Centro Universitário
Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares
Penteado – UNIFECAP, para a obtenção do título de Mestre
em Administração de Empresas (Área de Concentração:
Ensino de Administração)

Orientadora: Prof^a Dr^a Cecília Cunha Carmen Pontes

São Paulo

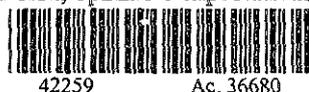
2002

658.07
S237p
2002

ac. 36680

U
d
658.007
S237p
2002
Ex.2 BC

N.Cham d 658.007 S237p 2002
Autor: Santos, Edna de Sou
Título: Perfil, opinião e expectativas d



Ex.2 BC U



FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

Presidente Honorário FECAP: Silvio Álvares Penteado Neto

Presidente do Conselho de Curadores: Horácio Berlinck Neto

Membros do Conselho:

Abram Abe Szajman

Antonio Carlos de Salles Aguiar

Ester de Figueiredo Ferraz

Flávio Fava de Moraes

Mário Amato

Paulo Ernesto Tolle

Diretor Superintendente: Marcelo Freitas Camargo

Diretor Institucional: José Joaquim Boarin

Diretor Acadêmico: Manuel José Nunes Pinto

Diretor Administrativo-Financeiro: Roberto Uchoa Alves de Lima

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Reitor: Prof. Manuel José Nunes Pinto

Vice-reitor: Prof. Luiz Fernando Mussolini Júnior

Pró-reitor de Extensão: Prof. Dr. Fábio Appolinário

Pró-reitor de Graduação: Prof. Jaime de Souza Oliveira

Pró-reitora de Pós-graduação: Prof^ª Dr^ª Maria Sylvia Macchione Saes

Pró-reitor Administrativo: Roberto Uchoa Alves de Lima

Coordenadora do Curso de Mestrado em Administração de Empresas: Prof^ª Dr^ª Maria Sylvia Macchione Saes

FICHA CATALOGRÁFICA

658.001 S237p	Santos, Edna de Souza Machado Perfil, opinião e expectativa dos docentes e discentes do Curso de Administração em Comércio Exterior em relação ao mercado de trabalho. Estudo de caso de uma Instituição Privada em São Paulo Edna de Souza Machado Santos - São Paulo, Unifecap, 2002 139 p. Orientador(a): Prof ^ª Dr ^ª Cecília Cunha Carmen Pontes Dissertação (mestrado) – Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – Unifecap – Mestrado em Administração de Empresas 1. Ensino de Administração 2. Comércio Exterior CDD 658.001 S237p
--------------------------------	--

Dedicatória

Para o Rinaldo, esposo e amigo,
Meus filhos Pedro e Eduardo
Aos Meus Pais e à minha Família.

Agradecimentos

Agradeço a oportunidade de conhecermos tantas pessoas importantes em nossas vidas durante a realização deste trabalho. Pessoas tão interessantes e humanas que se tornaram um pedaço de nós mesmos e com as quais tivemos muitas lições de vida. Apesar de todas as dificuldades, não desistimos devido ao apoio desses amigos que não nos deixaram sucumbir.

Ao meu marido Rinaldo por estar em todos os momentos ao meu lado mostrando o seu amor e o seu carinho.

Ao meu filho Eduardo que nasceu durante o Mestrado e que assistiu aulas clandestinamente ainda no meu ventre.

Ao meu filho Pedro que muitas vezes ficou sem a mamãe mas que se mostrou muito forte apesar de tão pequeno.

À minha orientadora Prof^a Dra Cecília Cunha Carmen Pontes pelo carinho, dedicação, paciência profissionalismo e acima de tudo por ter acreditado em mim e por ter tornado possível a realização deste trabalho.

À Prof^a Dra Arilda Schmidt Godoy e à Prof^a Dr^a Maria Rita Aprile por suas contribuições e sugestões neste trabalho.

Conhecemos dentre os Professores, pessoas marcantes que nos ensinaram como o conhecimento é importante e como é imprescindível saber aplicá-lo. Ah ! Como é difícil fazer com que estes Mestrandos entrem na linha... Mas conseguiram, tanto que nos fizeram escrever, reescrever diversas vezes e acima de tudo refletir. Por tudo isso, um agradecimento especial aos Professores: Prof^o Dr. Dirceu da Silva, Prof^o Dr. Éolo Marques Pagnani, Prof^o Dr. José Carlos Barbieri, Prof^o Dr. Mauro Neves Garcia e Prof^o Dr. Valter Beraldo que muito contribuíram para estarmos nos tornando MESTRES.

Aos amigos que Deus colocou no caminho, em especial: Prof^o Ms. Aurisol Sabino de Souza, Prof^o Ms. Delmário Ferreira Lima, Prof^o Heckel Jaime Lopes Freire, Prof^o Ms. José Olival Moreira de Almeida Jr, Prof^o Leandro José Giovanni Boaretto, Prof^o Ms. Nonato Assis de Miranda, Prof^o Ms. Ricardo di Bartolomeo e Prof^a Ms. Sylvia Ignácio da Costa agradeço pelo carinho, incentivo e pela amizade de vocês.

À Prof^a Ms. Dilma Maria de Mello pelo carinho, atenção, profissionalismo e paciência.

Aos amigos da UNINOVE – Centro Universitário Nove de Julho pelo apoio, pelas palavras de incentivo e pelo companheirismo desta grande família.

À FASP – Faculdades Associadas de São Paulo por contribuir com sua história dentro do curso de Comércio Exterior.

À FECAP – Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado que acreditou ser possível a realização deste Mestrado e todos os amigos que lá estão, seja na administração, seja na cantina, na secretaria ou na portaria.

Aos docentes e discentes que colaboraram e contribuíram de alguma forma para a construção deste trabalho.

SUMÁRIO

Lista de Figuras	07
Lista de Quadros	08
Lista de Tabelas.....	09
Lista de Abreviaturas.....	11
Resumo.....	13
Abstract	14
INTRODUÇÃO	15
1 - O COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL.....	20
1.1 Política Econômica	20
1.2 Mercado de Trabalho.....	24
1.3 Formação do Profissional.....	29
2 - O ENSINO DE ADMINISTRAÇÃO NO BRASIL.....	34
2.1 Breve Histórico do Curso de Administração.....	34
2.2.A criação da habilitação em Comércio Exterior.....	38
2.3 Programas e Currículos.....	39
2.4 Diretrizes Curriculares.....	43
3 - MÉTODO.....	50
3.1 Estudo de Caso	50
3.2 A Pesquisa	51
4 - PERFIL E OPINIÕES DOS DOCENTES	54
4.1 Perfil dos docentes.....	54
4.2 Opiniões sobre as disciplinas e o curso	61

4.3 Opiniões sobre os discentes.....	66
5 - PERFIL, OPINIÕES E EXPECTATIVAS DOS DISCENTES.....	74
5.1 Perfil do aluno.....	74
5.2 Opiniões sobre as disciplinas e o curso.....	85
5.3 Expectativas sobre o curso.....	91
5.4 Expectativas sobre o mercado de trabalho.....	101
5.5 Discurso docente e o discurso discente: afinidades e diferenças.....	106
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	114
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	119
ANEXOS.....	124
1. Pesquisa acadêmica.....	125
2. Roteiro de Entrevista para docentes.....	130
3. Grade Curricular.....	133
4. Diretrizes curriculares do curso de Administração em Comércio Exterior....	135

Lista de Figuras

Número	Denominação
Figura 1	Relações Capital - Trabalho
Figura 2	Oportunidade de atingir alto desempenho
Gráfico 5.1.1	Distribuição dos alunos por sexo
Gráfico 5.1.2	Faixa etária dos alunos
Gráfico 5.1.3	Estado civil dos alunos
Gráfico 5.1.4	Grau de Instrução dos pais

Lista de Quadros

Número	Denominação
--------	-------------

Quadro 1	- Balanço de Pagamentos
----------	-------------------------

Quadro 2	- Fatores que interferem no saldo da Balança Comercial
----------	--

Quadro 3	- Habilidades desenvolvidas pelo profissional
----------	---

Quadro 4	- Diferenças entre currículo mínimo e diretrizes curriculares
----------	---

Lista de Tabelas

Número	Denominação
4.1.1	Sexo dos docentes
4.1.2	Faixa etária dos docentes
4.1.3	Estado civil dos docentes
4.1.4	Área de formação dos docentes
4.1.4.1	Titulação dos docentes
4.1.4.2	Docentes por área de formação e titulação
4.1.5	Tempo que lecionam no ensino superior
4.1.6	Vínculo à Instituição
4.1.7	Disciplina(s) lecionada no curso de Comércio Exterior
4.2.1	Disciplinas de formação básica – docentes
4.2.2	Disciplinas de administração – docentes
4.2.3	Disciplinas técnicas de Comércio Exterior - docentes
4.3.1	Habilidades necessárias para o profissional segundo o docente
4.3.2	O que chama a atenção dos docentes nos alunos de Comércio Exterior
4.3.3	Sugestões do docente
4.3.4	Dificuldades que o professor julga que o aluno irá encontrar
5.1.1	Sexo dos alunos
5.1.2	Faixa etária dos alunos
5.1.3	Estado civil
5.1.4	Grau de instrução dos pais
5.1.6	Classificação por sexo/ocupação profissional
5.1.7	Tempo que exerce o cargo atual

- 5.1.7.1 Ocupação profissional por área de atuação profissional
- 5.1.7.2 Faixa salarial
- 5.2.1 Disciplinas de formação básica – alunos
- 5.2.2 Disciplinas de administração – alunos
- 5.2.3 Disciplinas técnicas de Comércio Exterior – alunos
- 5.3.1 Grau de exigência do curso
- 5.3.2 Horas de estudo
- 5.3.3 Índice de reprovação nas disciplinas do curso
- 5.3.4 Motivo da reprovação
- 5.3.5 Mudanças após a entrada na Universidade
- 5.3.6 Motivos da opção pelo curso
- 5.3.7 Oportunidades de mercado de trabalho
- 5.3.8 Sugestões do aluno para o curso
- 5.3.9 Pretensão após a conclusão do curso
- 5.3.10 Diferencial do profissional de Comércio Exterior
- 5.5.1 Sugestões dos alunos X Sugestões dos docentes
- 5.5.2 Diferencial do profissional segundo o discente X habilidades necessárias segundo o docente
- 5.5.3 Disciplinas de formação básica na análise de professores e alunos
- 5.5.4 Disciplinas de administração na análise de professores e alunos
- 5.5.5 Disciplinas técnicas de Comércio Exterior na análise de professores e alunos

Lista de Abreviaturas

ANGRAD	Associação Nacional de Cursos de Graduação em Administração
BACEN	Banco Central
CES	Câmara do Ensino Superior
CFE	Conselho Federal de Educação
CNE	Conselho Nacional de Educação
CRASP	Conselho Regional de Administração de São Paulo
CRC	Conselho Regional de Contabilidade
EBAP	Escola Brasileira de Administração Pública
FASP	Faculdades Associadas de São Paulo
FEA	Faculdade de Economia e Administração
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FORGRAD	Fórum de Pró-Reitores de Graduação das Universidades Brasileiras
IES	Instituições de Ensino Superior
IES	Instituição de Nível Superior
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais
LDB	Lei de Diretrizes e Bases da Educação
MEC	Ministério da Educação e Desporto
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
SCAB	Sociedade Civil Ateneu Brasil
SESU	Secretaria de Ensino Superior
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

USP Universidade de São Paulo

Resumo

Este trabalho tem por objetivo estudar as opiniões e expectativas dos docentes do curso de Comércio Exterior que ao longo de quatro anos prepara o aluno para o mercado de trabalho, auxiliando-o no desenvolvimento de suas habilidades. É objetivo deste trabalho também estudar as opiniões e expectativas dos alunos desse curso em relação à sua formação no ensino superior e ao mercado de trabalho.

O estudo se inicia expondo a política econômica e o mercado de trabalho do profissional de Comércio Exterior no Brasil considerando-se as mudanças ocorridas após a abertura de mercado, nos anos 90, em seguida, analisamos o papel da universidade na formação do profissional de Comércio Exterior e se esta está atendendo ao mercado de trabalho. Os programas e currículos do Ensino de Administração no Brasil são analisados em seu contexto e como os cursos que estavam organizados a partir de currículos mínimos passam a ser organizados tendo como base as diretrizes curriculares para os cursos de graduação.

Esta pesquisa caracteriza-se pelo desenvolvimento de um estudo de caso exploratório de bases qualitativa e quantitativa, adotando como escopo de pesquisa os docentes e os alunos do último ano do curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior em um Centro Universitário da cidade de São Paulo.

Os resultados do estudo realizado nos permitiram observar a relação universidade, professor e aluno, na construção da formação deste último como profissional para o mercado. Observou-se, também, a missão e os objetivos da universidade, além da forma como esta prepara o seu aluno, o seu corpo docente, construindo sua imagem e posição no mercado.

Abstract

This work aims to study the teachers' opinion and expectation concerned to the Foreign Trade Course that along four years prepares the student to face the market, helping them to develop their abilities. It also aims to study the students' expectations related to their Education at the university and in the world of work.

The study starts exposing the Economic policies and the professional market within the foreign trade in Brazil, considering the changes occurred after the market opening in the 90's. Next, the role of the university is analyzed concerning the education of the foreign trade professional trying to get if it is attending the demand of the market. The curriculum and program of the Administration courses in Brazil are also analyzed in its context and the way these courses were organized from the minimum curricula having as basis the "diretrizes curriculares" for the graduation courses;

This research is characterized as an exploratory case study run on qualitative and quantitative basis, having as its scope the teachers and the students of the last year of the Administration course with emphasis on Foreign Trade, at a University Center located in São Paulo, Brazil. Its results permitted us to see the relationship among university, teachers and students, in the construction of the students' education to face the professional market. It was also possible to see the mission and aims of the university, and also the way it prepares the student and its board of teachers, building its image and position in the market.

Introdução

A década de 90 foi marcada por profundas transformações políticas e econômicas que, segundo Brum(1999), tinham por objetivo:

- desregulamentar a economia, reduzindo o excesso de exigências burocráticas que criavam grandes dificuldades de ação das empresas e inibiam os negócios;
- promover o processo de abertura da economia brasileira, através da redução das tarifas de importação, ou seja, fazendo a aquisição de produção estrangeira para oferecer internamente, proporcionando concorrência internacional e forçando a sua modernização;
- tornar o país atrativo aos investimentos externos; reduzir o tamanho e a presença direta do Estado na economia, através da privatização de empresas estatais;
- tornar mais competitivas as exportações brasileiras, através da privatização dos portos e da redução dos custos de embarque e desembarque;
- promover o equilíbrio das contas públicas, através de uma reforma tributária e do reajuste fiscal.

Numa outra perspectiva, este autor descreve as atitudes do Governo, nesse cenário, que, por iniciativa própria, promove a abertura unilateral do mercado brasileiro, eliminando os obstáculos não tarifários às importações; abolindo a lista com cerca de mil produtos cuja importação era, até então, proibida; substituindo a proibição de importações por tarifas alfandegárias, que são formas de controle aplicadas pelo governo, conforme os objetivos que se desejam atingir na economia internacional. Os impostos ou tarifas podem ser aplicados sobre a importação, visando a obtenção de receita ou a proteção de produtos locais da mercadoria tributada. A estratégia adotada foi a redução progressiva da tarifa média de importação, de 51% em 1987, ficou reduzida a menos de 15% a partir de julho de 1993, e continuou a cair, situando-se em 12%, em 1996. Em consequência, as importações aumentaram.

Nesse cenário criado pela política do governo federal, houve necessidade de colocar os novos produtos no mercado internacional. Segundo Pereira (1998), esta abertura comercial,

esboçada pelo governo em 1987 e realizada efetivamente entre 1990 e 1994, teve conseqüências extraordinariamente benéficas para a economia brasileira, principalmente porque obrigou a indústria brasileira a aumentar, de forma dramática, sua produtividade para que pudesse colocar seus produtos no mercado externo.

Este modelo exportador, descrito por Maia (2000), tem por objetivo promover uma atividade produtiva nos setores da indústria, da agricultura e de serviços, com níveis técnicos, capazes de suprir o mercado interno e tornar as empresas competitivas no exterior. Um outro fator importante a ser ressaltado com o aumento das exportações é apontado por Singer (1999), como uma das alternativas de solução para a crise financeira em que se encontra o Brasil, possibilitada pelo aumento da produtividade e redução do “custo Brasil” mediante reformas constitucionais e pela desvalorização lenta do real, a um ritmo de 7,5% por ano.

Entretanto, Maia (2000) destaca alguns aspectos positivos neste modelo exportador, como o crescimento da produção e a não limitação ao mercado interno, alguns aspectos negativos também são apontados, tais como, o fato de a mercadoria nacional não estar protegida por atos de seu governo, e isto obrigar o produtor nacional a um constante desenvolvimento técnico, a dificuldade em conquistar os mercados externos devido à concorrência dos outros países, as diferenças culturais, econômicas, sociais e políticas. Em virtude dos pontos apontados, não podemos acreditar que não somos capazes de eliminar estas barreiras, pois 25% dos bens produzidos no mundo são exportados, mostrando a importância do Comércio Internacional.

Por outro lado, Brum (1999) afirma que emprego e exigência de qualificação, flexibilidade, criatividade e atualização permanente são desafios mundiais, não apenas brasileiros. A situação brasileira, porém, é mais grave do que aparenta. No entanto, o autor destaca que o Brasil é o país do mundo que tem as maiores alternativas e potencialidades para enfrentar esses problemas. Mas, acrescenta que seria necessário ter como prioridade o desenvolvimento da educação e da qualificação dos recursos humanos, o que proporcionaria pessoas mais preparadas para o mercado. Isto só é possível mobilizando os governos de todas as instâncias, escolas, universidades, empresas e a sociedade, quer através da escolaridade formal, quer através de cursos de treinamento, reciclagem e aperfeiçoamento, pois, segundo ele, desenvolvimento, produtividade, eficiência, competitividade, no mundo de hoje, não se consegue com povo despreparado.

Esta preocupação com a educação e a formação de profissionais voltados ao mercado de trabalho não é de hoje.

Segundo Schwartzman (1992) a partir da década de 60 foi possível uma abertura do ensino superior a um número maior de pessoas pelo aumento forçado das vagas no ensino público e pela expansão do setor privado.

Segundo Martins (1989), a criação da Fundação Getúlio Vargas - FGV foi com o objetivo de formar especialistas para atender ao mercado produtivo e para tal inspirou-se em experiências norte-americanas através da visita a vinte e cinco universidades americanas no ano de 1948 que mantinham o curso de administração pública. Desta forma, com o apoio da ONU – Organização das Nações Unidas e da UNESCO – Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura para a manutenção inicial, tivemos a criação no Rio de Janeiro da Escola Brasileira de Administração Pública (EBAP) pela Fundação Getúlio Vargas em 1952. O autor afirma que a FGV preocupou-se a criação de uma escola destinada especificamente à preparação de administradores de empresas, devendo ser vinculada ao mundo empresarial, com o objetivo de formar especialistas em técnicas modernas de administração empresarial.

De acordo com Schwartzman (1992) no ano de 1963, a FEA-USP – Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo passou a oferecer os cursos de Administração de Empresas e de Administração Pública.

Nos anos 70, Martins (1989) descreve as mudanças estruturais FEA/USP, dando origem ao Departamento de Administração, composto por disciplinas integradas aos cursos de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas.

Neste contexto com mudanças econômicas e estruturais na sociedade houve a necessidade de se ter um profissional que não tivesse só formação em Administração Geral, mas também que conhecesse economia, o mercado internacional e o comércio exterior. Nasce, em 1973 a segunda habilitação para o curso de Administração: Comércio Exterior, de acordo com a Resolução CFE nº21 de 15 de agosto de 1973, com base no Parecer CFE nº1.081/1973. O documento mantinha o conjunto de disciplinas básicas já previstas pela Resolução CFE s/n, de 08 de julho de 1966, acrescentando as seguintes matérias: Economia Internacional, Teoria e Prática Cambial, Direito de Navegação, Direito Comercial, Transportes e Seguros, Mercadologia, Legislação Aduaneira Comparada, Sistemática de Comércio Exterior, além de, pelo menos, duas

línguas estrangeiras modernas, dentre Inglês, Francês, Espanhol e Alemão. Em de São Paulo, a FASP- Faculdades Associadas de São Paulo foi a pioneira.

Considerando todo o contexto, até agora exposto e, diante da pesquisadora ser integrante do corpo docente de um curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior, surgiu o interesse em desenvolver esta pesquisa, que tem como objetivo conhecer as opiniões e expectativas dos docentes e as expectativas dos discentes em relação à sua formação no ensino superior e à adequação do curso de Comércio Exterior ao mercado de trabalho.

Por outro lado, tivemos a preocupação neste trabalho de analisar o currículo do curso e verificar se na opinião dos alunos, o curso está atendendo às expectativas dos discentes, já que o aluno procura um desenvolvimento profissional compatível com as exigências do mercado de trabalho.

Este interesse surgiu da observação da pesquisadora em relação ao aumento significativo da procura por cursos da área de Administração com habilitação em Comércio Exterior. Segundo o Conselho Regional de Administração de São Paulo - CRASP, dentre as instituições reconhecidas pelo MEC – Ministério da Educação e do Desporto, a área de Administração Geral representa 31,97%, vindo a seguir a de Comércio Exterior com 15,04%. Evidenciando-se esta demanda, surge a necessidade de saber se as IES - Instituições do Ensino Superior estão conseguindo desenvolver as habilidades necessárias para exercício da profissão segundo a opinião dos docentes e expectativas dos discentes do curso pesquisado.

A partir do exposto anteriormente colocamos as seguintes questões:

- Na opinião dos docentes, o curso está cumprindo com o seu papel de formar profissionais voltados para o mercado de trabalho, promovendo o desenvolvimento das habilidades necessárias ?
- Na opinião dos discentes o atual currículo do curso de Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior está realmente atendendo às expectativas do aluno com relação a demanda de mercado?
- Quais as expectativas do aluno com relação ao seu desenvolvimento profissional, após o término do curso?

O estudo proposto está organizado em cinco capítulos:

No capítulo 1, abordaremos questões relativas ao Comércio Exterior no Brasil, incluindo sua política econômica, o mercado de trabalho e a formação do profissional desta área. No capítulo 2, analisamos o ensino de Administração no Brasil, incluindo um breve histórico sobre este curso, a criação da habilitação em Comércio Exterior, os programas e currículos e as diretrizes curriculares. No capítulo 3, descrevemos os procedimentos metodológicos que foram adotados e os instrumentos para o desenvolvimento desta pesquisa. No capítulo 4, os dados que constituem o perfil, opiniões e expectativas dos docentes do curso de Comércio Exterior são apresentados e analisados. Finalmente, no capítulo 5, apresentamos os dados pertinentes ao perfil do curso, na perspectiva dos alunos, além de suas opiniões e expectativas quanto ao mercado de trabalho.

1 - O Comércio Exterior no Brasil

Este capítulo descreve o panorama político-econômico do Brasil nos anos 90 com o objetivo de contextualizar o desenvolvimento do Comércio Exterior e suas conseqüências.

1.1 A Política Econômica

A política econômica interfere em diversos setores e modifica todo o contexto social, desde o dia-a-dia de quem compra e vende até os que buscam uma colocação no mercado de trabalho. Segundo Gremaud (1999), a política econômica é definida como a intervenção do governo na economia, tendo como principal objetivo promover elevados níveis de emprego e elevadas taxas de crescimento econômico, além da estabilidade de preços. Pode-se dizer, então que o Estado pode induzir o crescimento econômico através de sua política econômica.

Segundo Pereira (1998),

“A política econômica em uma economia capitalista é o processo por meio do qual o Estado intervém no mercado, corrigindo-o, orientando-o para determinados objetivos”.

Além de sua definição, Pereira (1998) aborda que há dois tipos de política econômica: a política econômica estrutural ou de médio prazo, que se divide em planejamento econômico e política de rendas, e a política econômica de curto prazo ou conjuntural. A primeira preocupa-se com o desenvolvimento econômico, a taxa de acumulação, os desequilíbrios regionais e a distribuição da renda. A segunda, com os fenômenos imediatos de equilíbrio macroeconômicos, ou seja, equilíbrio entre a oferta e a demanda agregadas, além do equilíbrio financeiro com a inflação, a taxa de juros e o equilíbrio externo.

Mas, as principais formas de política econômica são a política fiscal (que diz respeito à arrecadação de impostos e aos gastos do governo) e a política monetária (que significa uma mudança na oferta de moeda em circulação, afetando o produto de forma indireta, pelas intervenções no mercado financeiro e sobre a taxa de juros). Como a política econômica é constantemente abalada e estruturada segundo os caminhos apontados pela economia internacional, esta passará a ser o nosso foco de análise, de forma a melhor contextualizar o estudo proposto.

Pereira (1998) aborda a importância do setor externo, denominado “Economia Internacional”, que procura em primeiro lugar, responder a perguntas, tais como: Por que os países fazem comércio e quais os benefícios deste comércio? Numa primeira análise, poderíamos dizer que os países comercializam entre si, porque não são auto-suficientes, isto é, não conseguem produzir tudo o que necessitam. Neste caso, o crescimento econômico do país estaria relacionado e dependente do comércio com outros países. Mas, esta seria uma análise microeconômica. Em uma análise macroeconômica, a necessidade de comércio com outros países seria o resultado da interferência da economia de outros países e os impactos da relação entre estes.

Independente dos fatores que promovem a realização de uma Economia Internacional, alguns aspectos precisam ser evidenciados. O primeiro aspecto é que em uma relação comercial entre países envolve moedas diferentes, trazendo, assim, um segundo grupo de questões para a economia internacional, relativos às taxas de câmbio. O tipo de regime cambial que se adota traz conseqüências, em termos de política monetária e fiscal, para o nível de atividade, emprego e produto de um país. Para se avaliar este impacto da Economia Internacional, deve-se analisar o balanço de pagamentos dos países, que é o registro das operações dos países com o resto do mundo. O balanço de pagamentos é definido por Maia (2000) como sendo um resumo contábil das transações econômicas que este país faz com o resto do mundo, durante certo período de tempo. A partir deste balanço, pode-se avaliar a situação econômica internacional do país.

No Brasil, o balanço de pagamentos é elaborado pelo BACEN - Banco Central. Nestes registros, toda transação que cria um direito constitui um crédito. As exportações, por exemplo, são créditos. Por outro lado, as importações são débitos, assim como os juros pagos ao exterior.

Exemplos:

Quadro 1 - Balanço de Pagamentos

CRÉDITOS	DÉBITOS
Exportações de bens e serviços	Importações de bens e serviços
Recebimento de doações e indenizações de estrangeiros	Pagamento de doações e indenizações a estrangeiros
Recebimento de empréstimos de estrangeiros	Pagamentos de capital emprestado por estrangeiros
Recebimento de reembolsos de capital estrangeiro	Reembolsos de capital a estrangeiros
Vendas de ativos para estrangeiros, etc.	Compras de ativos de estrangeiros

Fonte : elaborada pela autora a partir de dados de Gremaud, 1999

Segundo Gremaud (1999), a década de 80 no Brasil, embora marcada por inegável avanço democrático, apresentou surtos inflacionários constantes, recessão, desemprego, arrocho salarial e, principalmente, condução oscilante da política econômica: “8 programas de estabilização econômica, 15 políticas salariais, 54 alterações de sistemas de controle de preços, 18 mudanças de políticas cambiais, 21 propostas de renegociação da dívida externa, 11 índices inflacionários diferentes, 5 congelamentos de preços e salários, 18 determinações presidenciais para cortes drásticos nos gastos públicos” e 9 ministros da Fazenda e do Planejamento”. As Políticas cambiais são utilizadas pelo fato de cada país possui sua própria moeda, com valores diferentes, havendo a necessidade de um ponto de encontro dos compradores de moedas com os respectivos vendedores e desta forma, o governo pode adotar um regime de taxa de câmbio flutuante ou taxa de câmbio fixa.

Com este cenário de recessão, ou seja, com a queda da produção há a diminuição de empregos provoca também o arrocho salarial, caracterizado pela diminuição dos salários ou

“achatamento” em função da grande oferta de profissionais que acabam aceitando um salário mais baixo para não ficarem fora do mercado de trabalho.

Segundo Gílio (2000), além do atraso social acumulado, a crise econômica brasileira agravou-se no início dos anos 90, face às transformações decorrentes do processo de modernização econômica e abertura comercial. Nasce, nesse contexto, um duplo desafio: a construção da competitividade com um mínimo de equidade, isto é, a concepção de um novo modelo (ou ciclo) de desenvolvimento que contemple crescimento econômico e promoção social. A competitividade pode ser definida aqui como “a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”. Ou, em poucas palavras, “capacidade de resistir à concorrência das importações e a capacidade de exportar”.

Porém, quando falamos em importações e exportações, temos que necessariamente falar em Balança Comercial. Gremaud (1999) define Balança Comercial com três itens:

- Exportações – venda de mercadorias produzidas no país para outros países, isto é, corresponde à demanda de não residentes por mercadorias produzidas no país.
- Importações – compra de mercadorias produzidas em outros países por residentes do país.
- Saldo da Balança Comercial = exportações – importações.

Os principais fatores a determinarem o saldo da balança comercial são o nível de renda da economia do país e do resto do mundo, a taxa de câmbio e os termos de troca. Assim, pode-se observar através do quadro 2 os fatores que interferem na Balança Comercial:

Quadro 2 - Fatores que interferem no Saldo da Balança Comercial

RENDA	OFERTA X DEMANDA	SALDO DA BALANÇA COMERCIAL
Quanto maior a renda do país	Maior será a demanda por produtos importados	Piora o saldo da balança comercial;
Quanto maior a renda do resto do mundo	Maior a demanda por produtos do país	Melhorando o saldo da balança comercial;
Quanto mais desvalorizada a moeda nacional em relação às moedas estrangeiras	Maior a competitividade dos produtos nacionais	Portanto, maior estímulo às exportações e desestímulo às importações;
Quanto melhor a renda em Termos de troca de produtos	Quanto mais caros forem os produtos que exportamos em relação aos produtos que importamos	Melhor será o saldo da balança comercial.

Fonte: Quadro comparativo elaborado pela autora a partir de dados de Gremaud 1999

Considerando-se esse contexto de política econômica internacional, não há como evitar as transformações políticas econômicas e no mercado de trabalho que acabam por mudar o perfil do profissional que atua, principalmente, no mercado internacional.

1.2 Mercado de Trabalho

Para entendermos o mercado de trabalho é necessário definirmos trabalho e mercado e de acordo com Ferreira (1995) trabalho pode ser entendido como “aplicação das forças e faculdades humanas para alcançar um determinado fim” ou “atividade coordenada, de caráter físico e/ou intelectual, necessária à realização de qualquer tarefa, serviço ou empreendimento”.

O mercado, segundo Ferreira (1995), é o conjunto de pessoas e/ou empresas que, oferecendo ou procurando bens e/ou serviços e/ou capitais determinam o surgimento e as condições dessa relação.

Segundo Ferreira (1999) a preocupação com o mercado de trabalho vem desde a época de Taylor, quando se apregoava a necessidade das empresas possuírem trabalhadores eficientes. O princípio taylorista da seleção e treinamento de pessoas enfatizava o aperfeiçoamento das habilidades técnicas e específicas ao desempenho das tarefas operacionais do cargo. Somente após a eclosão de pressões sociais vindas dos sindicatos, reivindicando melhores condições no ambiente de trabalho, as organizações passaram a considerar nas relações de trabalho outros aspectos de maior complexidade e pertinentes às dimensões sociais e comportamentais.

Diante das mudanças políticas e econômicas após a abertura de mercado nos anos 90, o mercado de trabalho do profissional de Comércio Exterior, passou a exigir do profissional a preocupação com o comércio mundial, com as diferenças culturais, místico-religiosas, com qualidade de seus produtos e serviços e com as mudanças diárias que terá que se adaptar rapidamente.

Segundo Kuenzer(2001),

“no mundo do trabalho ao mesmo tempo exigem-se novos comportamentos, em decorrência das novas formas de organização e gestão do trabalho, que substituem as práticas individuais por procedimentos cada vez mais coletivos, e tornam obrigatório o compartilhar de responsabilidades, informações, conhecimentos e formas de controle, agora internas ao trabalhador e ao seu grupo”.

Neste novo mundo do trabalho os profissionais também precisam ser diferentes, como afirma esta mesma autora:

“em vez de um profissional disciplinado, cumpridor de tarefas preestabelecidas e estáveis, para o que a escola contribui por meio do desenvolvimento de habilidades pela memorização e pela repetição, demanda-se um profissional com autonomia intelectual. Em lugar de um trabalhador que simplesmente aceita a autoridade socialmente reconhecida, externa a ele, demanda-se um trabalhador com autonomia ética para discernir, estabelecendo-se uma nova articulação entre constrangimentos externos e espaços individuais de decisão”.

Esta autora ainda destaca que quanto mais se simplificavam as tarefas, mais se exige conhecimento do profissional, e não mais relativo ao saber fazer, cada vez menos necessário e a formação profissional passa a exigir capacidade de lidar com a incerteza, com a novidade e para tomar decisões rápidas em situações inesperadas.

Para Macedo (1998), a preparação para o mundo do trabalho requer o desenvolvimento nas novas gerações, não só, nem principalmente de conhecimento, idéias, habilidades e capacidades formais, mas também da formação de disposição, atitudes, interesses e pautas de comportamento. Estas devem ajustar-se às possibilidades e exigências dos postos de trabalho e sua forma de organização em coletividade ou instituições, empresas, administração, negócios, serviços. É nesse momento que surge a importância do papel da universidade.

Surge então a questão da empregabilidade que, segundo Hirata (1997), é entendida como a "capacidade de expandir alternativas de obter trabalho remunerado sem a preocupação de trabalhar com vínculos empregatícios" transforma o profissional no próprio negócio, capaz de ter inúmeros padrões, além de gerar inúmeras fontes de rendimento e de despertar o interesse de diferentes organizações que vêm se reestruturando para o futuro, precisam ser objeto de muita reflexão em relação à sua formação. Além disso, as novas formas de contratação de serviços profissionais regidas por entendimentos mais ou menos flexíveis também interferem na geração ou eliminação de postos de trabalho ou ainda, de acordo com Kuenzer (2001) a empregabilidade, pode ser entendida como adequação aos postos ainda existentes, o que cada vez mais depende de diferenciação e sofisticação de trajetórias, a partir de uma base comum de conhecimentos.

Por outro lado, Sacristán (2000) afirma que a preparação para o mundo do trabalho requer o desenvolvimento nas novas gerações, não só, nem principalmente de conhecimento, idéias, habilidades e capacidades formais, mas também da formação de disposição, atitudes, interesses e pautas de comportamento. Estas devem ajustar-se às possibilidades e exigências dos postos de trabalho e sua forma de organização em coletividades ou instituições, empresas, administração, negócios e serviços.

Para Cunha (1985), esta dinâmica do mercado de trabalho relaciona-se ao fato do aumento constante e relativamente arbitrário dos níveis cada vez maiores de educação e qualificação profissional exigido pelo mercado para ocupações ou empregos. Este aumento da exigência de

anos de estudo para o acesso a postos de trabalho explica, a freqüência de pessoas de alto perfil educacional, ocupando cargos e funções abaixo de suas capacidades.

9 Segundo Previdelli (2000), o profissional do século XXI requer do administrador um profissional multiquificado, o que faz com que nem todas as Instituições de Ensino Superior – IES estejam preparadas para a formação deste profissional. Este autor ainda ressalta a importância do conjunto generalista de habilidades que o exercício da administração exige e, dentro deste contexto, recai sobre os cursos de Administração a responsabilidade de preparar profissionais que supram as tendências do mercado de trabalho.

10 O Administrador habilitado em Comércio Exterior é formado com uma visão generalista no campo de Administração e uma sólida base conceitual/operacional da atividade de comércio exterior. Segundo as definições do Ministério da Educação e Desporto - MEC, para que o profissional seja competente não basta que tenha domínio sobre seu trabalho e conteúdos, mas é imprescindível que ele saiba mobilizar esses conhecimentos, transformando-os em ação.

Entretanto, esta ação pode ser analisada a partir da grande revolução do mercado de trabalho, é descrita por Brum(1999), enfocando como exigência, na atualidade, a flexibilidade e a criatividade do trabalhador, e a sua permanente busca de atualização e de novas informações. Antes, na indústria tradicional, o operário passava anos, às vezes toda a sua vida útil, fazendo sempre a mesma coisa e do mesmo jeito. Agora, precisa capacitar-se para mudanças freqüentes, quer em outra empresa, quer em outro setor da mesma empresa, quer no seu próprio setor, operando novas máquinas, cada vez mais sofisticadas e eficientes.

Segundo Gremaud (1999), que faz uma relação entre qualificação e o trabalho versus economia, “O crescimento a longo prazo da economia depende, do aumento do estoque dos fatores de produção – crescimento populacional e acumulação de capital – e do aumento da produtividade dos fatores – melhora tecnológica, projetos educacionais que aumentem a qualificação dos trabalhadores, melhora nas condições de saúde e nutrição dos trabalhadores, maior eficiência em infraestrutura econômica, etc.

Conforme Manfredi (1998), a noção de qualificação formal está ligada ao número de anos de escolaridade e a posse de um diploma, ou seja, o mercado neste momento requeria força de trabalho diplomada, o que iria identificar o índice de desenvolvimento socioeconômico do país, então a idéia e/ou a preocupação seria em aumentar os anos de permanência nas escolas.

Segundo Bateman & Snel (1998), afirmam que desempenhar funções administrativas são os fundamentos do trabalho de um administrador. Entretanto, reconhecer e entender isso não assegura o sucesso. Os administradores necessitam de uma gama de habilidades para fazer estas coisas com sucesso. Habilidades são conhecimentos específicos que resultam de entendimento, informação, prática e aptidão. O quadro abaixo representa algumas dessas habilidades que este profissional deverá desenvolver :

Quadro 3 - Habilidades desenvolvidas pelo profissional

Saber agir	Saber o que e por que faz. Saber julgar, escolher, decidir.
Saber mobilizar	Saber mobilizar recursos de pessoas, financeiros, materiais, criando sinergia entre eles
Saber comunicar	Compreender, processar, transmitir informações e conhecimentos, assegurando o entendimento da mensagem pelos outros
Saber aprender	Trabalhar o conhecimento e a experiência Rever modelos mentais Saber desenvolver-se e propiciar o desenvolvimento dos outros
Saber comprometer-se	Saber engajar-se e comprometer-se com os objetivos da organização
Saber assumir responsabilidades	Ser responsável, assumindo os riscos e as conseqüências de suas ações, e ser, por isso, reconhecido
Ter visão estratégica	Conhecer e entender o negócio da organização, seu ambiente, identificando oportunidades, alternativas

Fonte : Fleury & Fleury(2001), Estratégias Empresariais e Formação de Competências p.22

Para Kuenzer (1989) entender este mercado de trabalho mutante e suas exigências de qualificação, aqui entendida como a certificação dos cursos realizados ao longo da vida da pessoa, pode ser concluído como:

“a ruptura entre o pensar e o fazer, entre a teoria e a prática, se expressa nos currículos, dividindo-os em duas partes: uma educação geral, com o objetivo de aprimoração dos princípios teóricos – de metodológicos, de desenvolvimento do raciocínio, de aquisição da cultura; e outra; de formação especial em que se privilegia o aprendizado de formas operacionais, ou seja, os currículos produzem a velha divisão do trabalho entre o saber humanista e o saber técnico, o que vem contrariando o perfil necessário e exigido à nova força de trabalho”.

1.3 Formação do Profissional

A universidade se inseriu na sociedade brasileira procurando atender às expectativas de cada uma das poucas pessoas que tem acesso ao ensino superior e partem em busca de sua satisfação profissional, pessoal e um futuro melhor. No entanto, a universidade foi sofrendo, com o decorrer do tempo, alterações bem significativas. Segundo Neves (1994), ela foi criada para formar uma elite aristocrática, depois complementadas por uma elite de mérito, elite esta que foi sofrendo mutações através dos tempos e se adequando às novas condições impostas pela realidade social, econômica e pelo mercado de trabalho. Com a revolução industrial e a consolidação do modo de produção capitalista, surgiram exigências de especializações e técnicas que se ajustassem à nova divisão social do trabalho, fazendo com que a universidade passasse a tentar atender estas exigências.

Segundo Sacristán (2000), o objetivo básico e prioritário da socialização do aluno na universidade é prepará-los para sua incorporação no mundo do trabalho.

Esta preparação para o mundo do trabalho começa na sala de aula, a partir da formação deste aluno, entretanto, isto é feito através da avaliação, que, segundo Perrenoud (1999), é tradicionalmente associada, na escola, à criação de hierarquias de excelência. Os alunos são comparados e depois classificados em virtude de uma norma de excelência, definida no absoluto ou encarada pelo professor e pelos melhores alunos.

Porém, o aluno precisa desenvolver muito mais do que isto no ensino superior. Ele precisa desenvolver um pensamento crítico, que o levará a ter melhores resultados na solução de questões em seu trabalho.

Entretanto, o conhecimento faz com que este profissional em uma organização tome decisões de forma eficaz e, segundo Davenport (1996), este conhecimento é uma mistura fluida de experiência condensada, valores, informação contextual e insight experimentado, a qual proporciona uma estrutura para a avaliação e incorporação de novas experiências e informações. Ele tem origem e é aplicado na mente dos conhecedores. Nas organizações, ele costuma estar embutido não só em documentos ou repositórios, mas também em rotinas, processos, práticas e normas organizacionais.

Davenport (1996) ressalta, ainda, que o conhecimento deriva da informação da mesma forma que a informação deriva dos dados. Para que a informação se transforme em conhecimento, os seres humanos precisam fazer todo o trabalho. Essa transformação pode ocorrer por:

- Comparação – de que forma as informações relativas a esta situação se comparam a outras situações conhecidas.
- Conseqüências – que implicações estas informações trazem para as decisões e tomadas de ação.
- Conexões – quais as relações deste novo conhecimento com o conhecimento já acumulado.
- Conversação – o que outras pessoas pensam desta informação.

Estas atividades criadoras de conhecimento têm lugar dentro dos seres humanos e entre eles. O conhecimento é entregue através de meios estruturados, tais como livros e documentos e de contatos pessoa a pessoa que vão desde conversas até relações de aprendizado.

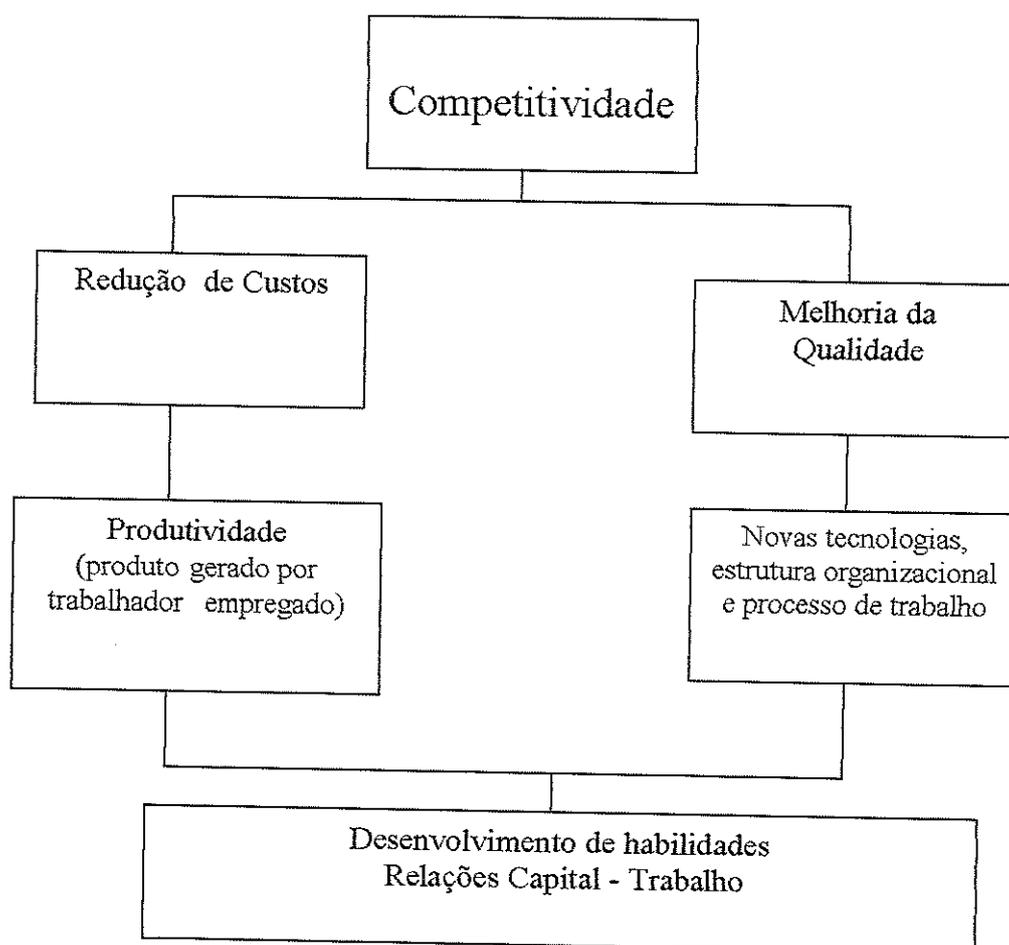
É importante, porém, abrir um espaço para se discutir a relação de construção de conhecimento e desenvolvimento de habilidades, com uma visão ainda presente em nossa sociedade que é a questão da obtenção de diploma e certificado. Não se pode fechar os olhos para o fato de que o aluno muitas vezes só se preocupa em ter a certificação do curso, sem se

preocupar em desenvolver, ao longo do curso, as habilidades necessárias para ingressar no mercado de trabalho. Sobre este assunto, Perrenoud (1999) descreve:

“Uma certificação fornece poucos detalhes dos saberes e das competências adquiridas e do domínio precisamente atingido em cada campo abrangido. Ela garante sobretudo que um aluno sabe globalmente ‘o que é necessário saber’ para passar para a série seguinte do curso, ser admitido em uma habilitação ou começar uma profissão.”

Portanto, não se traduz apenas em conhecer os conteúdos ou obter diplomas, e sim em relacionar esses conteúdos a objetivos e a situações de aprendizagem e trabalho. O aluno precisa desenvolver muito mais do que a “aquisição” de conteúdos no ensino superior. Ele precisa desenvolver um pensamento crítico que o levará a ter melhores resultados na solução de questões em seu trabalho.

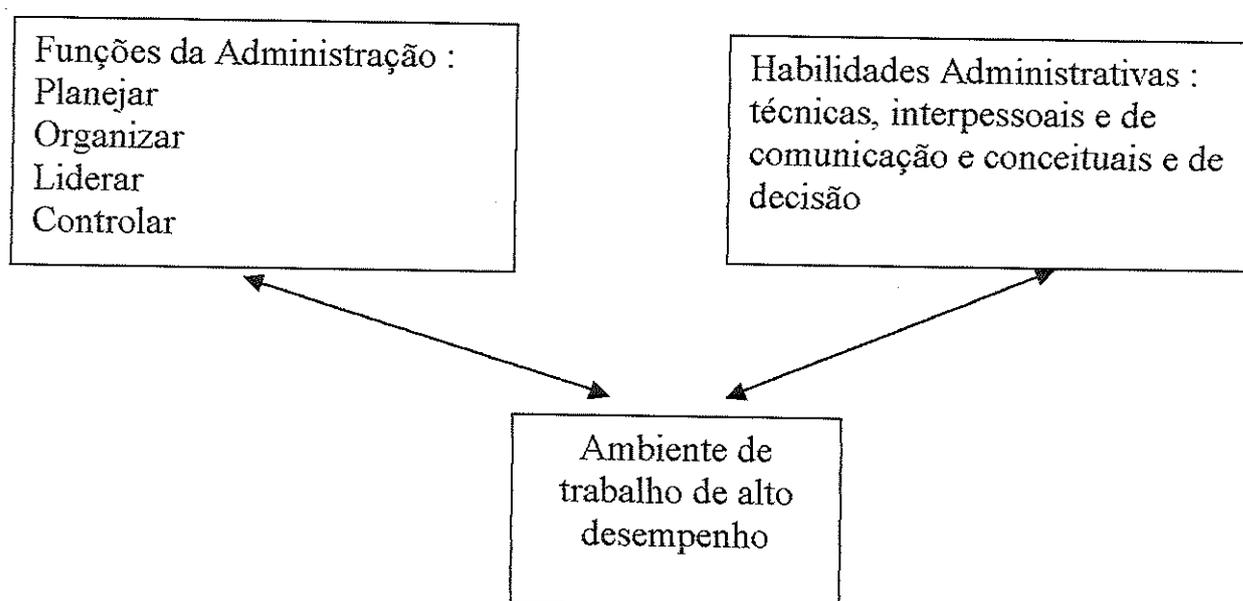
Figura 1 - Relações Capital - Trabalho



Fonte: Gremaud(1999)

Segundo Sacristán (2000), o objetivo básico e prioritário da socialização do aluno na universidade é prepará-lo para sua incorporação no mundo do trabalho. Bateman & Snel (1998) afirmam que desempenhar funções administrativas e alcançar vantagens competitivas são os fundamentos do trabalho de um administrador e a oportunidade de atingir alto desempenho depende do ambiente de trabalho, de desempenhar as funções administrativas e desenvolver as habilidades administrativas necessárias.

Figura 2 - Oportunidade de atingir alto desempenho



Fonte: Bateman & Snel (1998)

Mas, para que todas as transformações necessárias ocorram e que o ensino superior possa propor um ensino capaz de preparar os alunos para enfrentar as exigências do mercado de trabalho, parece imprescindível estudar a adequação de seus programas e currículos não só ao mercado de trabalho, mas à formação do profissional como um todo.

Segundo Kuenzer (2001)

“a função do ensino superior era a formação de quadros especializados para atender às demandas de uma produção cada vez mais diversificada, a exigir ramificações cada vez mais recortadas no campo da qualificação profissional, para todos os setores da economia.”

A autora destaca que uniformidade decorrente da certificação escolar complementada pelo profissional adquirida em cursos técnicos ou superiores – que assegurou às antigas gerações o ingresso e a permanência no emprego – já não é mais suficiente. Dos currículos mínimos às diretrizes curriculares Esses princípios configuram outras formas de organização dos currículos, em que, a uma base sólida de formação geral, de natureza interdisciplinar, suceda a possibilidade de escolha do que se tem chamado de ênfases; concluída essa parte comum do curso de engenharia, por exemplo, o aluno escolhe a ênfase: matemática, eletrônica, e assim por diante. No caso do curso de Comércio Exterior, por exemplo, este aluno faria todas as disciplinas de administração como formação para o seu bacharelado e depois as disciplinas de Comércio Exterior com especialização em transportes, logística, câmbio, etc.

2. O ENSINO DE ADMINISTRAÇÃO NO BRASIL

Este capítulo narra a evolução do curso de Administração no Brasil, como se originou a habilitação em Comércio Exterior, desde seu nascimento até os dias de hoje, comentando as mudanças dos programas e currículos, além das diretrizes curriculares.

2.1 Breve Histórico do curso de Administração

Segundo Martins (1989), o ensino de Administração, no Brasil, só começou a ganhar contornos mais claros na década de quarenta. A partir desse período, acentuou-se a necessidade da mão-de-obra qualificada e, conseqüentemente, a profissionalização do ensino de Administração. Este autor afirma que

“o desenvolvimento de uma sociedade, até então, basicamente agrária que passava gradativamente a ter seu pólo dinâmico na industrialização, trouxe problemas, tais como a formação de pessoal especializado para analisar e planificar as mudanças econômicas que estavam ocorrendo, assim como incentivar a criação de centros de investigação vinculados à análise de temas econômicos e administrativos”.

Para atender a demanda por mão-de-obra qualificada originada com o processo de industrialização, que se desenvolveu de forma gradativa, desde a década de 30, a escola passou a sofrer uma série de transformações. Em relação a área de Administração, essa necessidade ficou mais acentuada no momento da regulamentação da profissão, ocorrida na metade dos anos sessenta, através da Lei nº 4.769, de 09 de setembro de 1965. Após esta lei, o acesso ao mercado profissional seria privativo dos portadores de títulos expedidos pelo sistema universitário. Até então, seus profissionais eram “Técnicos em Administração”, ou seja, a formação do profissional de Administração ocorria somente no ensino médio.

Mas o processo de evolução no ensino de Administração, no Brasil, tem como importante referência, além dos aspectos políticos e econômicos, o processo de privatização do ensino superior, a partir do início da década de 1960, que resultou no aumento do número de instituições privadas. Contudo, o aparecimento do “novo” ensino privado segundo Martins (1989),

representa o resultado da combinação de vários fatores complexos, frente às modificações políticas de 1964 e da elaboração de uma política educacional que até então não existia.

Couvre (1982) salienta que o ensino de Administração está relacionado ao processo de desenvolvimento do país, e que sua criação se intensificou sobretudo, após a década de sessenta, com a expansão do ensino superior, no qual o ensino de Administração está inserido. Ele acrescenta ainda que este processo de desenvolvimento foi marcado por dois momentos históricos distintos. O primeiro, pelos governos de Getúlio Vargas, representativo do projeto “autônomo” de caráter nacionalista. O segundo, pelo governo de Juscelino Kubitschek, evidenciado pelo projeto de desenvolvimento associado, caracterizado pelo tipo de abertura econômica de caráter internacionalista. Este último apresentou-se como um ensaio do “modelo de desenvolvimento” adotado, após 1964. Neste período, o processo de industrialização acentuou-se sobretudo devido à importação de tecnologia norte-americana.

No Brasil, o aumento da procura pelo ensino superior e, em especial, pelos cursos de Administração, é fruto da relação que existe, de forma orgânica, entre esta expansão e o tipo de desenvolvimento econômico adotado após 1964, calcado na tendência para a grande empresa. Neste contexto, as empresas, equipadas com tecnologia complexa e com um crescente grau de burocratização, passam a requerer mão de obra de nível superior para lidar com esta realidade.

Para Martins (1989), o surgimento da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e a criação da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (USP) marcaram o ensino e a pesquisa de temas econômicos e administrativos no Brasil, que contribuíram para o processo de desenvolvimento econômico do país.

Segundo Souza (1980), as leis de ensino superior contribuíram significativamente para o processo de profissionalização na área de Administração. Tais leis, como o Parecer nº 307/66, que estabeleceu um currículo mínimo para o exercício da profissão, passaram a promover níveis de ensino tipicamente voltados às necessidades empresariais. A partir da promulgação da Lei nº 4.769 de 9 de setembro de 1965, a profissão do administrador é reconhecida e se institui a titulação de bacharel em Administração de Empresas.

Antes da regulamentação da profissão, os currículos do curso de Administração eram determinados pelas próprias instituições. Com a regulamentação da profissão, o Conselho Federal de Educação fixou o currículo mínimo para o curso, através do Parecer nº 307/66, aprovado em

08/07/1966, que habilita o exercício Técnico de Administração. Este currículo mínimo seria constituído das seguintes disciplinas:

- Matemática
- Estatística
- Contabilidade
- Teoria Económica
- Economia Brasileira
- Psicologia aplicada à Administração
- Sociologia Aplicada à Administração
- Instituições de Direito Público e Privado
- Legislação Social
- Legislação Tributária
- Teoria Geral da Administração
- Administração Financeira e Orçamento
- Administração de Pessoal
- Administração de Material

Entretanto, as disciplinas estabelecidas, neste currículo mínimo, não eram as únicas a constituírem o programa do curso. No caso da opção pelos cursos de Administração Pública, Administração da Produção, Administração de Vendas ou, no caso, de Administração de Empresas, tornou-se obrigatório a inclusão da disciplina Direito Administrativo. Um outro requisito que passou também a ser exigido para a obtenção do diploma de conclusão de curso, foi a realização do estágio supervisionado, que deveria ser realizado pelos alunos de Administração Pública em um órgão do serviço público e em empresa privada para os alunos de Administração de Empresas.

O Parecer nº 307/66 fixou em 2.700 horas-aula o tempo útil de duração do curso em no mínimo quatro anos e no máximo sete. Este Parecer, em seu artigo 3º, estabelece, ainda, que as

Instituições de Ensino Superior poderiam fixar o número de horas-aula para integralização anual do curso, com um limite mínimo de 338 horas-aula; um termo médio de 675 horas-aula e, no máximo, de 772 horas-aula.

Em 04 de outubro de 1993, com a Resolução nº 2, um novo currículo mínimo para o Curso de Administração é estabelecido com as seguintes disciplinas:

- Formação básica e instrumental – total de 720 h/a (24%)
 - Economia;
 - Direito;
 - Matemática;
 - Estatística;
 - Contabilidade;
 - Filosofia;
 - Psicologia;
 - Sociologia;
 - Informática;
- Formação Profissional – total de 1.020 h/a (34%)
 - Teorias da Administração;
 - Administração Mercadológica;
 - Administração da Produção;
 - Administração de Recursos Humanos;
 - Administração Financeira e Orçamentária;
 - Administração de Materiais e Patrimoniais;
 - Administração de Sistemas de Informação;
 - Organização, Sistemas e Métodos.

- Disciplinas eletivas e Complementares - total de 960 h/a (32%)
 - Grupo de disciplinas cujo objetivo era permitir a flexibilidade necessária à grade curricular para propor habilitações específicas e ainda possibilitar que certos conhecimentos que não se enquadravam nas matérias de formação profissional e até complementares ao perfil profissional
- Estágio Supervisionado – Total de 300 h/a (10%)

O curso deveria ser ministrado no tempo útil de 3.000 horas/aula e duração de no mínimo 4 anos e no máximo 7 anos letivos. O curso de Administração passou a adaptar a formação às mudanças profissionais necessárias do mercado de trabalho.

2.2 A criação da habilitação Comércio Exterior

A profissão e as normas éticas a serem seguidas pelo administrador foram regulamentadas e estão expressas em um instrumento legal, a Lei nº 4.769, de 9 de setembro de 1965, que regulamenta o exercício da profissão de Administrador.

Em 1971, a Sociedade Civil Ateneu Brasil – SCAB, criou a Faculdade Interamericana, colocando em funcionamento cursos livres de Comércio Exterior, Finanças e Investimentos e de Análise de Sistemas. O oferecimento desses cursos era plenamente justificado em função da carência de mão-de-obra especializada para atender ao mercado de trabalho dos setores da construção civil, envolvidos, naquela oportunidade, na consecução de obras de infra-estrutura de grande porte, que distinguiram os objetivos do Governo Federal na transformação do momento sócio-político que a nação vivia. Entretanto, a oficialização desses cursos era extremamente problemática, uma vez que, por serem considerados “tecnologia de ponta”, não se enquadravam nas diretrizes curriculares dos cursos de graduação reconhecidos pelo MEC naquela ocasião, o que acabou por causar um longo e demorado processo para a legalização dos mesmos.

Contudo, já no ano seguinte em 1972, era estabelecido pelo Conselho Federal de Educação o currículo mínimo para o curso de Comércio Exterior, o que propiciou, por recomendação do próprio órgão ministerial, uma revisão no processo que se encontrava em tramitação, passando a solicitar a autorização imediata do curso de Administração com

Habilitação em Comércio Exterior e um reexame para o enquadramento dos demais. A solicitação foi recebida favoravelmente pelo MEC, com a única exigência, por motivos de política internacional, da mudança do nome da instituição, providência que foi tomada de imediato, passando esta para a denominação Faculdade de Administração de São Paulo, originando a sigla FASP, pela qual é conhecida até hoje no mercado.

Neste contexto com mudanças econômicas e estruturais no ensino houve a necessidade de se ter um profissional que não tivesse só formação em Administração, mas também que conhecesse economia, o mercado internacional e o comércio exterior. Nasce, oficialmente em 1973 a segunda habilitação para o curso de Administração: Comércio Exterior, de acordo com a Resolução CFE nº21 de 15 de agosto de 1973, com base no Parecer CFE nº1.081/1973. O documento mantinha o conjunto de disciplinas básicas já previstas pela Resolução CFE s/n, de 08 de julho de 1966, acrescentando as seguintes matérias: Economia Internacional, Teoria e Prática Cambial, Direito de Navegação, Direito Comercial, Transportes e Seguros, Mercadologia, Legislação Aduaneira Comparada, Sistemática de Comércio Exterior, além de, pelo menos, duas línguas estrangeiras modernas, dentre Inglês, Francês, Espanhol e Alemão. Em de São Paulo, a FASP- Faculdades Associadas de São Paulo foi a pioneira e após ter passado por todas as formalidades processuais, o curso de Administração, com Habilitação em Comércio Exterior foi reconhecido em 1978.

2.3 Programas e Currículos

Utiliza-se, muitas vezes, os termos currículo e programa como sinônimos, no entanto, é necessário estudar e analisar esses conceitos, para que se possa melhor compreendê-los e identificá-los. Moreira (2001), por exemplo, afirma que, no Brasil, não é comum a utilização da nomenclatura “programas” que, por ser “program” (do original inglês) é identificado como curso.

Em uma visão mais abrangente, Mello (1999) afirma que currículo seria “um composto por diferentes e diversas unidades, tais como:

- a) Programa das disciplinas; a carga horária de um curso; a metodologia de ensino adotada.

- b) Número de alunos em sala de aula; a postura social, política e educacional de alunos e pais de alunos, professores e escola.
- c) As histórias passadas, presentes e futuras de cada um dos participantes do evento de sala de aula; o material didático adotado.
- d) Muitas outras unidades que ainda nos parecem inexistentes ...”

Ainda segundo Mello (1999),

“o currículo é um todo que precisa ser estudado para que se possa identificar suas unidades, sem banalizá-las e sem fazer do ensino uma divisão em pacotes a serem entregues aos alunos”.

Após exposição de alguns conceitos de currículo, optamos por tratar o currículo como programa de curso que necessita de um planejamento contínuo para que se possa desenvolver sem atropelos e contratempos, os objetivos do curso. Ressalta-se, porém, que este currículo só se realiza satisfatoriamente se houver a efetiva contribuição de todos os participantes envolvidos no processo (alunos, professores e instituição educacional).

Fundamentando a perspectiva acima exposta, utilizamos COX (1996) que afirma a importância de que o planejamento de um curso (currículo) seja realizado por todos os departamentos da instituição educacional, em conjunto, para que possa ocorrer a chamada interdisciplinaridade (interação entre todas as disciplinas de um curso). Este autor destaca, também, que “o Planejamento e o Desenvolvimento de um curso consiste de um interação contínua” entre a teoria e a prática.

Cox (1996) expõe, ainda, que o ponto de partida para a elaboração do currículo deve estar ancorado em uma análise de necessidades para saber o que os alunos conhecem e não; o que o professor pensa que os alunos realmente conhecem e/ou deveriam conhecer. Este autor também identifica alguns pontos fundamentais para que se possa orientar melhor a elaboração de um planejamento de curso de Administração. Uma de suas observações é que o aumento gradativo e assustador no número de estudantes e a busca por qualidade de ensino determinam, cada vez mais, a necessidade de se planejar um curso.

Porém, não se pode esquecer nunca que o conteúdo a ser ministrado em um curso precisa estar ancorado em seus objetivos específicos que, por sua vez, devem ser negociados e

compartilhados com os alunos, com os departamentos e com a instituição. Segundo Franco (1993),

“embora muitas vezes conotado com programa (enquanto listagem de conteúdos ou matérias) ou com plano de estudos (englobando diferentes programas de um curso, ciclo de estudos, ou até, sistema global de ensino), o currículo compreende os objetivos a atingir, reporta-se a necessidades educativas e engloba atividades, métodos e meios de ensino-aprendizagem, não deixando de fora sequer os próprios processos de avaliação dos alunos”.

Para descrever os objetivos educacionais, Bloom (1956) apud Cox (1996) argumenta que os alunos devem:

1. **Lembrar e reconhecer a informação específica.**
2. **Compreender e digerir a informação.**
3. **Analisar o assunto, entendendo as partes componentes e suas inter-relações.**
4. **Sintetizar o assunto tendo uma visão geral.**
5. **Avaliar o seu conhecimento, o seu entendimento e a sua competência de forma crítica.**

Além dos objetivos do curso, há alguns outros fatores que afetam de maneira significativa o conteúdo. Estes fatores, segundo Cox (1996) são:

- Objetivos dos professores
- Compartilhamento com os colegas docentes
- Aplicações práticas (exemplos do cotidiano)
- Questões filosóficas
- Questões profissionais
- Questões psicológicas
- Questões práticas
- Necessidades e capacidades dos alunos.

Com base em todos os argumentos expostos, observa-se que o currículo eficiente é aquele que satisfaz a todos, desde os alunos, professores, a instituição educacional e também o mercado.

Após algumas considerações sobre o conceito de currículo, acreditamos ser necessário apontar alguns aspectos importantes para uma ação de constante reflexão e transformação do programa oferecido em um curso. Um aspecto muito importante apontado por Cox (1996), destaca-se a avaliação de cursos, para que se possa atingir seus objetivos básicos:

- o primeiro diz respeito à avaliação de processo que busca corrigir distorções desde o planejamento até o desenvolvimento e evolução dos cursos;
- o segundo refere-se à certificação ou validade dos cursos. Ou seja, procura-se investigar quantos se certificaram e com que qualidade. Mas para aferição desta qualidade é preciso, também, definir parâmetros externos, assunto que discutiremos em um dos itens subseqüentes.

Segundo King (1994), o currículo deve estabelecer uma integração entre a prática escolar e o mundo do conhecimento.

Não se pode também evidenciar que os currículos são a expressão do equilíbrio de interesses e forças que gravitam sobre o sistema educativo num dado momento, enquanto que através dele se realizam os fins da educação no ensino escolarizado. Mas, não se deve reduzir os problemas relevantes do ensino à problemática técnica de instrumentar o currículo, pois isto supõe uma redução que desconsidera os conflitos de interesses que estão presentes em todo o contexto social e educacional. O currículo, em seu conteúdo e nas formas através das quais se nos apresenta e se apresenta aos professores e aos alunos, é uma opção historicamente configurada, que se sedimentou dentro de uma trama cultural, política, social e escolar; está carregado, portanto, de valores e pressupostos que é preciso decifrar. Tarefa a cumprir tanto a partir de um nível de análise político-social quanto a partir do ponto de vista de sua instrumentação “mais técnica”, descobrindo os mecanismos que operam em seu desenvolvimento dentro dos campos escolares.

2.4 Diretrizes Curriculares

Para apresentar e discutir a questão das Diretrizes Curriculares, relatamos a forma como o Curso de Administração no Brasil, que estava organizado a partir de um currículo mínimo, passa a partir da promulgação da Lei de Diretrizes e Bases da Educação - LDB para as diretrizes curriculares.

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional 4.024/61, posteriormente também a Lei da Reforma Universitária nº 5.540/68, no artigo 26, estabeleciam a fixação dos currículos mínimos dos cursos de graduação válidos para todo o país. Com a promulgação da nova Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei nº 9.394, de 20/12/1996) passa à União a tarefa de assegurar o processo nacional de avaliação dos cursos das instituições de educação superior; autorizar, reconhecer, credenciar, supervisionar e avaliar os referidos cursos.

Esta Lei quando aborda o Ensino Superior estabelece as seguintes finalidades:

- Estimular a criação cultural e o desenvolvimento do espírito científico e do pensamento reflexivo.
- Formar diplomados nas diferentes áreas do conhecimento, aptos para a inserção em setores profissionais e para a participação no desenvolvimento da sociedade brasileira, e colaborar na sua formação contínua.
- Incentivar o trabalho de pesquisa e investigação científica, visando o desenvolvimento da ciência e da tecnologia e da criação e difusão da cultura e, desse modo, desenvolver o entendimento do homem e do meio em que vive.
- Promover a divulgação de conhecimentos culturais, científicos e técnicos que constituem patrimônio da humanidade e comunicar o saber através do ensino, de publicações ou de outras formas de comunicação.
- Suscitar o desejo permanente de aperfeiçoamento cultural e profissional e possibilitar a correspondente concretização, integrando os conhecimentos que vão sendo adquiridos numa estrutura intelectual sistematizadora do conhecimento de cada geração.

- Estimular o conhecimento dos problemas do mundo presente, em particular os nacionais e regionais, prestar serviços especializados à comunidade e estabelecer com esta uma relação de reciprocidade.
- Promover a extensão, aberta à participação da população, visando à difusão de conquistas e benefícios resultantes da criação cultural e da pesquisa científica e tecnológica geradas nesta instituição.

Assim, os cursos de graduação passaram a ser organizados a partir de Diretrizes Curriculares e não mais a partir de currículos mínimos, pois os currículos mínimos profissionalizantes não mais permitiam o alcance da qualidade desejada, ao contrário, inibiam a inovação e a diversificação na preparação ou na formação do profissional.

A nova proposta para as Diretrizes Curriculares do curso de Administração busca adaptar a formação acadêmica a esta nova realidade e tem como fundamentação:

- A Lei nº 9394, de 20/12/1996 – Lei de Diretrizes e Bases (LDB)
- O Parecer nº 776/97, da Câmara Superior de Ensino do Conselho Nacional de Educação
- O Edital nº 4/97 da Secretaria de Ensino Superior - SESU
- O Parecer de Orientação para análise da proposta de Diretrizes do Conselheiro Francisco César de Sá Barreto, do Conselho Nacional de Educação
- Parecer do ForGrad (Fórum de Pró-Reitores de Graduação das Universidades Brasileiras), de 12/09/2000
- Seminário da ANGRAD, de Outubro de 2000

As novas Diretrizes Curriculares para os Cursos de Administração, segundo o Ministério da Educação e Desporto – MEC, resgatam, no âmbito da proposta original, o comprometimento com um novo modelo de competitividade e produtividade exigido pelas organizações; considerando-se a demanda por novas necessidades sociais e econômicas; o desenho de um novo mercado, mais exigente e consciente de seus direitos, além do estabelecimento de novas relações de trabalho e/ou emprego. Observa-se, nesse comprometimento, a preocupação com o fortalecimento de novos setores, como o de serviços, e, conseqüentemente, a preocupação com

aspectos inerentes à formação do Administrador. Nesse contexto, surge a necessidade de repensar e viabilizar a melhor implementação e consolidação de um processo contínuo de ensino e aprendizagem.

Alguns aspectos foram objeto de reavaliação por parte do MEC, que passou a demonstrar preocupação com o perfil desejado ao egresso do curso de Administração; as competências e habilidades esperadas do Administrador. Foram também objetos de apreciação pelo MEC, aspectos como:

- Duração do curso.
- Definição de um estágio supervisionado articulado, capaz de integrar teoria e prática.
- Reconhecimento de habilidades e competências extracurriculares.
- Estrutura geral do curso e/ou sua organização curricular.
- Práticas pedagógicas desejadas e os métodos de ensino que propiciem a melhor aprendizagem
- Sistema de avaliação docente e discente
- Interface e continuidade do ensino com a pós-graduação e
- Sistema de avaliação institucional e a articulação do processo de ensino com uma política adequada de avaliação.

De acordo com o Parecer nº 776/97, aprovado pelo Conselho Nacional de Educação- CNE e pela Câmara do Ensino Superior - CES, as Diretrizes Curriculares Nacionais devem:

- Constituir-se em orientação para a elaboração dos currículos.
- Ser respeitadas por todas as IES.
- Assegurar a flexibilidade e a qualidade da formação oferecida aos estudantes.

Além disto, este Parecer evidencia que as Diretrizes Curriculares Nacionais devem observar os seguintes princípios:

1. Assegurar às instituições de ensino superior ampla liberdade na composição da carga horária a ser cumprida para a integralização dos currículos, assim como na especificação das unidades de estudos a serem ministradas.
2. Indicar os tópicos ou campos de estudos e demais experiências do ensino-aprendizagem que comporão os currículos, evitando ao máximo a fixação de conteúdos específicos com cargas horárias pré-determinadas, os quais não poderão exceder 50% da carga horária total dos cursos.
3. Evitar o prolongamento desnecessário da duração dos cursos de graduação.
4. Incentivar uma sólida formação geral, necessária para que o futuro graduado possa vir a superar os desafios de renovadas condições de exercício profissional e de produção do conhecimento, permitindo variados tipos de formação e habilitações diferenciadas em um mesmo programa.
5. Estimular práticas de estudos independentes, visando uma progressiva autonomia profissional e intelectual do aluno.
6. Encorajar o reconhecimento de conhecimentos, habilidades e competências adquiridas fora do ambiente escolar, inclusive as que se refiram à experiência profissional julgada relevante para a área de forma considerada.
7. Fortalecer a articulação da teoria com a prática, valorizando a pesquisa individual e coletiva, assim como os estágios e a participação em atividades de extensão, as quais poderão ser incluídas como parte da carga horária.
8. Incluir orientações para a condução de avaliações periódicas que utilizem instrumentos variados e sirvam para informar a docentes e discentes a cerca do desenvolvimento das atividades didáticas.

Quadro 4: Diferenças entre Currículo Mínimo e Diretrizes Curriculares

CURRÍCULOS MÍNIMOS	DIRETRIZES CURRICULARES
Comprometidos com a emissão de um diploma para o exercício profissional	Não se vinculam a diploma e a exercício profissional, de acordo com o art.48 da LDB
Encerravam a concepção do exercício profissional, cujo desempenho resultaria especialmente das disciplinas ou matérias profissionalizantes, enfeixadas em uma grade curricular, com os mínimos obrigatórios fixados em uma resolução por curso	Concebem a formação de nível superior como um processo contínuo, autônomo e permanente, com uma sólida formação básica e uma formação profissional fundamentada na competência teórico-prática, de acordo com o perfil de um formando adaptável às novas e emergentes demandas
Inibiam a inovação e a criatividade das instituições, que não detinham liberdade para reformulações naquilo que estava por Resolução do Conselho Federal de Educação- CFE, desde os componentes curriculares até o detalhamento de conteúdos obrigatórios	Ensejam a flexibilização curricular e a liberdade das instituições elaborarem seus projetos pedagógicos para cada curso, segundo uma adequação às demandas sociais e do meio e aos avanços científicos e tecnológicos, conferindo-lhes uma maior autonomia na definição dos currículos plenos
Atuaram muitas vezes como instrumento de transmissão de conhecimentos e de informações, inclusive prevalecendo interesses corporativos responsáveis por obstáculos no ingresso no mercado de trabalho e por desnecessária ampliação ou prorrogação na duração do curso	Orientam-se na direção de uma formação básica, preparando o futuro graduando para enfrentar os desafios das rápidas transformações da sociedade, do mercado de trabalho e das condições de exercício profissional
O Currículo Mínimo profissional pretendia, como produto, um profissional "preparado"	Pretendem preparar um profissional adaptável a situações novas e emergentes
Currículos Mínimos, comuns e obrigatórios em diferentes instituições, se propuseram mensurar desempenhos profissionais ao final do curso	Propõe-se ser um referencial para a formação de um profissional em permanente preparação, visando uma progressiva autonomia profissional e intelectual do aluno, apto a superar os desafios de renovadas condições de exercício profissional e de produção de conhecimento
Eram fixados para uma determinada habilitação profissional, assegurando direitos para o exercício de uma profissão regulamentada	Devem ensejar variados tipos de formação e habilitações diferenciadas em um mesmo programa

Fonte: Elaborada pela autora a partir da adaptação dos dados do MEC - Parecer CNE/CES 146/2002 homologado em 09/05/2002

A comissão formada pelas orientações das Comissões de Especialistas e as da SESU/MEC, adotou como metodologia para o efeito do Parecer 146/2002 o conjunto de Propostas Curriculares Nacionais para 11 (onze) cursos de graduação em Direito, Ciências Econômicas, Administração, Ciências Contábeis, Turismo, Hotelaria, Secretariado Executivo, Música, Dança, Teatro e Design; enfocando-as sob dois segmentos norteadores:

- a) As Diretrizes Comuns aos Cursos Relatados, abrangendo Projeto Pedagógico, Organização Curricular, Estágios e Atividades Complementares, Acompanhamento e Avaliação de Monografia.
- b) As Diretrizes Específicas por Curso Relatado, abrangendo aspectos peculiares a cada curso, tais como o perfil de formando desejado, as Competências e Habilidades serem desenvolvidos, os Conteúdos Curriculares e, quando necessário, um tópico sobre considerações finais .

O objetivo da substituição dos currículos mínimos profissionalizantes por "Diretrizes Curriculares Nacionais", segundo o CNE, é de que se pudesse estabelecer um perfil do formando no qual a formação de nível superior se constituísse em processo contínuo, autônomo e permanente. Este processo busca uma sólida formação básica e uma formação profissional fundamentada na competência teórico-prática, considerando-se a flexibilização curricular. É necessário que as instituições tenham autonomia e liberdade para inovar seus projetos pedagógicos, visando o atendimento das contínuas e emergentes mudanças observadas no mercado de trabalho.

Portanto, no que diz respeito às competências e habilidades, os cursos de graduação devem formar profissionais que revelem :

- Reconhecer e definir problemas, equacionar soluções, pensar estrategicamente, introduzir modificações no processo produtivo, atuar preventivamente, transferir e generalizar conhecimentos e exercer, em diferentes graus de complexidade, o processo de tomada de decisão.
- Desenvolver expressão e comunicação compatíveis com o exercício profissional, inclusive nos processos de negociação e nas comunicações interpessoais e intergrupais.

- Refletir e atuar criticamente sobre a esfera da produção, compreendendo sua posição e função na estrutura produtiva sob seu controle e gerenciamento.
- Desenvolver raciocínio lógico, crítico, analítico para operar com valores e formulações matemáticas presentes nas relações formais e causais entre fenômenos produtivos, administrativos e de controle, bem assim expressando-se de modo crítico e criativo diante dos diferentes contextos organizacionais e sociais.
- * Ter iniciativa, criatividade, determinação, vontade política e administrativa, vontade de aprender, abertura às mudanças e consciência da qualidade e das implicações éticas do seu exercício profissional.
- * Desenvolver capacidade de transferir conhecimentos da vida e da experiência cotidianas para o ambiente de trabalho e do seu campo de atuação profissional em diferentes modelos organizacionais, revelando-se profissional adaptável.

Com relação aos conteúdos curriculares, os cursos de graduação em Administração deverão contemplar os conteúdos de formação básica, conteúdos de formação profissional, conteúdos de formação complementar e conteúdos de estudos quantitativos e suas tecnologias.

Para Kuenzer (2001),

“a proposta curricular para o ensino superior sofre alterações significativas; da formação especializada, passa-se à formação generalista; dos currículos mínimos às diretrizes curriculares amplas – que serão adequadas a cada curso, segundo as peculiaridades locais e dos alunos –; de trajetórias unificadas, passa-se à diversificação dos percursos”.

Além destas questões abordadas por Kuenzer (2001), há ainda uma outra que necessita ser apontada para que se possa refletir sobre a questão das diretrizes curriculares. No trabalho desenvolvido, por exemplo, os alunos e professores estão vivendo o currículo mínimo de 1993, mesmo após a homologação das diretrizes curriculares. Notamos, portanto, que não basta haver novas diretrizes, mas sim torná-las parte da vida dos docentes. Hoje, no entanto, parece haver um certo desconhecimento, por parte dos professores, em relação as diretrizes curriculares, que os leva ainda a preocupar-se mais com os conteúdos técnicos do curso e não com a formação holística do aluno.

3. Método

Neste item serão apresentados os instrumentos de pesquisa utilizados e os procedimentos metodológicos adotados na realização deste estudo. São apresentados, também, o contexto de pesquisa, os sujeitos, além de questões relativas a aplicação e confiabilidade dos instrumentos utilizados. Em relação aos sujeitos de pesquisa, os discentes denominados “respondentes” e os docentes denominados “entrevistados”, será traçado um perfil dos mesmos, considerando-se os dados obtidos com os dois instrumentos de pesquisa utilizados.

3.1 Estudo de caso

Esta pesquisa caracteriza-se pelo desenvolvimento de um estudo de caso de base qualitativa e quantitativa. A abordagem qualitativa trabalha preferencialmente com as palavras oral e escrita, com sons, imagens e símbolos (Moreira, 2001). Esta abordagem se justifica na medida em que estamos realizando uma pesquisa exploratória, adotando como escopo de pesquisa os docentes que lecionam no curso e seus alunos do último ano do curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior, em um Centro Universitário da cidade de São Paulo.

Segundo Yin (2001), o estudo de caso pode ser usado em muitas situações nas quais se incluem:

- Política, Ciência Política e Pesquisa em administração pública
- Sociologia e Psicologia comunitária
- Estudos organizacionais e gerenciais
- Pesquisa de Planejamento regional e municipal, como estudo de plantas, bairros ou instituições públicas
- Supervisão de dissertações e teses nas Ciências Sociais – disciplinas acadêmicas e áreas profissionais como Administração Empresarial, Ciência Administrativa e trabalho social.

“A essência de um estudo de caso, a principal tendência em todos os tipos de estudo de caso, é que ela tenta esclarecer uma decisão ou um conjunto de decisões: motivo pelo qual foram tomadas, como foram implementadas e com quais resultados” Yin (2001) apud Schramm(1971).

Este autor ainda destaca que há uma outra técnica para definir os estudos de caso, acreditando que eles não sejam “uma escolha metodológica, mas uma escolha do objeto a ser estudado”. Além disso, o objeto deve ser algo específico funcional (como uma pessoa ou uma sala de aula), mas não uma generalidade (como uma política). Logo, cada estudo de entidades, que se qualificam como objetos (por exemplo, pessoas, organizações e países), seria um estudo de caso, independentemente da metodologia utilizada (experimento psicológico, levantamento empresarial e/ou análise econômica).

Em uma visão histórica do estudo de caso no pensamento metodológico americano, Platt (1992) apud Yin (2001), explica as razões para esses tratamentos. A autora encontra a origem das práticas de realização de estudos de caso na condução de histórias de vida, no trabalho da Escola Chicago de Sociologia e nos estudos das circunstâncias pessoais de famílias e indivíduos no trabalho social.

3.2 A Pesquisa

A pesquisa foi realizada em um Centro Universitário da cidade de São Paulo que oferece o curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior. A Instituição conta com cerca de 15.000 alunos, nos mais diferentes cursos, e com aproximadamente 800 professores. O curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior, considerando todos os semestres existentes, tem aproximadamente 600 alunos e cerca de 70 professores.

Os sujeitos da pesquisa realizada são alunos do último ano do curso de Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior e seus professores.

A amostra pesquisada era composta inicialmente por 120 alunos, dos quais apenas tivemos o retorno de 50% dos alunos porque, no período de coleta de dados, estávamos no final de semestre, o que provocou uma evasão dos alunos que já estavam aprovados e, haja vista também serem alunos do último ano do curso. Compuseram a amostra, também, 20 professores que lecionam disciplinas diversas em diferentes semestres do curso.

A coleta de dados foi realizada em duas fases:

- Entrevista com os docentes do curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior
- Pesquisa Acadêmica com os alunos do último ano do curso

No que se refere ao instrumento aplicado aos professores do curso, espera-se que eles sejam capazes de suscitar dados que possam contribuir muito para a análise das expectativas dos docentes e também dos discentes, além de identificação das habilidades desenvolvidas no decorrer do curso.

O primeiro instrumento de pesquisa é um roteiro de entrevistas e é destinado aos docentes da instituição pesquisada. Neste roteiro são propostas algumas questões fechadas para identificação da formação profissional, formação acadêmica e tempo que estes docentes lecionam. Há também questões abertas, com o objetivo de ter a visão dos docentes em relação aos alunos, no que diz respeito às suas expectativas e participação no curso.

O segundo instrumento de pesquisa é um questionário com questões abertas e fechadas dirigido aos alunos e visa a identificação de seu perfil profissional e suas expectativas em relação ao curso, ao mercado de trabalho e a contribuição do ensino superior no desenvolvimento de suas habilidades.

A entrevista aos docentes foi realizada na sala dos professores antes do início das aulas. O questionário preparado para os alunos, por sua vez, foi aplicado coletivamente a duas turmas durante o mês de junho de 2002. Como já dito anteriormente esta pesquisa foi realizada em um Centro Universitário da cidade de São Paulo, numa amostra não probabilística, com alunos e professores de diferentes turmas e diferentes semestres do curso.

Para melhor organização, visualização e leitura, os dados serão apresentados em tabelas compostas pela frequência absoluta das respostas dadas que depois são apresentadas em forma de porcentagem (%). Após a apresentação das tabelas, alguns gráficos serão elaborados para ilustrar os resultados observados nas tabelas.

Como os dados coletados são advindos dos questionários e/ou entrevistas realizadas com instrumentos distintos para dois grupos também distintos: alunos e professores, a descrição e análise dos dados serão feitas em três etapas. Na primeira etapa serão apresentados os dados pertinentes aos alunos respondentes. Na segunda etapa os dados relativos as respostas dadas pelos

professores respondentes serão descritas e analisadas. nas seguintes etapas. A terceira e última etapa trará uma comparação entre os dados dos respondentes alunos, respondentes professores somados aos dados advindos da análise documental realizada na instituição pesquisada. Dessa forma teremos:

- A descrição dos dados do docente, identificados como entrevistados
- A descrição dos dados dos alunos, identificados como respondentes
- Afinidades e divergências entre os discursos docente e discente.

4. PERFIL E OPINIÕES DOS DOCENTES

Os dados a serem apresentados compõem o perfil dos docentes do Curso de Comércio Exterior, estudados nesta pesquisa.

4.1 Perfil dos Docentes

Os docentes entrevistados foram questionados em relação ao seu perfil pessoal, ao Curso de Comércio Exterior e como ele consegue “ler” este aluno que é trabalhado ao longo de quatro anos pelos professores, tanto na sua formação como pessoa, como para o mercado de trabalho.

4.1.1 Sexo

Em relação ao sexo dos docentes, é possível verificar que ainda temos um grande número de docentes do sexo masculino o que indica que ainda há um predomínio masculino na área de Comércio Exterior, conforme tabela 4.1.1.

Tabela 4.1.1 Sexo dos docentes

Sexo	Frequência	%
Feminino	7	35
Masculino	13	65
Total	20	100

Fonte: Entrevistados

Conforme observamos na tabela 4.1.1 a maioria dos professores 65% deles são do sexo masculino e 35% do sexo feminino. Esta incidência de um grande número de homens lecionando no ensino superior tem mudado muito nos últimos tempos e as mulheres já conquistaram o seu espaço, no entanto, nesta área, ainda há uma predominância do sexo masculino.

4.1.2 Faixa Etária

A faixa etária dos docentes em um ensino superior inicia-se normalmente após os 30 anos, em decorrência da necessidade de especializações e de se ter uma qualificação necessária para lecionar no ensino superior. Observamos na tabela 4.1.2 os dados referentes a faixa etária dos docentes estudados nesta pesquisa.

Tabela 4.1.2 Faixa Etária dos docentes

Faixa Etária	Frequência	%
26 a 35 anos	5	25
36 a 50 anos	12	60
Acima de 50 anos	3	15
Total	20	100

Fonte : Entrevistados

Esta faixa que estabelecemos até os 35 anos representa 25% do corpo docente da amostra pesquisada. A faixa seguinte, dos 36 aos 50 anos é a predominante, em função da especialização do docente e o seu posicionamento no mercado de trabalho. O profissional nesta faixa etária tem uma experiência profissional capaz de contribuir para formação dos alunos, devido a sua vivência em diversas empresas, em seus diversos níveis organizacionais.

Os docentes que estão na faixa etária acima dos 50 anos, representam 15% da amostra entrevistada. São profissionais que ocupam cargos na alta administração das empresas e que lecionam há muito tempo. São mais conservadores, normalmente, porém os alunos os respeitam muito não só pela sua idade, mas pelo seu conhecimento.

4.1.3 Estado Civil

Podemos observar na tabela 4.1.3 o estado civil dos docentes que lecionam no curso de Comércio exterior :

Tabela 4.1.3 Estado Civil dos Docentes

Estado Civil	Frequência	%
Solteiro	5	25
Casado	14	70
Divorciado	1	5
Total	20	100

Fonte : Entrevistados

O estado civil destes docentes, até pela sua faixa etária, é, em sua maioria, de casado. Dentre os professores respondentes, 70% deles são casados, 25% solteiros e apenas 1 é divorciado.

4.1.4 Formação e Titulação do Docente

A formação dos docentes é algo fundamental pois delimita os rumos do curso e esta pode ser ilustrada na tabela 4.1.4.

Tabela 4.1.4 Área de Formação dos Docentes

Área de formação	Frequência	%
Ciências Econômicas	6	30
Administração	7	35
Engenharia	2	10
Outras	5	5
Total	20	100

Fonte: Entrevistados

Entre os docentes entrevistados observa-se que 30% deles tem como formação a área de Ciências Econômicas, 35% , a maioria deles, são formados na área de Administração, 10% na área de Engenharia e 5% em outras áreas.

4.1.4.1 Titulação dos docentes

A titulação dos docentes representa a porcentagem de especialistas, mestres e doutores de uma instituição que pode ser analisada a partir da tabela 4.1.4.1

Tabela 4.1.4.1 Titulação dos Docentes

Titulação dos Docentes	Frequência	%
Mestres	4	20
Especialistas	16	80
Total	20	100

Fonte: Entrevistados

Entre os entrevistados, 20% são mestres e os demais, ou a maioria, 80% são especialistas. Na tabela 4.1.4.2, o perfil dos docentes por área de formação e titulação é apresentado, para melhor ilustrar os dados obtidos durante o processo de pesquisa.

Tabela 4.1.4.2 Docentes por Área de Formação e Titulação

Área de formação			Titulação		Titulação		Mestrandos	
	Freq	%	Mestre		Especialista		Freq	%
	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%
Ciências Econômicas	6	30			6	30	4	20
Administração	7	35	2	10	5	25	1	5
Engenharia	2	10	2	10				
Outras	5	25			5	25	1	5
Total	20	100	4	20	16	80	6	30

Fonte : Entrevistados

Podemos analisar através da tabela 4.1.4.2 que 30% dos docentes são especialistas da área de Ciências Econômicas, sendo que dentro deste grupo encontramos também alguns mestrandos

na área, representado 20% da amostra entrevistada. Existem muitos especialistas recorrendo ao mestrado, 30% da amostra, em função das exigências de se elevar o nível do curso e de atender às exigências do MEC.

Na área de Administração, 35% do total dos docentes da amostra, há 10% de mestres e 25% especialistas. Neste grupo, encontramos apenas 5% de mestrandos. Na área de Engenharia, 10% do total dos docentes da amostra, todos são mestres. Nas demais áreas, temos 25% dos entrevistados especialistas e apenas 5% mestrandos.

Baseado nestes dados, é possível tecer uma análise importante a respeito das exigências quanto à qualificação profissional do docente, uma vez que embora o conhecimento técnico e a experiência profissional sejam fundamentais para o exercício da profissão, cada vez mais temos que acompanhar as exigências da área da educação. É por isso que as instituições buscam hoje no mercado mestres e doutores e enfrentam uma grande dificuldade para encontrar esses profissionais. Esta demanda causa uma certa “corrida” do lado dos docentes para atender as “novas” exigências do mercado. Isto é muito importante pelo fato possibilitar que se acabe com o profissional professor X professor profissional, que muitas vezes apenas leciona pelo fato de ter um tempo à noite para completar a sua renda familiar. Como as instituições de ensino superior começam a exigir a qualificação, ou os profissionais estudam e melhoram a qualidade de ensino, ou o próprio mercado fará uma seleção natural, embora sabendo que a falta de qualificação poderá deixar, no futuro, excelentes professores que não tiveram condições de fazer uma especialização, um mestrado ou doutorado.

4.1.5 Quanto tempo leciona no ensino superior

Os docentes foram questionados há quanto tempo lecionam no ensino superior para termos uma noção da experiência destes em relação aos alunos. A tabela abaixo expõe os resultados verificados.

Tabela 4.1.5 Tempo que lecionam no ensino superior

Leciona no Ensino Superior	Freq	%
1 a 5 anos	11	55
6 a 10 anos	6	30
11 a 15 anos	2	10
Acima de 15 anos	1	5
Total	20	100

Fonte : Entrevistados

Conforme tabela 4.1.5 a maioria dos professores, 55% está no ensino superior de 1 a 5 anos, o que representa que alguns daqueles professores da faixa etária até 35 anos estão provavelmente dentro deste grupo, considerando que terminaram sua especialização há pouco tempo. Podemos também considerar o aumento da demanda pelo ensino superior e a necessidade das instituições terem um número maior de docentes nos últimos anos.

Estes dados ainda nos mostram que temos 30% dos professores que já trabalham no ensino superior no período de 6 a 10 anos e 10% dos professores entre 11 a 15 anos, o que poderia representar uma classe que tem conhecimento das necessidades dos alunos e dos cursos oferecidos. Somente 5% dos professores entrevistados lecionam há mais de 15 anos. Estes professores com muitos anos de experiência deveriam conhecer bem as necessidades dos seus alunos, da instituição e, do mercado.

4.1.6 Quanto tempo está vinculado à Instituição

O vínculo com a Instituição é um fator muito importante, pois determina o conhecimento da filosofia da Instituição e do curso.

Tabela 4.1.6 Vínculo à Instituição

Vinculado à instituição	Freq	%
1 a 3 anos	12	60
4 a 6 anos	5	25
7 a 9 anos	1	5
Acima de 10 anos	2	10
Total	20	100

Fonte : Entrevistados

Encontramos 60% dos docentes há pouco tempo na instituição, ou seja, de 1 a 3 anos e no período de 4 a 6 anos encontramos 25% deles. A faixa de professores há mais tempo na instituição é representada por 5% dos docentes que estão de 7 a 9 anos na Instituição e acima de 10 anos somente 10% deles.

Isto representa a necessidade da instituição estar atenta a dois pontos fundamentais: o docente que está começando e como este cumpre o seu papel de educador, docente e formador de profissionais para o mercado e do outro lado aqueles que já conhecem o funcionamento da instituição, do curso e muitas vezes pelo fato de ser profissional-professor, esquecem do seu papel de educador e apenas querem “dar aula”.

4.1.7 Disciplinas que leciona no curso de Comércio Exterior

Podemos analisar até aqui um perfil dos docentes e precisamos encontrá-lo dentro do curso, ou seja, o que ele leciona, qual a sua atuação específica dentro do curso e isto pode ser representado através da tabela 4.1.7

Tabela 4.1.7 Disciplina(s) leciona no curso de Comércio Exterior

Disciplinas	Freq.	%
Formação Básica	4	20
Administração	7	35
Técnicas	9	45
Total	20	100

Fonte : Entrevistados

As disciplinas foram divididas como disciplinas de formação básica, de Administração e técnicas de Comércio Exterior e são apresentadas a forma de como os docentes estão divididos dentro destas categorias. Nas disciplinas de formação básica, encontramos 20% dos docentes, de Administração 35% deles e nas disciplinas técnicas 45% dos docentes, representando a maioria da amostra entrevistada.

4.2 Opiniões sobre as disciplinas e o curso

Os dados a serem apresentados estão relacionados com as disciplinas de formação básica, disciplinas da área de Administração, além daquelas consideradas técnicas para a área de Comércio Exterior e expressam a opinião dos docentes entrevistados sobre a importância de cada uma delas no programa do curso.

4.2.1 Disciplinas de formação básica

O grupo de disciplinas de formação básica é composto pelas seguintes disciplinas: contabilidade e custos, direito, economia, estatística básica, filosofia, psicologia, técnicas estatísticas de decisão, matemática financeira, legislação trabalhista, matemática e informática. As notas atribuídas a estas disciplinas deveriam ser formalizadas, considerando-se os valores de 1 a 5 de acordo com a importância dada pelos professores à disciplina, tendo em vista sua posição no programa do curso.

Tabela 4.2.1 Disciplinas de formação básica - docentes

Nome da disciplina	Média das notas dos professores
Contabilidade e Custos	3.6
Direito	3.9
Economia	4.1
Estatística Básica	3.4
Filosofia	2.6
Psicologia	3.4
Técnicas estatísticas de decisão	3.5
Matemática financeira	3.9
Legislação Trabalhista	3.3
Matemática	3.4
Informática	3.1

Fonte: Entrevistados

A disciplina Filosofia foi a que recebeu a menor média, segundo análise dos docentes entrevistados. A média obtida foi de 2.6 e aponta que, assim como os alunos os docentes parecem não encararem a disciplina de Filosofia como importante para o desenvolvimento do pensamento crítico e reflexivo dos alunos. Seguindo a tabela acima, a seguinte disciplina analisada foi Informática que obteve 3.1 de média, na análise dos professores. Esta média baixa pode ser explicada, considerando-se que os docentes não a incluem entre as disciplinas relativas ao conteúdo técnico do curso e, talvez, porque acreditam que atualmente a maioria dos alunos, senão todos eles, já têm conhecimentos sobre computação.

Na seqüência temos a disciplina Legislação Trabalhista que obteve a média 3.3, e as disciplinas Estatística Básica, Psicologia e Matemática com média 3.4. Estas médias ressaltam a

importância destas disciplinas dentro do curso, e, segundo os docentes entrevistados, há uma diferenciação, em relação a sua importância dentro do currículo, muito pequena de uma disciplina para outra.

Os docentes avaliam as disciplinas Técnicas Estatísticas de Decisão com média 3.5, Contabilidade e Custos média 3.6, Direito e Matemática Financeira com média 3.9, e a maior nota dentro das disciplinas de formação básica foi a de Economia com 4.1. De acordo com estes dados, observa-se que estas disciplinas de formação básica representam, para os docentes de Comércio Exterior, parte da espinha dorsal do curso. E, se eles consideram que disciplinas como Filosofia e Informática não são tão necessárias ou possam ser estudadas fora do curso, talvez seja a hora de rever esta grade curricular. De certa forma, temos aqui algumas questões que apontam algumas respostas para as perguntas de pesquisa elaboradas no início deste estudo que tem como um dos focos de estudo saber se na visão dos docentes, o curso está cumprindo com o seu papel de formar profissionais voltados para o mercado de trabalho, promovendo o desenvolvimento das habilidades necessárias.

4.2.2 Disciplinas de Administração

O grupo de disciplinas de administração é composto pelas disciplinas de Administração da Produção, Administração de RH, Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais, Administração de Sistemas de Informação, Administração de Centros Alfandegários, Administração Financeira e Orçamentária, Administração Mercadológica, Comunicação Humana nas Organizações, Sociologia aplicada à Administração, Teoria Geral da Administração, Organização de Sistemas e Métodos e Planejamento Estratégico e Política de Negócio. A média das notas destas disciplinas pode ser observada na tabela 4.2.2

Tabela 4.2.2 Disciplinas de Administração - Docentes

Nome da disciplina	Média das notas dos professores
Administração da Produção	3.2
Administração de RH	3.8
Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais	3.8
Administração de Sistemas de Informação	3.7
Administração de Centros Alfandegários	4.5
Administração Financeira e Orçamentária	4.1
Administração Mercadológica	4.3
Comunicação Humana nas Organizações	3.9
Sociologia aplicada à Administração	2.9
Teoria Geral da Administração	4.1
Organização de Sistemas e Métodos	3.2
Planejamento Estratégico e Política de Negócio	4.0

Fonte: Respondentes

As disciplinas de Administração foram analisadas pelos docentes conforme tabela 4.2.2 e a menor média obtida foi a de Sociologia Aplicada à Administração com média 2.9. Na ordem temos Administração da Produção e Organização de Sistemas e Métodos com média 3.2, Administração de Sistemas de Informação média 3.7, Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais e Administração de Recursos Humanos com média 3.8, Comunicação Humana nas Organizações média 3.9. Estas médias todas foram abaixo de 4.0, mas entre estas disciplinas não temos diferenças significativas.

As disciplinas que tiveram média acima de 4.0 foram Teoria Geral da Administração e Administração Financeira e Orçamentária com média 4.1, Administração Mercadológica com média 4.3 e a maior média foi a de Administração de Centros Alfandegários com média 4.5. Precisamos lembrar que o Curso estudado é de Administração com habilitação em Comércio Exterior, o que representa que estas disciplinas são a base do curso. Os docentes avaliaram que todas são importantes mas a disciplina de Sociologia mesmo que aplicada à Administração foi mal pontuada. Será que não há um certo descaso com outras áreas de conhecimento?

4.2.3 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior ⁹

Dentre as disciplinas técnicas de Comércio Exterior, foram relacionadas as seguintes disciplinas : Análise de Projetos de Importação e Exportação, Economia Internacional, Espanhol técnico, Inglês técnico, Legislação Aduaneira, Sistemática de Comércio Exterior, Sistemática de Seguros, Teoria e Prática Cambial e Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior. As médias destas disciplinas podem ser analisadas na tabela 4.2.3.

Tabela 4.2.3 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior - Docentes

Nome da disciplina	Média das notas dos professores
Análise de Projetos de Importação e Exportação	4.6
Economia Internacional	4.2
Espanhol Técnico	4.4
Inglês Técnico	4.2
Legislação Aduaneira	4.6
Sistemática de Comércio Exterior	4.5
Sistemática de Seguros	4.0
Teoria e Prática Cambial	4.5
Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior	4.0

Fonte: Entrevistados

Nas disciplinas técnicas de Comércio Exterior as médias atribuídas pelos docentes não apresentam grandes disparidades como nas outras categorias. Somente atribuiu-se uma média

menor para as disciplinas Sistemática de Seguros e para Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior que obtiveram média 4.0. As demais disciplinas foram muito bem pontuadas, ou seja, são consideradas pelos docentes como matérias muito importantes no currículo do curso.

Conforme a tabela 4.2.3 as disciplinas técnicas do curso são muito valorizadas pelos docentes, mas isto não pode se entendido como “só isto importa”. Como exemplo, podemos tomar as disciplinas Teoria e Prática Cambial e Análise de Projetos de Importação e Exportação que são disciplinas que exigem do aluno uma série de pré-requisitos, sem os quais não há como aprender outras disciplinas, ou se encontrará muitas dificuldades durante o processo de aprendizagem.

4.3 Opiniões sobre os discentes

Passamos agora para a análise das opiniões docentes em relação ao corpo discente do curso de Comércio Exterior.

4.3.1. Habilidades necessárias para o profissional de Comércio Exterior segundo o docente

As habilidades do profissional de Comércio Exterior, de acordo com os docentes entrevistados, foram agrupadas em categorias, conforme a classificação utilizada desde o início desta análise, ou seja, Técnicas, de Formação Básica e Administrativas.

3) Tabela 4.3.1 Habilidades necessárias para o profissional segundo o docente

Habilidades necessárias para o profissional segundo o docente	Freq.	%
Formação básica <ul style="list-style-type: none"> • Domínio de línguas • Cultural • Atualidade • Geografia, História • Visão integrada • Formação acadêmica 	8	40
Administrativo <ul style="list-style-type: none"> • Visão estratégica/ tomada de decisões • Comprometimento • Adm de tempo, pessoas, versatilidade • Adm de conflitos, negociador, comunicativo, bom vendedor • Comunicação verbal e escrita • Relacionamento interpessoal • Vivência empresarial • Empreendedor • 	6	30
Técnico de Comércio Exterior <ul style="list-style-type: none"> • Domínio do conteúdo técnico geral • Legislação Aduaneira • Sistemática do Comércio Internacional • Conhecimento teórico e prático • Política econômica dos países e mudanças no mercado nacional e internacional • Conhecer os princípios de negociação de importação e exportação 	12	60

Fonte : Entrevistados

Podemos observar que 60% dos docentes ressaltam a necessidade de se ter habilidades técnicas de Comércio Exterior e dentre estas habilidades foram citados o domínio do conteúdo técnico geral, de Legislação Aduaneira, de Sistemática do Comércio Internacional, o

conhecimento teórico e prático, o conhecimento sobre a Política econômica dos países e as mudanças no mercado nacional e internacional, além do conhecimento dos princípios de negociação de importação e exportação.

Entretanto, 40% dos docentes ressaltaram a importância do desenvolvimento das habilidades inseridas na formação básica do aluno, tais como o domínio de línguas, conhecimento cultural, conhecimento geral da atualidade, conhecimento sobre geografia e história, além de ter uma visão integrada do mundo e de todos os componentes do curso e uma excelente formação acadêmica. Os docentes analisaram, também, a importância do desenvolvimento das habilidades administrativas, representando 30% dos entrevistados, e dentre estas habilidades eles enfatizaram a necessidade de se ter visão estratégica, habilidade para a tomada de decisões, ter comprometimento com a empresa, saber administrar o tempo e as pessoas, ser versátil na administração de conflitos, ser negociador, comunicativo, bom vendedor, ter uma excelente comunicação verbal e escrita, bom relacionamento interpessoal e vivência empresarial.

Baseado nestes dados, podemos afirmar que, na verdade, o profissional deve ter um pouco de todas as habilidades citadas, no entanto, a grande preocupação dos docentes é estar certo quanto a distinguir qual o conhecimento necessário para proporcionar o desenvolvimento destas habilidades.

4.3.2 Habilidades estão previstas nas Diretrizes Curriculares

Quando os docentes foram questionados em relação à previsão das habilidades constantes das diretrizes curriculares, percebeu-se que embora tenham respondido a questão colocada, a maioria dos entrevistados respondia rapidamente, esquivando-se de qualquer comentário a respeito, demonstrando um grande desconhecimento sobre o assunto.

Entre os docentes que responderam Sim, 75% deles estava respondendo à questão com um ponto de interrogação visível em suas faces. Parece que eles não sabem o que são diretrizes curriculares. Entre os que responderam não, ou seja, 20% deles, essa resposta não se referia as diretrizes curriculares, mas ao fato de eles não conhecerem estas diretrizes curriculares. O docente mais “corajoso” que encontramos ressaltou que não tinha uma resposta e que iria verificar. Acreditamos esta última seria a postura adequada quando não sabemos algo.

4.3.2 O que chama atenção dos docentes em relação aos alunos do Curso de Comércio Exterior

Tabela 4.3.2 O que lhe chama a atenção dos docentes nos alunos de Comércio Exterior

O que chama atenção dos docentes nos alunos do Curso de Comércio Exterior	Freq.	%
Poucos atuam na área	2	10
Não responderam	2	10
Não se mostram interessados em disciplinas de formação básica	4	20
Geralmente as salas têm público maduro e com objetivos definidos/ boa relação interpessoal	5	25
Há uma grande preocupação em questionar / pesquisar / conhecer os aspectos da área individualmente/ a busca “prática” de experiências profissionais	7	35
Problemas com pré-requisitos	2	10

Fonte: Entrevistados

O docente acredita que poucos alunos atuam na área ou seja, 10% deles. Um fato que nos chama a atenção é que 10% dos docentes não sabem ou não responderam o que estes alunos têm de diferente dos alunos de Hotelaria, por exemplo. Este desconhecimento do docente ou a falta de interesse mostra que ele não sabe o público que está assistindo a sua aula ou seja, não conhece sua realidade.

Conforme pode ser observado na tabela 4.3.2, 20% dos docentes acreditam que os alunos não se mostraram interessados em disciplinas de formação básica. Acreditamos que este problema pode existir pela própria sensação que o aluno tem de que ele só tem que pensar em Comércio Exterior. Mas, por outro lado, os docentes das disciplinas de formação básica estão questionando se o que eles estão lecionando tem algo a ver com o curso? Será que as leituras são adequadas ao curso, os estudos de caso, a metodologia, a linguagem utilizada em sala de aula, etc. Podem estar ocorrendo falhas na comunicação e interação professor-aluno que resulta na perda de interesse por parte do aluno.

Conforme tabela 4.3.2 os docentes acreditam que geralmente as turmas em que lecionam tem público maduro e com objetivos definidos. Acreditamos que estes alunos têm um amadurecimento prematuro, já que sofre uma grande carga de exigências vinda por parte dos professores, de suas empresas, do mercado de trabalho e da família que determinará como será o amanhã.

Os docentes analisam que há uma grande preocupação por parte dos alunos em questionar, pesquisar, conhecer os aspectos da área individualmente, representando 35% da amostra. Acreditamos que os docentes ressaltaram isto porque os alunos, inclusive no intervalo de aulas, trazem dúvidas, procuram os docentes na sala dos professores, pedem e trazem material para as aulas, enfim, não é necessário ter trabalhos para que eles pesquisem e sim, a necessidade do conhecimento.

Entretanto, cerca de 10% dos docentes acreditam que estes alunos têm problemas de pré-requisitos. Eles realmente existem e sabemos que isto já vem do ensino fundamental e médio. Se analisarmos no perfil do nosso aluno, 67,24% deles fizeram o ensino médio em escola pública e 37,76% em instituição privada, o que pode ter deixado muito pelo caminho, ainda a ser ensinado, até pelas condições de ensino e pelas condições de aprendizagem. Um problema do ensino público é dar “Prêmio em dinheiro” aos professores que não faltam e aos professores que seus alunos tem boas notas. Desta forma, estes alunos vão passando de série em série mesmo sem saber nada. Esta nota pode até ser manipulada em função de um prêmio que avalia esta “qualidade” que pode variar de R\$600,00 a R\$ 3.000,00 e que este professor recebe no final do ano. Depois, eles vão para o ensino superior, geralmente particular, se tiverem chance, em um processo seletivo sem vestibular. Ele entra na faculdade escrevendo mal, não sabe muitas coisas as quais precisa-se retomar para que o aluno possa ter uma chance de prosseguir seus estudos. A Instituição pesquisada, por exemplo, promove aulas de reforço aos sábados para suprir estas necessidades apontadas.

4.3.3 Sugestões do docente para a melhoria do desenvolvimento das habilidades do aluno

Os docentes foram questionados sobre as sugestões para a melhoria do desenvolvimento das habilidades do aluno dentro do curso de Comércio Exterior. A tabela seguinte expressa as sugestões dadas.

Tabela 4.3.3 Sugestões do Docente

Sugestões do Docente	Freq	%
Nenhuma	2	10
Maior conteúdo técnico (mais prático que teórico)	7	35
Palestras/ Seminários/ Visitas Técnicas/ vídeos técnicos	6	30
Mudança de prática pedagógica/ método de avaliação/ exigência do curso / revisão da grade curricular (adequação da grade no decorrer do curso)	6	30
Carga horária favorável		
Cursos de idiomas no decorrer dos quatro anos (inglês e espanhol)	2	10
Leitura de livros / interpretação de textos		
Maior rigor no processo seletivo / curso preparatório de nivelamento	4	20

Fonte : Entrevistados

Conforme tabela 4.3.3, 10% dos docentes não fizeram nenhuma sugestão para que o aluno melhore o desenvolvimento de suas habilidades. Este dado pode representar que o docente não esteja preocupado em cumprir o seu papel de docente e de educador. Por outro lado, pode representar que embora os docentes saibam apontar os problemas observados nas deficiências dos alunos, bem como as deficiências do currículo e/ou da instituição, a maioria deles não consegue imaginar caminhos para a solução desses problemas.

Outros docentes citaram diversos fatores que poderão contribuir para que o aluno melhore o desenvolvimento destas habilidades no curso de Comércio Exterior, dentre eles o maior conteúdo técnico mais prático do que teórico, representando 35% dos entrevistados. As palestras, seminários, visitas técnicas, vídeos técnicos representam 30%.

Parece relevante ressaltar que apenas 30% dos docentes ressaltaram a necessidade de mudança da prática pedagógica, do método de avaliação, da exigência do curso, da revisão da grade curricular e da sua adequação no decorrer do curso, além, é claro, de uma carga horária. Este aspecto parece importante, pois a tendência dos docentes é sempre por a responsabilidade da

construção do conhecimento nas mãos dos alunos ou da instituição, resguardando-se quanto a sua responsabilidade no desenvolvimento do processo ensino-aprendizagem.

O curso de idiomas no decorrer dos quatro anos foi lembrado como essencial por 20% dos docentes, enfocando o ensino de inglês e espanhol.

4.3.4 Dificuldades que o docente julga que este aluno encontra no mercado de trabalho

Os docentes conhecem as necessidades do mercado de trabalho altamente seletivo e relataram as dificuldades que, segundo eles, o aluno encontra no mercado. A tabela 4.3.4 descreve esses dados.

Tabela 4.3.4 Dificuldades que o professor julga que o aluno irá encontrar

Dificuldades que o professor julga que o aluno irá encontrar	Freq	%
Não responderam	2	10
Atuar na área sem experiência profissional/ adaptação ao mercado/ falta de habilidade técnica	7	35
Dificuldades com a Língua estrangeira	3	15
Mercado recessivo	8	40
Ainda tem problemas de pré-requisitos	1	5
Comunicação, insegurança quanto à sua capacidade, adaptação ao mercado / mudanças	6	30

Fonte: Entrevistados

Quando os docentes foram questionados sobre as dificuldades que o aluno irá encontrar no mercado de trabalho, 10% deles não responderam, 35% analisaram a questão da falta de experiência profissional e da adaptação ao mercado para atuar na área de Comércio Exterior, 15% colocaram a questão das dificuldades com a língua estrangeira, 40% os problemas de um mercado recessivo, 5% os problemas de pré-requisitos do aluno, 30% a questão da insegurança do aluno quanto à sua capacidade, dificuldades de comunicação e as mudanças constantes deste mercado.

Estas considerações dos docentes são pertinentes levando em conta as exigências apontadas pelo mercado extremamente competitivo e seletivo que temos atualmente.

Passamos a análise da classificação feita pelos docentes entrevistados, quanto a importância das disciplinas incluídas no currículo do curso de Comércio Exterior, para a formação do futuro profissional da área.

5. PERFIL, OPINIÕES E EXPECTATIVAS DOS DISCENTES

Os dados a serem apresentados retratam o perfil do curso de Comércio Exterior, na perspectiva dos discentes, que expressam também suas opiniões e expectativas quanto ao curso e quanto o mercado de trabalho.



5.1 Perfil do aluno

Para traçar o perfil dos alunos, o questionário elaborado apresentava questões capazes de identificar pontos mais voltados para o pessoal, tais como sexo, faixa etária, estado civil, assim como dados referentes ao nível de escolaridade dos respondentes e de seus pais, incluindo-se o local em que cursaram o ensino médio e se haveria alunos que já tinham feito um outro curso superior. O questionário aplicado também era composto de questões para identificar a ocupação profissional atual dos respondentes, o tempo que estão nesta ocupação e qual a sua faixa salarial.

5.1.1 Sexo

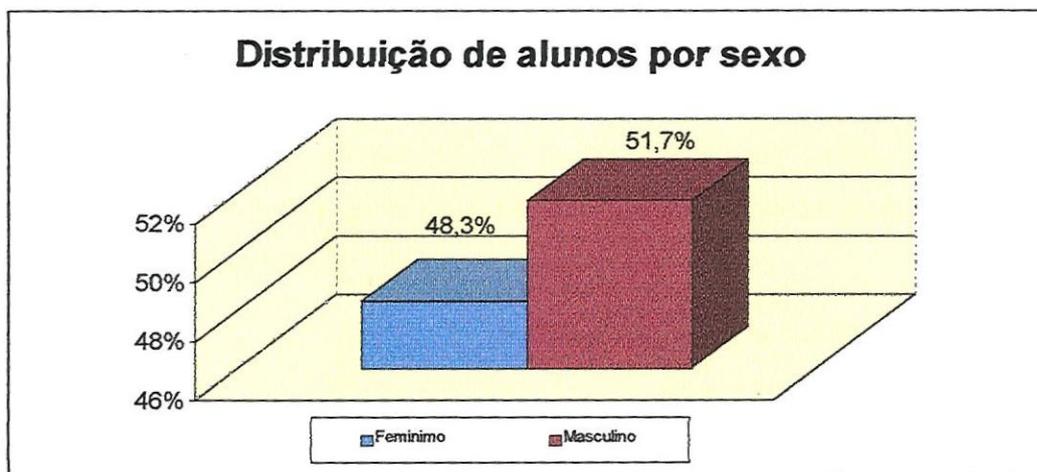
Conforme observamos na tabela 5.1.1 há um certo equilíbrio entre os dois sexos, pois 48,28% pertencem ao sexo feminino e 51,72% ao masculino. Embora tenhamos encontrado 51,72% dos alunos do sexo masculino, o curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior hoje tem uma considerável participação das mulheres, haja vista que a diferença entre o número de mulheres respondentes e o número de homens não é tão grande.

Tabela 5.1.1 Sexo

Sexo	Frequência	%
Feminino	28	48,28
Masculino	30	21,72

Fonte: Respondentes

Gráfico 5.1.1 – Distribuição dos alunos por sexo

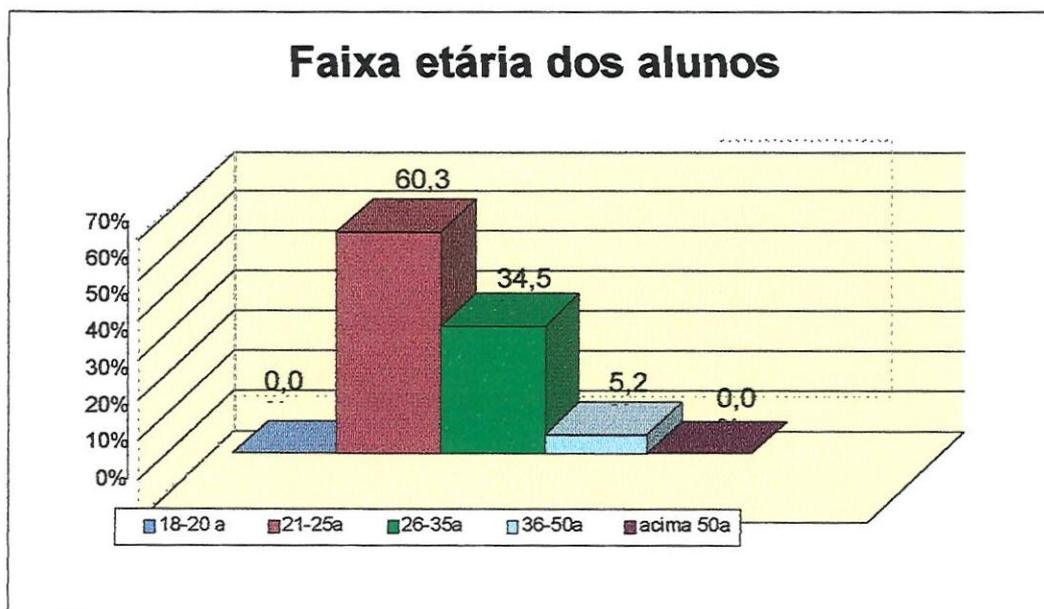


5.1.2 Faixa Etária dos alunos

Em relação a faixa etária dos alunos podemos afirmar que compreende 21 a 25 anos (60,34%) a faixa predominante dentre os respondentes. Esta faixa está dentro dos padrões nacionais em relação aos alunos que estão terminando o curso superior. Há, porém, alguns alunos que tiveram algum tipo de interrupção dos estudos ou ainda algum tipo de reprovação. Embora erroneamente o questionário aplicado aos alunos apresentasse uma alternativa de resposta que identificaria alunos com menos de 21 anos, esta faixa etária não foi observada, mesmo porque o aluno que regularmente inicia o ensino fundamental por volta dos 7 anos de idade não poderia estar no último ano do curso superior antes dos 21 anos.

Um dado significativo é a quantidade de alunos identificados na 3ª e 4ª faixas etárias apontadas no questionário aplicado, ou seja, os alunos que tem entre 36 e 50 anos (34,48%). A existência de alunos nesta faixa etária aponta que muitos deles podem ter ficado algum tempo sem estudar, tiveram algumas reprovações durante seu percurso de aluno, mas que retornaram, provavelmente por alguma necessidade cultural, de mercado de trabalho ou imposição empresarial.

Gráfico 5.1.2 Faixa Etária dos alunos



5.1.3 Estado Civil

Em relação ao estado civil, verifica-se que a maioria dos alunos é composta por solteiros (75,86%), seguido dos casados que representam 20,69% dos alunos respondentes. Foram identificados dois casos de alunos que são separados representando 3,45%. As demais opções do questionário, ou seja, divorciados, viúvos e outros não foram identificadas.

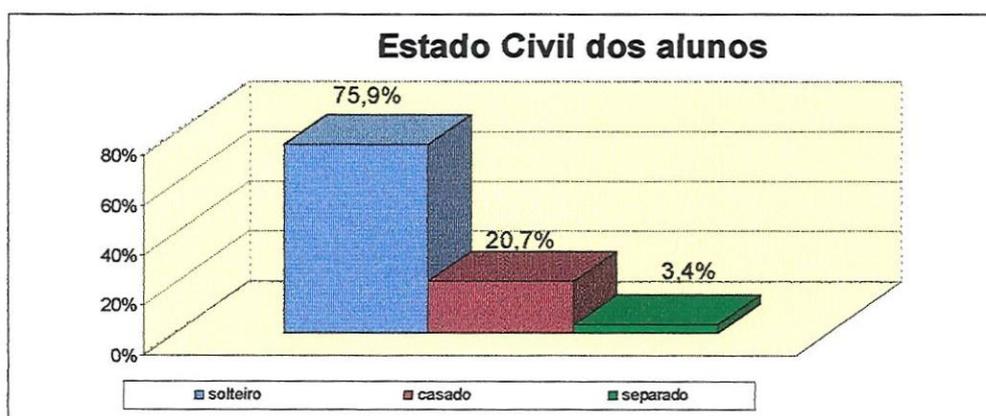
Diante destes dados, parece possível afirmar que muitos ainda esperam concluir os seus estudos para que possam em seguida, constituir uma família, já que é muito difícil para este aluno que está dentro de uma Universidade particular, pagar os seus estudos e manter uma família pois os custos são altos e a sua renda salarial, em geral, é muito baixa para manter todos os custos.

Tabela 5.1.3 Estado Civil

Estado Civil	Frequência	%
Solteiros	44	75,86
Casados	12	20,69
Separados	2	3,45
Total	58	100

Fonte : Respondentes

Gráfico 5.1.3 Estado Civil dos Alunos



5.1.4 Grau de instrução dos Pais

Conforme pode ser observado na tabela 5.1.4, onde temos um comparativo dos dados do pai e da mãe dos respondentes em relação ao seu grau de instrução, no item ensino fundamental incompleto as mães com 36,21% superam os pais com 32,76%, representando que as mães abandonaram a escola muito cedo, talvez até pelo fato de terem seus filhos ainda jovens.

Conforme evolui o grau de instrução observa-se que a mãe no ensino fundamental completo, ensino médio incompleto não tem diferenças significantes em relação ao pai e só começa a nos chamar muito a atenção quando se compara o ensino superior completo, sendo

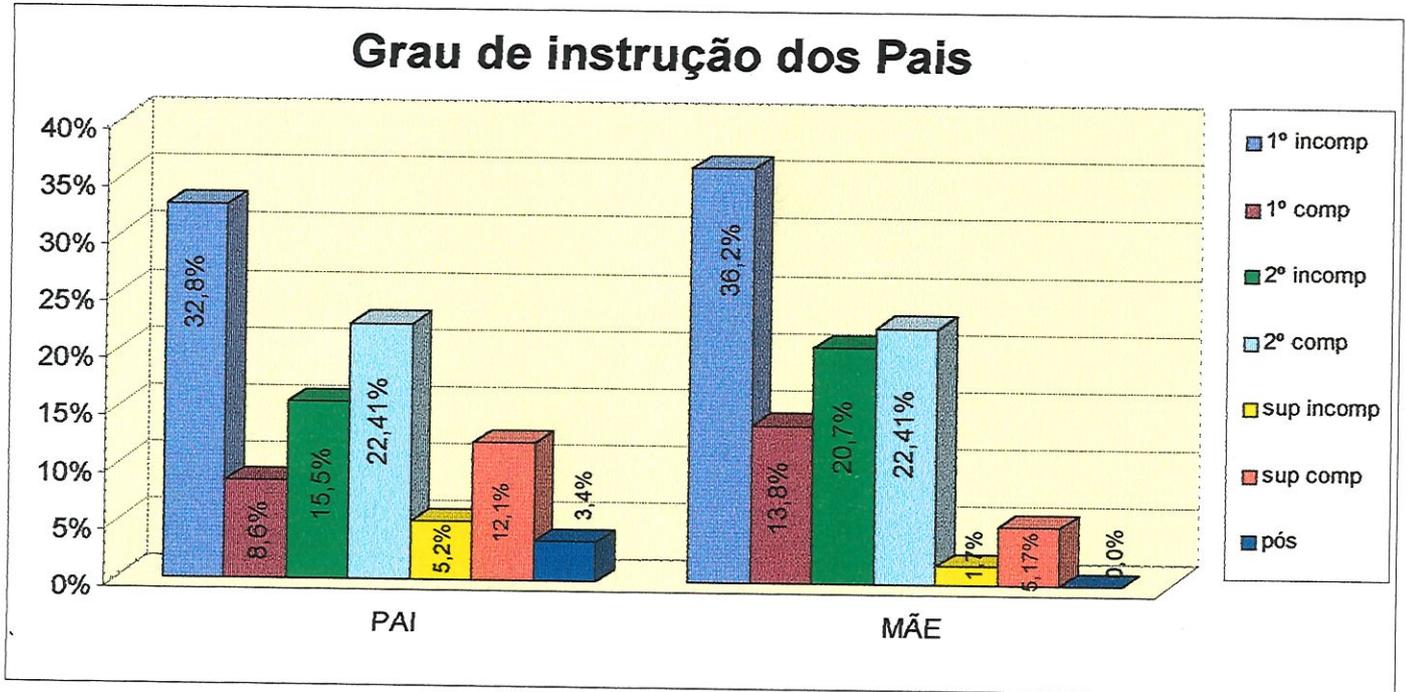
neste mais que o dobro a diferença entre o grau de instrução das mães em relação ao dos pais. Das mães dos respondentes, somente 5,17% conseguiram cursar o ensino superior completo e, conseqüentemente não tiveram acesso a um curso de Pós-Graduação. Em relação aos pais, 12,07% conseguiram concluir o ensino superior, e apenas 3,45% deles chegaram a um curso de Pós-graduação.

Tabela 5.1.4 Grau de Instrução dos Pais

Pai			Mãe		
Grau de Instrução	Freq.	%	Grau de Instrução	Freq.	%
Ensino Fundamental – Incompleto	19	32,76	Ensino Fundamental – Incompleto	21	36,21
Ensino Fundamental – completo	5	8,62	Ensino Fundamental – completo	8	13,79
Ensino Médio – Incompleto	9	15,52	Ensino Médio – Incompleto	12	20,69
Ensino Médio – Completo	13	22,41	Ensino Médio – Completo	13	22,41
Superior – incompleto	3	5,17	Superior - incompleto	1	1,72
Superior – Completo	7	12,07	Superior – Completo	3	5,17
Pós- Graduação	2	3,45	Pós- Graduação	0	0
Total	58	100	Total	58	100

Fonte : Respondentes

Gráfico 5.1.4 Grau de Instrução dos Pais



5.1.5 Onde cursou o Ensino Médio

Com relação ao local em que os alunos respondentes cursaram o Ensino Médio, observa-se que 67,24%, a maioria dos alunos da instituição pesquisada, são oriundos da escola pública, enquanto somente os demais, 37,76%, tiveram meios para frequentar o ensino médio em uma instituição privada. Estes números também apontam para o fato de que é difícil para o aluno que vem de escola pública conseguir aprovação no processo seletivo das universidades públicas, como consequência de uma preparação rudimentar no ensino público, o que faz com que os mesmos se encaminhem para as instituições privadas. Muitas vezes, esses alunos até param de estudar até que tenha muitas vezes condições financeiras para poder conseguir pagar um curso

em uma entidade privada, e ainda assim precisam trabalhar o dia todo e estudar no período noturno, como é o caso da amostra pesquisada.

Muitas vezes, as diferenças observadas em sala de aula quanto ao nível de conhecimento dos alunos, principalmente no primeiro semestre dos cursos, podem ser fruto deste desnível entre os alunos oriundos das escolas públicas e aqueles que cursaram o ensino médio em escolas particulares.

5.1.6 Cursou um outro curso superior

Dentre os alunos respondentes, apenas 6,90% fizeram anteriormente um outro curso superior, entre os quais apareceram os cursos de Economia, Administração e Turismo.

Acreditamos que esta tendência de fazer mais que um curso superior tende a se tornar muito rara, pois atualmente observa-se que quando o aluno está terminando o ensino superior já começa a migrar para cursos de especialização, devido as exigências do mercado de trabalho. Outros fazem apenas um curso superior como forma de obter o certificado exigido pelo mercado de trabalho e se sentem satisfeitos com esse certificado. Este tipo de aluno não parece interessado no aprendizado e na construção de conhecimento. Há ainda um outro tipo de aluno que, por dificuldades financeiras termina o curso superior e não mais sonha com a continuação de sua vida acadêmica. Este dado se confirma quando se observa que a maioria dos respondentes se mostra insegura, dizendo que irão buscar uma oportunidade na área, fazer outros cursos fora da faculdade e somente 5,17% destes que estão concluindo o curso objetivam fazer um outro curso superior.

A maioria dos alunos está dentro do mercado de trabalho, ou seja, 93,10% deles e 6,90% não estão exercendo atividades profissionais no momento. Dentro desta ocupação profissional, classificamos os alunos por sexo e ocupação profissional na tabela 5.1.6.

Tabela 5.1.6 Classificação por Sexo / Ocupação Profissional

Feminino	Freq.	%	Masculino	Freq.	%
Auxiliar de vendas	1	1,72	Aux de compras	1	1,72
Secretária	3	5,17	Atendimento ao cliente Publico	1	1,72
Caixa	3	5,17	Encarregado de seção	1	1,72
Encarregada de Exportação	1	1,72	Auxiliar de vendas	1	1,72
Assistente comercial	1	1,72	Gerente de negócios	2	3,45
Assistente de Importação	1	1,72	Vendedor	1	1,72
Auxiliar administrativo	3	5,17	Assistente Administrativo	5	8,62
Assistente de Relações Internacionais e direitos autorais	1	1,72	Encarregado de logística	1	1,72
Aux de Seguros	1	1,72	Assistente de tesouraria	1	1,72
Auxiliar contábil	1	1,72	Analista contábil	3	5,17
Analista de Imp e Exp	1	1,72	Assistente de logística	1	1,72
Analista de Comércio Exterior	1	1,72	Programador de vendas	1	1,72
Supervisora do depto de cobrança	1	1,72	Assistente financeiro	1	1,72
Aux de Imp e Exp	1	1,72	Aux de exportação	1	1,72
Técnica em Exportação	2	3,45	Analista de Imp e Exp	1	1,72
Analista de contas a pagar	1	1,72	Comprador internacional	1	1,72
Analista financeira	1	1,72	Técnico de importação	1	1,72
Estagiário	1	1,72	Estagiário	5	8,62
Sem ocupação atual	3	5,17	Sem ocupação atual	1	1,72
Total	28	48,28	Total	30	51,72

Fonte: Respondentes

5.1.7 Atividades Profissionais

A próxima tabela contém os dados sobre as atividades profissionais dos alunos do curso de Comércio Exterior, agora apontando o tempo em que estão no cargo atual, conforme respostas analisadas nos itens anteriores a este.

Tabela 5.1.7 Tempo que exerce o cargo atual

Tempo no Cargo	Freq	%
06 meses a 1 ano	13	22,41
1 a 3 anos	22	37,93
3 a 5 anos	7	12,07
Acima de 5 anos	12	20,69
Sem ocupação	4	6,90
Total	58	100

Fonte: Respondentes

7 5.1.7.1 Área de Atuação profissional

Quando observamos a classificação do profissional por área de atuação, observamos que há alunos que já estão posicionados dentro do mercado de trabalho. Há, no entanto, aqueles que já estão na área de Comércio Exterior e outros fora dela.

Tabela 5.1.7.1 Ocupação Profissional por Área de Atuação profissional

Trabalham	Gerentes		Técnicos		Administrativos		Estagiários		Total	
	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%	Freq	%
Na área	3	5,17	19	32,76	4	6,90	6	10,34	32	55,17%
Fora da área			5	8,62	17	29,31			22	37,93%
Sem Ocupação									4	6,90%
Total									58	100

Fonte: Respondentes

Na área de Comércio Exterior temos 55,17% dos profissionais alocados como gerentes, técnicos e área administrativa. Isto demonstra que os alunos já estão atuando na área. Conforme tabela 5.1.7.1, as áreas de exportação, importação e logística são áreas em destaque. Os estagiários se tornaram uma forma da empresa ter uma mão-de-obra barata e qualificada, pois os alunos vão para aprender e muitas vezes trabalham com um outro rótulo.

Considerando que 37,93% deles estão alocados fora da área de Comércio Exterior, há uma grande possibilidade de migrarem para a área pelos cargos ocupados. Entre os respondentes, há 6,90% sem ocupação profissional no momento.

Tabela 5.1.7.2 Faixa salarial

Faixa Salarial (Em salários mínimos)	Freq.	%
01 a 05	30	51,72
05 a 10	18	31,03
10 a 20	5	8,63
Acima de 20	1	1,72
Sem remuneração	4	6,90
Total	58	100

Fonte: Respondentes

Conforme tabela 5.1.7.2, a faixa salarial da maioria dos alunos, composta por 51,72%, está entre 1 e 5 salários mínimos, o que representa um fator complicador, pois confirma a dificuldade que os alunos têm para se manter no ensino superior. A faixa seguinte é composta por alunos que ganham entre 5 a 10 salários mínimos, representando 31,03% do total de alunos respondentes. Entre 10 a 20 salários mínimos temos 8,63% dos respondentes e acima de 20 salários mínimos apenas 1,72% destes. Desta forma, podemos afirmar que poucos são os alunos que tem uma remuneração razoável ou pelo menos suficiente para que eles consigam manter os seus estudos e a sua família, já que 20,69% são casados. Provavelmente, os alunos que estão sem remuneração têm a família para ajudá-los a manter seus estudos, já que é muito difícil encontrarmos na graduação alunos com financiamento estudantil. Este dado sobre a forma pela qual eles mantêm financeiramente o curso não foi analisada nesta pesquisa.

5.2 Opiniões sobre as disciplinas e o curso

Quanto ao questionamento sobre a importância das disciplinas no que se refere a contribuição destas para o exercício profissional no mercado de Comércio Exterior, foi solicitado que o aluno atribuísse a esta uma nota de 1 a 5, de acordo com a importância que o mesmo acredita que esta disciplina tenha no curso de Administração com Habilitação em Comércio Exterior.

Após a atribuição destas notas de 1 a 5, fizemos uma média aritmética das notas atribuídas pelos 58 alunos que responderam os questionários, média esta que consta nas tabelas. Considerando a atribuição de notas, a média acima de 2,5 deve ser analisada como “o valor médio”.

As disciplinas foram divididas em três grupos para a apresentação dos resultados, com a finalidade de podermos identificar o grau de importância das disciplinas sob a ótica do aluno:

- Disciplinas de Formação Básica
- Disciplinas de Administração
- Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior

5.2.1 Disciplinas de formação básica

Para expor o que pensam os discentes sobre as disciplinas de formação básica, elaboramos a tabela a seguir que aponta as médias dadas pelos alunos para cada uma das disciplinas do curso.

Tabela 5.2.1 Disciplinas de Formação Básica - Alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos
Contabilidade e Custos	3.5
Direito	3.3
Economia	3.7
Estatística Básica	3.4
Filosofia	1.9
Psicologia	2.5
Técnicas estatísticas de decisão	3.1
Matemática financeira	3.9
Legislação Trabalhista	3.1
Matemática	3.1
Informática	3.6

Fonte: Respondentes

A disciplina Filosofia foi a que recebeu a menor média como 1.9, seguida de Psicologia que obteve a média 2.5 e as demais disciplinas receberam média pelo menos acima de 3.0.

Os alunos muitas vezes acreditam que muitas disciplinas que estão na grade curricular nada têm a ver com o curso e acabam por achar que elas cumprem uma mera formalidade. Quando os alunos partem do ensino médio para o ensino superior muitas vezes se esquecem que a formação do indivíduo como um todo é muito importante. É como se ele tivesse até o ensino médio alguém que o tempo todo tinha como foco a sua formação, mas, a partir do ensino superior ele acredita que não tem nenhuma deficiência quanto aos seus valores, formação aprendizagem e acredita que só necessita de conhecimentos técnicos relacionados com as atividades que desempenharão nas empresas.

As disciplinas Matemática, Legislação Trabalhista, Técnicas Estatísticas de Decisão receberam média 3.1. É uma nota que acreditamos ser importante, mas quando comparada com as demais ela só consegue estar com a mesma média de Sociologia Aplicada à Administração que está classificada como disciplinas de Administração. Todas as outras disciplinas nos três grupos obtiveram média maior que 3.1. Questionamos o que há de errado em relação a elas? O aluno não conseguiu entender a proposta de cada uma delas ou elas não estão direcionadas ao curso?

O aluno muitas vezes tem a dificuldade de entender onde ele vai utilizar tudo aquilo que o professor está dizendo e assim acha que aquilo não serve para nada.

Dentro do curso será que não é possível avaliar que ele vai ter que saber Matemática para fazer cálculos em relação às importações e exportações, ou ainda utilizar a matemática quando a calculadora não estiver por perto? Questionamos ainda, como as Leis Trabalhistas influenciam uma empresa, independente do nível que estivermos inseridos na estrutura organizacional. As Técnicas Estatísticas de Decisão são utilizadas para se ter os índices que ele vai encontrar na Bolsa de Valores inclusive, para saber como o seu produto está no mercado. Acreditamos que os alunos não tenham pensado nisto ou que o docente não tenha conseguido contextualizar e apontar a importância destas disciplinas dentro do curso.

Podemos avaliar que as demais disciplinas distribuídas neste grupo, tais como Direito, por exemplo, com média 3.3 sejam disciplinas que o aluno utiliza no dia-a-dia e este pode ser um fator que o fez atribuir uma maior nota a ela. Isto representa não só no curso de Comércio Exterior, mas credito que possa ser no ensino superior como um todo, a importância de conseguir estabelecer uma relação da teoria com sua aplicação prática nas atividades a serem desenvolvidas pelos alunos nas organizações.

A disciplina Estatística analisada por Putvinskis (2001), analisa dentro do curso de Administração e revela a sua importância, independente da habilitação. Isto é confirmado por esta pesquisa dentro do curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior com média 3.4. Na seqüência destas temos Contabilidade e Custos com média 3.5, Informática 3.6 Economia 3.7 e Matemática financeira 3.9 sendo a média mais alta do grupo. São estas disciplinas muito mais próximas da área de atuação do aluno, fazendo parte do trabalho que ele executa dentro da empresa.

Diante dos dados obtidos, é possível perceber o que as disciplinas de formação básica não representam muito para os alunos de Comércio Exterior, foco de nossa pesquisa. Fica clara sua grande preocupação com o que o mercado de trabalho está praticando do que com a sua formação holística, como indivíduo inserido em uma sociedade e com todo um potencial que muitas vezes é mal explorado pelo docente que, por sua vez, não consegue motivá-lo, fazê-lo participar e perceber a necessidade de uma aprendizagem transdisciplinar.

5.2.2 Disciplinas de Administração

As disciplinas de Administração, segundo análise dos alunos, foram melhor avaliadas do que as disciplinas de formação básica, conforme dados da tabela 5.2.2.

Tabela 5.2.2 Disciplinas de Administração – Alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos
Administração da Produção	3.8
Administração de RH	3.4
Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais	3.6
Administração de Sistemas de Informação	3.8
Administração de Centros Alfandegários	4.3
Administração Financeira e Orçamentária	4.2
Administração Mercadológica	4.4
Comunicação Humana nas Organizações	3.5
Sociologia aplicada à Administração	3.1
Teoria Geral da Administração	3.9
Organização de Sistemas e Métodos	3.4
Planejamento Estratégico e Política de Negócio	3.8

Fonte: Respondentes

Nas disciplinas de Administração, observamos que partimos de uma média 3.1, acima da média, com a disciplina Sociologia Aplicada à Administração. Acreditamos que se esta disciplina, mesmo sendo aplicada à Administração, estivesse intitulada como Sociologia apenas, o aluno a acharia parte das disciplinas de formação básica, mesmo que durante a aplicação do questionário de pesquisa acadêmica (Anexo1) esta não estivesse dividida em grupos e sim apenas colocada em ordem alfabética.

É importante ressaltar que o curso é de Administração com habilitação em Comércio Exterior e este está formando um administrador também. Este pode ser o fator que coloca as disciplinas de Administração de RH, Organização de Sistemas e Métodos com a média 3.4, representando uma disciplina importante para ele, independente do curso.

No contexto administrativo, a disciplina Comunicação Humana nas Organizações, com média 3.5, representa a carência deste profissional em relação a ter uma disciplina que o ajude a enfrentar os problemas de comunicação, que no caso da área de Comércio Exterior, são traduzidas pelas Técnicas de Negociação, além da necessidade de ter um bom relacionamento em seu ambiente de trabalho e para se ter uma idéia sobre as relações no mercado internacional. Quanto à disciplina Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais, com média 3.6, percebe-se que esta é uma disciplina que vai muito ao encontro de sua ocupação profissional e também da alocação de recursos, o que representa um dos eixos das importações e exportações, com o questionamento sobre a possibilidade de a empresa poder atender ao comércio internacional com os recursos que dispõe.

As próximas disciplinas foram avaliadas com média 3.8, sendo elas a Administração de Sistemas de Informação, Planejamento Estratégico e Política de Negócio e a disciplina Administração da Produção. Acreditamos que estas disciplinas representam as dificuldades na tomada de decisões deste aluno dentro da empresa, por se tratarem de disciplinas que tratam de analisar a empresa em um determinado contexto, em um determinado mercado e as condições desse mercado. Quando se traça política de negócios e o planejamento estratégico, por exemplo, diversos fatores precisam ser analisados. A partir deles é necessário se obter informações concretas e confiáveis para a tomada de decisão, inclusive se possível produzir aquilo que se quer exportar. Desta forma, a Administração da Produção é uma disciplina importante para que o aluno entenda os problemas dessa área.

A seguir temos as disciplinas Administração Financeira e Orçamentária média 4.2, Administração de Centros Alfandegários média 4.3 e Administração Mercadológica média 4.4, classificadas pelos alunos respondentes como as mais importantes dentro das disciplinas relacionadas a administração. Esta média alta atribuída pelos alunos parece ser resultante da proximidade dos temas abordados nessas disciplinas com a realidade dos alunos que as consegue contextualizar em seu curso e em sua prática.

Podemos concluir que estas disciplinas de formação da área de administração representam para os alunos de Comércio Exterior, foco de nossa pesquisa, uma espinha dorsal do curso, que é bem avaliada pelo aluno e atende suas expectativas.

5.2.3 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior

De acordo com os dados apresentados, em relação as disciplinas técnicas do curso de Comércio Exterior, observa-se que a média atribuída a essas disciplinas, pelos alunos respondentes desta pesquisa, está acima de 4.0. Esta média alta, de uma forma geral, demonstra que os alunos se interessaram mais pelas disciplinas técnicas do curso, o que de certa forma justifica-se por serem aquelas que estão mais próximas diretamente das atividades que exercerão no mercado de trabalho.

Tabela 5.2.3 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior - Alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos
Análise de Projetos de Importação e Exportação	4.7
Economia Internacional	4.5
Espanhol Técnico	4.1
Inglês Técnico	4.2
Legislação Aduaneira	4.6
Sistemática de Comércio Exterior	4.8
Sistemática de Seguros	4.0
Teoria e Prática Cambial	4.5
Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior	4.6

Fonte: Respondentes

Optamos por falar destas disciplinas como um conjunto, pois a diferença de médias entre elas é muito pequena. O comportamento dos alunos em relação à avaliação dessas disciplinas parece demonstrar que eles acreditam ter nessas matérias um bom caminho que vai ao encontro de sua busca incessante pelo conhecimento tanto teórico quanto prático. No entanto, como já discutido anteriormente em relação as expectativas do alunos para o aprendizado de línguas, parece importante alertar os alunos quanto a necessidade de ter diferentes fontes de conhecimento e não apenas depositarem suas expectativas em algumas disciplinas achando que somente estas são capazes de torna-los bons profissionais, permitindo a eles uma boa colocação no mercado de trabalho. As disciplinas técnicas são importantes, sem dúvidas, mas será que o aluno está consciente de que além da universidade ele terá que construir um sólido conhecimento de mundo a partir da leitura de jornal, acesso a Internet e acompanhamento do mercado financeiro, índices, bolsa de valores, etc?

5.3 Expectativas sobre o curso

Os alunos foram questionados em relação as suas expectativas em relação ao curso e seu conteúdo, além de sua aplicação teórico-prática. Os dados abaixo apontam os dados obtidos com este questionamento.

5.3.1 Grau de Exigência do Curso

O grau de exigência do curso ou seja, como o aluno analisa é retratado com a tabela 5.3.1.

Tabela 5.3.1 Grau de exigência do curso

Grau de exigência do Curso	Freq.	%
Ótimo	4	6,90
Muito Boa	18	31,03
Boa	21	36,21
Regular	15	25,86
Ruim	0	0
Total	58	100

Fonte: Respondentes

O questionamento inicial foi em relação ao grau de exigência do curso, e 6,90% deles acreditam que o curso exige bastante conhecimento prévio dos alunos, bem como engajamento e empenho o que faz com que muitos deles tenham dificuldades para acompanhá-lo. Entre os demais alunos 31,03% acham muito bom o nível de exigência do curso e 36,21% acham bom. Acreditamos que até aqui estes dados analisados representam a seriedade dos docentes e da instituição em relação ao curso e ao que deve ser exigido dos alunos.

Por outro lado, 25,86% dos respondentes acharam que o curso é regular. É um momento de reflexão sobre as condições de avaliação e do papel da responsabilidade e do relacionamento professor-aluno. Questionamos então se a exigência no curso em relação às leituras, pesquisas, trabalhos é muito branda ou se é uma forma do aluno achar que sempre na outra universidade o trabalho é melhor. Qual o parâmetro utilizado pelo aluno para medir esta exigência ?

5.3.2 Horas de estudo

Passamos agora a apresentação dos dados referentes a quantidade de horas que os alunos reservam para o estudo extra-classe, durante a realização do curso. A tabela abaixo descreve os dados registrados.

Tabela 5.3.2 Horas de estudo

Horas dedicadas ao estudo fora do horário de aulas	Freq	%
Não estuda fora do horário	5	8,63
Menos de 1 Hora	13	22,41
1 a 3 horas	37	63,79
5 a 8 horas	3	5,17
Total	58	100

Fonte : Respondentes

A quantidade de horas que cada aluno dedica aos estudos pode ser um fator muito complicado para ser analisado, já que a maioria dos alunos estuda no período noturno e trabalha o dia todo, inclusive aos sábados. Muitos deles só estudam quando têm uma avaliação formal, ou

aproveitam o processo de avaliação contínua, o que faz com que ele fixe conteúdos e consiga, ao longo do período, desenvolver um bom aprendizado.

5.3.3 Índice de Reprovação nas Disciplinas do Curso

Embora, saibamos que a realidade dos alunos, no Brasil, é muitas vezes tão difícil que leva os alunos a faltarem muito e terem muito pouco tempo para realizarem todos os trabalhos exigidos durante o curso, o índice de reprovação observado com os alunos respondentes, neste estudo, não é muito alto.

Tabela 5.3.3 Índice de Reprovação nas Disciplinas do Curso

Reprovado em alguma disciplina	Freq.	%
Sim	18	31,03
Não	40	68,97
Total	58	100

Fonte: Respondentes

Conforme a tabela acima, apenas 31,03% dos alunos já foi reprovado em alguma disciplina do curso. A maioria, composta por 68,97% de alunos do curso, nunca ficou reprovado em nenhuma das disciplinas do curso.

5.3.4 Motivo da Reprovação

Os motivos apontados pelos alunos como fatores que influenciaram para sua reprovação, são expostos na tabela abaixo.

Tabela 5.3.4 Motivo da Reprovação

Motivo da reprovação	Freq	%
Rendimento	12	67
Frequência	4	22
Ambos (Frequência. e rendimento)	2	11
Total	18	100

Fonte: Respondentes

Conforme os dados apresentados, os motivos apresentados por estes alunos foram rendimento 67% deles, frequência 22% e ambos, tanto frequência quanto rendimento 11% deles. Será que o motivo da reprovação não é a falta de estudos ? Isto não foi citado por nenhum aluno no fator “outros motivos”.

5.3.5 Mudanças após a entrada na Universidade

Conforme pode ser observado na tabela, apenas 6,90% dos alunos disseram que não houve mudanças significativas em função da desmotivação por estarem fora da área ou sem ocupação no mercado de trabalho.

Tabela 5.3.5 Mudanças após a entrada na Universidade

Mudanças após a entrada na universidade	Freq.	%
Não houve mudança	4	6,90
Não respondeu	5	8,62
Mudanças profissionais	22	37,93
Expansão do conhecimento teórico	9	15,52
Expansão do conhecimento prático	13	22,41
Outros	5	8,62

Fonte: Respondentes

Entre os alunos que não responderam, ou seja, 8,62% deles, parecem sentir uma indiferença em relação ao curso ou ainda não querem assumir o papel que a universidade tem para eles, em sua formação como um todo. Quando questionamos e o fizemos refletir e expor oralmente em sala de aula sobre o assunto, a pergunta era feita de uma outra forma : “Quantas vezes você já mudou de empresa, cargo ou atividade após a sua entrada na universidade? Simplesmente, havia reflexão e uma resposta positiva, fazendo um retrospecto do antes e depois da sua inserção no curso superior.

Entretanto, alguns alunos que se mostram mais decididos (37,93%) respondem que ocorreram mudanças profissionais as quais refletiram inclusive no aumento de sua renda. Desta forma, observa-se que o aluno reconhece que o curso é um investimento para sua carreira e acima de tudo um investimento pessoal, pelo qual ele já recebeu um reconhecimento perante a empresa.

Quando o aluno relata que houve uma expansão do conhecimento teórico 15,52% e expansão do conhecimento prático 22,41% mostra que algo está começando a alterar a sua formação e isto representa que a universidade está fazendo a diferença no seu dia-a-dia, com a expansão do conhecimento e fazendo com que ele esteja conseguindo aplicá-la no trabalho, pois ele também relata a expansão do conhecimento prático em relação ao curso.

Por outro lado, o aluno faz uma análise de outros fatores que influenciaram esta mudança, representando 8,62% das respostas obtidas, em que se ressalta que o reconhecimento perante a família e a sociedade, ou a escolha de uma namorado(a) acaba sendo influenciado muitas vezes pelo nível cultural, o respeito perante os colegas de trabalho, as trocas de experiência em sala de aula com os professores e demais alunos, tornando-o uma pessoa mais crítica que acaba tendo uma outra visão do mundo.

Acreditamos que no Curso de Comércio Exterior, os alunos amadurecem muito rápido, até em função de o aluno ser muito cobrado em suas leituras diárias e no acompanhamento das questões relacionadas com o mercado financeiro. Este aluno discute sobre a política econômica do país e questiona muito mais sobre temas relacionados ao destino do país, do que alunos de outros cursos, pelo fato da política econômica, situação do país, taxas de câmbio e outros fatores fazerem parte do conteúdo presente nas disciplinas do curso.

5.3.6 Motivos da opção pelo curso

Conforme tabela 5.3.6, é possível analisar quais foram os motivos que levaram os alunos respondentes a optar pelo curso de Comércio Exterior. O resultado é que 5,17% deles acreditam que serão bem remunerados no mercado, 13,79% deles já trabalham na área, 37,93% acreditam que o mercado tem necessidade de profissionais qualificados com a expansão do Comércio Exterior, 27,59% optaram pelo curso pelo destaque no mercado e por ser um curso abrangente e 15,52% acreditam que terão oportunidades na empresa em que já trabalham.

Tabela 5.3.6 Motivos da opção pelo curso

Opção pelo curso	Freq	%
Boa remuneração	3	5,17
Já trabalha na área	8	13,79
Necessidade de profissionais qualificados no mercado com a expansão do Comércio Exterior	22	37,93
Curso abrangente e em destaque no mercado	16	27,59
Terá oportunidades na empresa	9	15,52

Fonte: Respondentes

A opção pelo curso é algo que interfere diretamente na vida destes alunos, determinando o seu futuro profissional e a sua formação como um todo. No entanto, o aluno não deveria fazer sua opção pelo curso apenas por remuneração ou oportunidades porque se ele não se identificar com o curso não conseguirá nenhuma posição no mercado, pois não terá motivação e não conseguirá desenvolver as habilidades necessárias para o profissional de Comércio Exterior ao longo do curso.

5.3.7 Oportunidades no Mercado de Trabalho

Insuaude (D)

Independente de ser um curso específico em Comércio Exterior, os alunos que relatam que aumentaram as oportunidades no mercado de trabalho acreditam que têm um pouco mais de chance, em relação aos demais que não possuem um curso superior, para atuar em uma grande empresa. Para os alunos, há uma grande cobrança perante a família e a sociedade como um todo. Sabem que ainda precisam adquirir experiência para terem a oportunidade de atuar na área ou que precisam mudar de empresa ou de cargo.

Tabela 5.3.7 Oportunidades de Mercado de Trabalho

Aumento das oportunidades no mercado de trabalho	Freq.	%
Acham que não aumentaram	5	8,62
Um pouco	2	3,45
Sim	51	87,93

Fonte: Respondentes

5.3.8 Sugestões para o curso

Quanto às respostas dos alunos em relação às sugestões para o curso de Comércio Exterior 15,52% responderam que não tem nenhuma sugestão. Com base nestes dados, acreditamos que esse aluno não se mostra muito interessado em interferir no processo e sim, deixar que a instituição faça o que achar necessário. A maioria dos alunos (48,28%) ressalta a importância de ter mais conteúdo técnico de forma mais prática que teórica já que eles não conseguem estabelecer uma relação apenas teórica com o conteúdo. Há ainda o questionamento de 8,62% dos alunos em relação a falta de Palestras, Seminários, Visitas Técnicas o que poderia complementar muitas aulas através de profissionais da área.

Parece significativa a forma como o aluno está preocupado em relação às práticas pedagógicas, o método de avaliação e o grau de exigência do curso, sendo 15,52% dos alunos que questionam a forma como está sendo feito este processo ensino-aprendizagem e também a avaliação.

Os cursos de idiomas são colocados pelos alunos como preocupação durante todo o tempo, já que eles dependem de uma outra língua para poderem manter uma comunicação com os seus clientes, fornecedores e a própria "leitura" do mercado financeiro. Os alunos, de uma forma geral, acreditam que a universidade deveria oferecer cursos de línguas no decorrer dos quatro anos de curso, para melhorar a sua qualificação profissional. Acreditamos ser isto muito importante, porém, há uma série de fatores que interferem neste processo como a carga horária

dos cursos, a grade curricular, o horário de aulas para encaixar esta grade que ficaria extensa e, mesmo com aulas aos sábados, ficaria bem complicada.

É importante ressaltar que este interesse demonstrado pelos alunos por aulas de idiomas no curso de comércio Exterior pode representar um mito de que falar Inglês, por exemplo, fará com que ele possa ter uma boa colocação na área. Não que isto deixe de acontecer, porém não é somente o conhecimento de um idioma que o habilitará a trabalhar na área de comércio Exterior. Ou seja, o aluno pensa que porque a área de Comércio Exterior abre fronteiras para comunicação com outros países, basta saber um idioma que se pode nela trabalhar, o que de maneira nenhuma representa uma verdade. É preciso conhecer as diferentes atividades concernentes aos mecanismos de importação e exportação, por exemplo, para que se possa realmente desenvolver alguma atividade neste setor. Só o conhecimento de línguas não é suficiente para exercer qualquer profissão desta área.

Tabela 5.3.8 Sugestões do aluno para o curso

Sugestões do aluno para o Curso	Freq.	%
Nenhuma	9	15,52
Maior conteúdo técnico (mais prático que teórico)	28	48,27
Palestras/ Seminários/ Visitas Técnicas	5	8,62
Mudança de prática pedagógica/ método de avaliação/ exigência do curso	9	15,52
Cursos de idiomas no decorrer dos quatro anos (inglês e espanhol)	14	24,14

Fonte: Respondentes

5.3.9 Pretensão após a conclusão do curso

Quanto ao questionamento sobre o que ele irá fazer no início do próximo ano, mais exatamente, já que estão no último semestre do curso, parece que o pegamos como que de surpresa. O aluno se mostra despreparado para deixar a universidade, ou mais exatamente, o seu ponto de apoio para o mercado de trabalho.

Tabela 5.3.9 Pretensão após a conclusão do curso

Após a conclusão do curso	Freq.	%
Pós-graduação	20	34,48
Curso de línguas / outros cursos	8	13,79
Outro curso superior	3	5,17
Buscar uma colocação no mercado dentro da área de formação	22	37,94
Não decidiu ainda	5	8,62

Fonte: Respondentes

Pode-se afirmar que a conclusão do ensino superior para o aluno além de criar grande expectativa de mudança profissional pois 37,93% deles responderam que irão buscar uma colocação no mercado de trabalho dentro da área de formação, isto significa que há uma cobrança muito grande no mercado de ter formação superior completa para se ter uma boa colocação, ou uma “chance” dentro da área de Comércio Exterior. Parece significativo, portanto, o número de alunos que irão fazer uma especialização 34,48%, já que o curso superior nos dias de hoje não consegue garantir um futuro profissional como antigamente.

O que ainda nos deixa com uma certa preocupação são os 8,62% de alunos que estão indecisos sobre o que irão fazer após o término do curso e os alunos que irão fazer um outro curso superior. Isto demonstra a grande insegurança frente a um mercado de trabalho altamente competitivo e seletivo, a necessidade constante de estar buscando informações e continuar dentro de uma Universidade, que eles informalmente chamam de “laboratório de idéias”, cujo discurso é “Aqui podemos errar, lá fora isto não é possível”, “Professor, lá no meu trabalho estou com um problema – Me dê uma consultoria na aula ?”.

5.3.10 Diferencial do Profissional de Comércio Exterior

Os dados da tabela abaixo apontam os resultados obtidos sobre a opinião dos discentes quanto ao diferencial que o profissional de Comércio Exterior deve ter. Para melhor visualizar os resultados, dividiu-se as categorias em três grupos: técnico de Comércio Exterior, formação básica e administrativo.

Tabela 5.3.10 Diferencial do Profissional de Comércio Exterior

Diferencial do Profissional de Comércio Exterior	Freq.	%
Técnico de Comércio Exterior <ul style="list-style-type: none"> • Domínio do conteúdo técnico geral • Habilidade de intercâmbio com outros mercados • Visão de mercado interno/externo • Economia Internacional 	4	6,90
Formação básica <ul style="list-style-type: none"> • Domínio de línguas • Leitura sobre assuntos variados (do Mundo e não só do Brasil) • Cultural bem diversificado para avaliar as diferenças culturais entre os países e seus costumes • Formação Acadêmica na Área (Comércio Exterior) 	48	82,76
Administrativo <ul style="list-style-type: none"> • Ágil na tomada de decisões • Bom preparo Técnico para a sua aplicação • Comprometimento, ser Dinâmico, Comunicativo, competente • Relacionamento interpessoal 	14	24,14

Fonte: Respondentes

Conforme a tabela 5.3.10, 6,90% dos alunos afirmam que o profissional de Comércio Exterior deverá ter conhecimento técnico que, segundo eles, incluem-se: o domínio do conteúdo técnico geral, a habilidade de intercâmbio com outros mercados, a visão de mercado interno/externo e da Economia Internacional. Portanto, os alunos elegem esses fatores como fundamentais para o diferencial do profissional da área. Sabemos, no entanto, que só o

conhecimento técnico não é suficiente pois o profissional necessita não só do conhecimento técnico, mas também de outros elementos que possam compor o seu diferencial.

Segundo 82,76% dos alunos, ou a maioria, a formação básica é o diferencial maior deste profissional. Nesta categoria os alunos incluem o domínio de línguas, a leitura sobre assuntos variados (do Mundo e não só do Brasil), conhecimento cultural bem diversificado para avaliar as diferenças culturais entre os países e seus costumes, e a formação Acadêmica na Área (Comércio Exterior). Desta forma, esses alunos acreditam que com o conhecimento técnico, mas sem uma base sólida de formação, não é possível sustentar um profissional no mercado. Postura esta que vai ao encontro ao que temos nas diretrizes curriculares.

Ainda quanto ao diferencial, 24,14% dos alunos ressaltaram a preocupação com questões administrativas, como ser ágil na tomada de decisões, ter bom preparo técnico para a sua aplicação, comprometimento, ser dinâmico, comunicativo, competente e possuir bom relacionamento interpessoal.

Podemos através das citações dos alunos concluir que estas características, que foram distribuídas em três categorias, são necessárias para o profissional e podem representar, sim, o diferencial dele no e para o mercado de trabalho.

5.4 Expectativas sobre o mercado de trabalho

Para que se pudesse, posteriormente, fazer uma análise comparativa com os dados relativos as respostas dadas pelos alunos, em relação as questões 19 a 30 do questionário aplicado aos alunos (Anexo 1), as opções receberam as seguintes atribuições numéricas de acordo com Matar(1997):

Concordo totalmente = 5

Concordo = 4

Sem Opinião formada = 3

Discordo = 2

Discordo totalmente = 1

Desta forma, para cada questão somamos todos os pontos obtidos de cada questão, respondente a respondente e calculamos o desvio padrão dos valores de cada questão.



Segundo Fonseca(1995), uma vez que a variância envolve a soma de quadrados, a unidade em que se exprime não é a mesma que a dos dados. Assim, para obter uma medida da variabilidade ou dispersão com as mesmas unidades que os dados, tomamos a raiz quadrada da variância e obtermos o desvio padrão:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{(n - 1)}}$$

O desvio padrão é uma medida que só pode assumir valores não negativos e quanto maior for, maior será a dispersão dos dados. Algumas propriedades do desvio padrão, que resultam imediatamente da definição são:

- O desvio padrão é sempre não negativo e será tanto maior, quanto mais variabilidade houver entre os dados.
- Se $s=0$, então não existe variabilidade, isto é, os dados são todos iguais.

Para analisar e interpretar esses dados, criamos três categorias temáticas, agrupando nestas as questões que apresentavam um mesmo foco temático. Os temas observados foram: representações dos alunos sobre as oportunidades do mercado, o profissional da área e os requisitos para conseguir colocação no mercado.

a) representações sobre as oportunidades de mercado

Nesta categoria foram consideradas as questões relacionadas as perspectivas futuras dos alunos em relação a profissão na área de Comércio Exterior, a oferta de empregos nesta área, a saturação neste mercado de trabalho e a facilidade e/ou dificuldade para se conseguir estágio. Incluídas nesta categoria, portanto, ficaram as questões 19, 20, 23, 24 e 25 do questionário aplicado aos alunos respondentes.

Os desvios nessas questões foram os seguintes:

- as perspectivas futuras da profissão de comércio exterior = 0,69
- a oferta de empregos para a área de Comércio Exterior é grande = 1,12
- se o mercado de trabalho em Comércio exterior encontra-se em saturação = 0,78
- se atualmente não é fácil conseguir um estágio na área = 1,06

- se atualmente não é fácil conseguir um emprego na área = 1,08

Considerando-se o desvio padrão observado, percebe-se que, na perspectiva do aluno, não há saturação na área de Comércio Exterior e ele acredita que as perspectivas futuras da profissão são boas. Este resultado é coerente com o quadro da economia mundial, que incentiva a troca de produtos entre os países, tornando a ascensão do profissional desta área uma evidência, já que as empresas precisam, cada vez mais, de pessoas qualificadas para importar e exportar seus produtos.

Por outro lado, observa-se que o aluno respondente acredita que encontrar um estágio e emprego dentro da área ainda é difícil pela seletividade do mercado. Isto representa que o aluno já tem consciência da necessidade de desenvolver as habilidades necessárias para atender a este mercado e também da importância do seu desenvolvimento profissional. O aluno começa a observar o mercado à sua volta, mas ainda tem uma atitude passiva, que fica como que a esperar que a faculdade lhe dê tudo aquilo que ele espera e acha necessário, sem que ele próprio investigue aquilo que o mercado espera de um profissional da área.

b) O profissional da área

Nesta categoria foram consideradas as questões relacionadas aos profissionais já atuantes no mercado, a lacuna existente no mercado de trabalho e a relação desempenho escolar versus desempenho profissional. Foram alocadas nesta categoria as questões 21, 22 e 29 e o desvio padrão obtido nas questões foram as seguintes:

- O mercado de trabalho está carente de profissionais = 1,08
- O mercado de trabalho está sem profissionais qualificados = 1,17
- O desempenho escolar não avalia o desempenho do aluno no mercado = 1,17

O desvio obtida no item o mercado de trabalho está carente de profissionais representa que o aluno desconhece o mercado, ou seja, não tem uma opinião formada. Na questão da qualificação profissional o aluno também não consegue expressar uma opinião consistente sobre o assunto, talvez pelo fato de a qualificação não garantir ao profissional uma colocação no mercado de trabalho e ainda, ele sabe que o desempenho escolar não reflete o seu desempenho no mercado de trabalho, ou melhor, um bom aluno não necessariamente será um bom profissional.

c) Requisitos para conseguir colocação no mercado

Nesta categoria, foram agrupadas as questões que tratavam de experiência profissional, o relacionamento pessoal, a importância do conhecimento de um idioma para o profissional de Comércio Exterior e a obtenção do profissional no mercado de trabalho por intermédio de outro profissional já atuante no mercado.

- A experiência profissional determina um diferencial dentro do mercado = 0,75
- O relacionamento pessoal é importante na área = 0,69
- Possuir conhecimento de outro idioma é fundamental para o exercício da profissão = 0,40
- A indicação profissional ainda é presente no mercado de trabalho = 0,74

O aluno acredita e concorda que a experiência profissional abrirá portas para ele no mercado, mesmo que hoje ele esteja fora da área, trabalhando como auxiliar administrativo ou como secretária, por exemplo. Pela sua experiência empresarial, seja ela qual for, ele acredita que terá mais oportunidades do que outros que nunca tenham trabalhado na área.

Em relação a importância do relacionamento, como requisito para entrar no mercado, observa-se que os alunos percebem sua importância, devido a necessidade de contato com outras áreas, pessoas, clientes, fornecedores. O bom relacionamento também representa, para o aluno, um caminho para conhecer, aos poucos, outras áreas e obter novas oportunidades, inclusive de aprender com outras pessoas não só a administrar conflitos e problemas como também encontrar soluções.

O aluno tem consciência que conhecer outro idioma é um dos requisitos fundamentais para o exercício da profissão. Ele sabe que hoje pode estar em uma área na qual o conhecimento de um outro idioma seja dispensável, mais tarde, no entanto, se a empresa onde ele trabalha começa a vender para o mercado externo, pode surgir uma oportunidade na área de vendas, por exemplo, e ele terá que aprender um outro idioma “da noite para o dia” e se isso não for possível pode perder uma grande chance.

Um outro requisito apontado pelos alunos como fator importante para colocação no mercado é a indicação profissional. O aluno acredita que este requisito é extremamente

importante, pelo fato de se ter dentro da empresa praticamente uma “rede” formada por amigos que levam o currículo de outros amigos a fim de preencher uma vaga que sabem internamente estar em aberto na empresa. Sabe-se que, muitas vezes, somente há um recrutamento externo se a vaga não for preenchida internamente.

Nesta categoria onde discutimos colocações no mercado, o aluno sabe que a experiência profissional e o conhecimento são muito importantes, mas ele também sabe que hoje outros valores estão em questão, como a sua experiência anterior que pode agregar valor e assim possibilitar que ele consiga uma indicação para atuar em uma determinada empresa.

Apresentados e interpretados os dados relativos ao instrumento aplicado aos alunos, respondentes e participantes desta pesquisa, passamos a apresentação e análise dos dados advindos do instrumento aplicado aos docentes da instituição pesquisada. Após a apresentação dos dados pertinentes aos docentes será realizada uma comparação entre os dados obtidos com os alunos e os dados concernentes aos docentes, para melhor construir uma interpretação sobre o perfil do curso de Comércio Exterior.

5.5 Discurso docente e o discurso discente: afinidades e diferenças

Nesta parte da discussão é feito um confronto entre alguns itens importantes, e possíveis de se fazer uma comparação, entre o que os alunos respondentes relataram, durante a aplicação do questionário de pesquisa, e o que os docentes relataram durante as entrevistas realizadas. As duas faces do processo ensino-aprendizagem, os dois atores principais do processo de construção de conhecimento serão confrontados, de forma a apontar algumas falhas do processo, algumas transformações sugeridas por ambos em relação a si próprios e também em relação ao currículo do curso e à instituição pesquisada.

5.5.1 Sugestões apresentadas por docentes e discentes

Começaremos a análise do discurso docente e discente pelas sugestões que foram apresentadas.

5.5.1 Sugestões dos alunos X Sugestões dos docentes

Sugestões do aluno	Freq	%	Sugestões do Docente	Freq	%
Nenhuma	9	15,52	Nenhuma	2	10
Maior conteúdo técnico (mais prático que teórico)	28	48,27	Maior conteúdo técnico (mais prático que teórico)	7	35
Palestras/ Seminários/ Visitas Técnicas	5	8,62	Palestras/ Seminários/ Visitas Técnicas/ vídeos técnicos	6	30
Mudança de prática pedagógica/ método de avaliação/ exigência do curso	9	15,52	Mudança de prática pedagógica/ método de avaliação/ exigência do curso / revisão da grade curricular (adequação da grade no decorrer do curso) Carga horária favorável	6	30
Cursos de idiomas no decorrer dos Quatro anos (inglês e espanhol)	14	24,14	Cursos de idiomas no decorrer dos quatro anos (inglês e espanhol) Leitura de livros / interpretação de textos	2	10
			Maior rigor no processo seletivo / curso preparatório de nivelamento	4	20

Fonte: Respondentes X Entrevistados

Nos chama a atenção que 10% dos professores e 15,52% dos alunos não se mostram interessados pelo curso, ou seja, não tem nenhuma sugestão, o que pode significar desinteresse ou ainda a não reflexão para saber se o que está sendo ensinado no curso está ou não adequado à sua formação e ao mercado de trabalho.

Uma reflexão muito importante e o que os dados mostram certa relevância é que 35% dos professores e 48,27% dos alunos ressaltam a importância do maior conteúdo técnico, mais prático do que teórico, mostrando a importância de se ter alguns outros recursos para unir teoria e prática para facilitar o aprendizado e aperfeiçoar o conhecimento.

Uma das sugestões feitas por 8,62% dos alunos e 30% dos professores está relacionada a necessidade de palestras, seminários e visitas técnicas. Além disso, os professores completam expondo a necessidade de vídeos técnicos atualizados.

A mudança de prática pedagógica e do método de avaliação do grau de exigência do curso são citados por 15,52% dos alunos e 30% dos professores. Este é visto como um ponto fundamental na revisão da grade curricular e na sua adequação no decorrer do curso, além da carga horária favorável. Segundo os respondentes da pesquisa, estes aspectos dificultam a mudança de certos conteúdos.

A necessidade de cursos de idiomas Inglês e Espanhol, no decorrer dos quatro anos do curso, foram citados por 24,14% dos alunos. Os professores, por sua vez, concordam com os alunos e completam esta sugestão com a necessidade de leitura de livros e interpretação de textos. No entanto, há que se ressaltar esta falta de leitura e interpretação de textos como um dos problemas de pré-requisito que os alunos têm, pois muitos deles não desenvolveram o hábito da leitura. É relevante comentar, também, que muitos dos alunos e professores, ao sugerirem os cursos de idiomas, apontam para uma representação, talvez errônea, de que é o aprendizado do idioma uma das principais ferramentas para inclusão no mercado de trabalho de comércio exterior, muitas vezes considerada mais importante do que outros conhecimentos básicos da área.

Maior rigor no processo seletivo e curso de nivelamento podem ser colocados como pontos fundamentais citados apenas pelos docentes, ou seja por 20% deles. Isto representa a grande preocupação que os docentes têm em relação aos alunos que recebem em suas salas todos os semestres. Não há como negar que 67,24% dos alunos são egressos de escola pública, sem

contar aqueles que não estudam há mais de dez anos, por exemplo, que apresentam problemas de pré-requisitos que dificultam o desenvolvimento do currículo traçado para o curso.

5.5.2 Diferencial X Habilidades do Profissional de Comércio Exterior

Podemos encontrar muitas semelhanças na fala discente e na fala docente, conforme apresentado na próxima tabela.

5.5.2 Diferencial do profissional segundo o discente X Habilidades necessárias segundo o docente

Diferencial do Profissional de Comércio Exterior segundo o aluno	Freq	%	Habilidades necessárias para o profissional segundo o docente	Freq	%
Técnico de Comércio Exterior Domínio do conteúdo técnico geral Habilidade de intercâmbio com outros mercados Visão de mercado interno/externo Economia Internacional	4	6,90	Técnico de Comércio Exterior Domínio do conteúdo técnico geral Legislação Aduaneira Sistemática do Comércio Internacional Conhecimento teórico e prático Política econômica dos países e mudanças no mercado nacional e internacional Conhecer os princípios de negociação de importação e exportação	12	60
Formação básica Domínio de línguas Leitura sobre assuntos variados (do Mundo e não só do Brasil) Cultural bem diversificado para avaliar as diferenças culturais entre os países e seus costumes Formação Acadêmica na Área (Comércio Exterior)	48	82,76	Formação básica Domínio de línguas Cultural Atualidade Geografia, História Visão integrada Formação acadêmica	8	40
Administrativo Ágil na tomada de decisões Bom preparo Técnico para a sua aplicação Comprometimento, ser dinâmico, comunicativo, competente Relacionamento interpessoal	14	24,14	Administrativo Visão estratégica/ tomada de decisões Comprometimento Adm de tempo, pessoas, versatilidade Adm de conflitos, negociador, comunicativo, bom vendedor Relacionamento interpessoal Vivência empresarial, Empreendedor	6	30

Fonte: Respondentes X Entrevistados

As habilidades e o diferencial que o profissional deverá ter foram os itens que mais se destacaram em um comparativo entre os entrevistados, no qual há grandes semelhanças. Conforme apontado na tabela, o aluno parece não conhecer as exigências do mercado ou as atribuições dentro desta área de trabalho, e talvez como consequência acredite que não precisa oferecer muito a este mercado. Em uma postura diferente, o docente, por conhecer melhor as necessidades de mercado, consegue elaborar um perfil mais específico. Assim, temos o aluno acreditando que a formação básica é mais importante (82,76%) deles, contrariamente a fala dos docentes que acreditam que a parte técnica é a mais importante (60% dos docentes).

Quanto a categoria que trata da parte administrativa, observa-se que 30% dos docentes versus 24,14% dos alunos acreditam que o diferencial e as habilidades administrativas podem representar “o algo mais” a ser oferecido ao mercado de trabalho.

Por fim, podemos concluir que há uma falha quanto a concepção do curso, pois os alunos não conseguem ter muito claro o que o docente objetiva como formação, além de não saber o que se espera dele como aluno. Talvez seja importante e necessário mudar o discurso docente e/ou institucional, além do método ensino-aprendizagem para que se possa atingir verdadeiramente os objetivos propostos pelo curso.

5.5.3 Alunos e professores avaliam as disciplinas

Nesta parte temos a preocupação de focar o grau de importância que é dado a cada disciplina tanto para o aluno como para o professor. Como as disciplinas foram pontuadas de 1 a 5 de acordo com o grau de importância que estas têm, atribuímos o seguinte critério de classificação:

- Menor que 3 = menos importante
- De 3.1 a 3.5 = regular
- Maior que 3.6 até 3.9 = Importante
- Acima de 4.0 = Muito Importante

5.5.3 Disciplinas de formação básica

No grupo de disciplinas básicas da tabela 5.5.3 analisamos a média das notas dos alunos, a média das notas dos professores e a média final da disciplina. Desta forma analisaremos os pontos importantes desta discussão e confronto de dados.

Tabela 5.5.3 Disciplinas de formação básica na análise de professores e alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos	Média das notas dos professores	Média final da disciplina
Contabilidade e Custos	3.5	3.6	3.5
Direito	3.3	3.9	3.6
Economia	3.7	4.1	3.9
Estatística Básica	3.4	3.4	3.4
Filosofia	1.9	2.6	2.2
Psicologia	2.5	3.4	2.9
Técnicas estatísticas de decisão	3.1	3.5	3.3
Matemática financeira	3.9	3.9	3.9
Legislação Trabalhista	3.1	3.3	3.2
Matemática	3.1	3.4	3.2
Informática	3.6	3.1	3.3

Fonte: Respondentes X Entrevistados

Quanto as disciplinas de formação básica, nos chama a atenção a disciplina Filosofia, classificada como menos importante tanto para docentes como para os discentes. Um outro fator significativo é que a disciplina Informática é vista como importante tanto para o aluno quanto para o docente, se analisado pela média obtida.

Na maioria das disciplinas investigadas, encontramos o professor sempre dando maior importância às disciplinas que o aluno. Muitas vezes o aluno não tem esclarecimentos sobre como “juntar as coisas”. Portanto, podemos concluir que há muitos problemas na questão da

interdisciplinaridade que, apesar de pregada, na prática, não consegue ser utilizada. Pode ser que haja uma certa resistência por parte dos professores, que não conseguem trabalhar de forma interdisciplinar.

Poucos foram os confrontos entre as notas, e deste grupo podemos ressaltar matemática financeira e estatística básica apenas.

5.5.4 Disciplinas de Administração

Quanto ao grupo de disciplinas de Administração, na tabela 5.5.4 analisaremos os pontos importantes desta discussão e confronto de dados

Tabela 5.5.4 Disciplinas de administração na análise de professores e alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos	Média das notas dos professores	Média final da disciplina
Administração da Produção	3.8	3.2	3.5
Administração de RH	3.4	3.8	3.6
Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais	3.6	3.8	3.7
Administração de Sistemas de Informação	3.8	3.7	3.7
Administração de Centros Alfandegários	4.3	4.5	4.4
Administração Financeira e Orçamentária	4.2	4.1	4.1
Administração Mercadológica	4.4	4.3	4.3
Comunicação Humana nas Organizações	3.5	3.9	3.7
Sociologia aplicada à Administração	3.1	2.9	3.0
Teoria Geral da Administração	3.9	4.1	4.0
Organização de Sistemas e Métodos	3.4	3.2	3.3
Planejamento Estratégico e Política de Negócio	3.8	4.0	3.9

Fonte: Respondentes X Entrevistados

5.5.5 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior

No grupo de disciplinas Técnicas de Comércio Exterior da tabela 5.5.5 analisaremos a influência dos conteúdos técnicos para alunos e professores.

Tabela 5.5.5 Disciplinas Técnicas de Comércio Exterior na análise de professores e alunos

Nome da disciplina	Média das notas dos alunos	Média das notas dos professores	Média final da disciplina
Análise de Projetos de Importação e Exportação	4.7	4.6	4.6
Economia Internacional	4.5	4.2	4.3
Espanhol Técnico	4.1	4.4	4.2
Inglês Técnico	4.2	4.2	4.2
Legislação Aduaneira	4.6	4.6	4.6
Sistemática de Comércio Exterior	4.8	4.5	4.6
Sistemática de Seguros	4.0	4.0	4.0
Teoria e Prática Cambial	4.5	4.5	4.5
Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior	4.6	4.0	4.3

Fonte: Docentes X Entrevistados

As disciplinas técnicas foram muito bem avaliadas por alunos e professores, obtendo todas elas a classificação “muito importantes”.

Podemos entender que nas disciplinas Teoria e prática cambial, Sistemática de seguros Legislação aduaneira e Inglês técnico, o discurso foi o mesmo, todos conseguiram avaliá-las com o mesmo nível de importância no curso.

Podemos concluir que neste aspecto mais técnico, professores e alunos conseguem estabelecer uma ligação mais direta, ou seja, eles conseguem falar a mesma linguagem, ou ainda,

os alunos entendem o que estas disciplinas significam dentro do curso. Acreditamos que há uma ligação dos conteúdos com a prática e isto, apesar de os alunos e professores dizerem que há a necessidade de mais prática, esta deve estar acontecendo. Muitas vezes é fácil dizer : “Precisamos de mais prática” e, em alguns pontos podemos concordar, mas, e a criatividade do docente para estabelecer através de algum meio esta relação? O docente deve estar preparado para saber o que os alunos esperam dele e da disciplina, além de saber como estabelecer uma relação com a prática. Observa-se, ainda, que tanto alunos como professores parecem não utilizar os meios disponíveis, tais como a internet, que poderia ser uma grande ferramenta, no entanto, muitas vezes só utilizada quando o aluno quer fazer um trabalho de uma forma “mais rápida” que a pesquisa acadêmica.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O curso de Comércio Exterior, docentes, seus alunos e o mercado de trabalho formaram o cenário deste trabalho, cujas considerações são tecidas nesta parte final da pesquisa, retomando as questões de pesquisa propostas no início do estudo.

A primeira questão de pesquisa buscava saber se na visão dos docentes, o curso de Comércio Exterior estaria cumprindo com o seu papel de formar profissionais voltados para o mercado de trabalho e promovendo o desenvolvimento das habilidades necessárias. Após o tratamento e análise dos dados foi possível ter uma visão mais esclarecedora e abrangente quanto a este tema.

O curso ao longo de quatro anos tem grandes mudanças estruturais na economia, política e todas de uma forma ou de outra influenciam o futuro deste profissional. Frente a isto, o curso caminha em um mercado de trabalho cada vez mais exigente e com muitas mudanças de regras ao longo do seu curso. Ora o profissional deve ser generalista mas com uma visão específica para a área, ora deve ser especialista. Dependendo do período em que este profissional se formou e dependendo da exigência do mercado, pode ser que ele consiga estar dentro do mercado. Há ainda que se considerar as diferenças entre as organizações, que, muitas vezes, têm exigências específicas, tornando difícil a adaptação quando a pessoa migra de uma empresa para outra.

Os docentes mostram como preocupação não só com o preparo do aluno para o mercado de trabalho mas, também com a formação básica deste aluno, haja vista os problemas de pré-requisitos que os alunos não apresentam e termina por dificultar o trabalho dos professores no ensino superior. Estes dados podem ser observados na tabela 4.3.1 na página 67. Estes fatores relacionados à formação básica também dificultam muito o rendimento deste aluno, principalmente porque há em sala alunos de diversos níveis, alguns egressos do ensino público (maioria) e os outros de ensino particular. Portanto, o início do curso é muito complicado pois muitas coisas simples, mas que os alunos não sabem, precisam ser retomadas. Isto gera um trabalho exaustivo, inclusive com a necessidade de “reforço” aos sábados que a instituição promove, embora nem todos os alunos possam participar.

Estas dificuldades terminam por criar um outro grande problema, pois promover o desenvolvimento de habilidades necessárias para alunos que tenham uma formação básica mais

estruturada parece fácil, mas o que fazer com os outros que estão em um andar abaixo? Este alunos também estão interessados em aprender, pagam o seu curso até com muitas dificuldades, trabalham durante todo o dia e estudam à noite, e terminam por não se sentirem parte do grupo, já que não conseguem caminhar no mesmo passo. Além disso, deve-se considerar que o desenvolvimento das habilidades para este aluno pode ser questão de sobrevivência pessoal e profissional.

Os docentes estão preocupados também em saber que tipo de conhecimento é necessário construir para proporcionar o desenvolvimento destas habilidades, sejam elas relacionadas à área de Comércio Exterior, administrativas ou de formação básica (tabela 4.3.1 pág. 67). Há um esforço contínuo e até um certo desespero diria, pois durante todo o tempo na fala desses docentes há a cobrança em relação aos alunos que será oferecido ao mercado como um produto e o que será que este aluno terá de diferencial para o mercado? Este questionamento é compartilhado com os alunos que começam a entender os objetivos do professor, além do seu papel no curso. Este questionamento pode ser observado na tabela 5.5.2 quando analisamos o diferencial do profissional na visão do aluno X as habilidades necessárias para o profissional segundo o docente.

Nas sugestões do aluno para o curso, conforme tabela 5.3.8, ele cita a necessidade de mudanças na prática pedagógica, no processo de avaliação e no grau de exigência do curso.

A avaliação contínua faz parte deste processo de conscientização do aluno sobre o nível que se quer alcançar como profissional. A cada aula, a cada tópico, um questionamento sobre o que foi abordado para promover o debate e conseqüente construção de conhecimento. Além da discussão, é solicitado que os alunos elaborem algum material que expresse sua reflexão sobre o assunto. É desta forma que, na prática, com a leitura, discussão e correção do docente, o aluno começa a entender o seu papel.

O curso, e porque não dizer a instituição, promovem um esforço contínuo para atender ao mercado, pois sabe que se não formar profissionais voltados para o mercado, possivelmente não conseguirá sobreviver em seu mercado. O corpo docente, o aluno e a instituição são avaliados e mantêm este processo até para “medir” se estão atendendo essas exigências. Quando à instituição consegue através de um setor de estágios colocar os seus alunos no mercado, percebe-se que o alvo foi atingido já que as empresas ficam “de olho no nosso aluno”, que passa a ser considerado

importante para o mercado. Observamos na atuação profissional, que temos 10,34% dos alunos fazendo estágio na área.

A segunda pergunta de pesquisa elaborada no início do estudo realizado estava diretamente relacionada com a questão do currículo do curso de Comércio Exterior. Buscava-se saber se o atual currículo do curso de Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior realmente atende as expectativas do aluno com relação a demanda de mercado.

O currículo dos alunos entrevistados neste trabalho é diferente dos alunos do currículo atual, já que temos agora as diretrizes curriculares com novas propostas, sem tantas regras fixas como as que estes alunos que estão se formando estão vivendo, já que estes fizeram o curso dentro do que se chama currículo mínimo concebido em 1993. Estes alunos tiveram, portanto, um currículo e muitas regras mas, teoricamente, sem tanta preocupação com o mercado. Tanto os professores quanto a instituição não conseguem atender um aluno que está no mercado ou migrando para ele na sua maioria, principalmente no último ano. Este aluno traz a cada aula uma necessidade, um problema que tem no seu trabalho e até como resolver as situações e isto o professor acaba tratando de uma forma ou de outra na sua aula.

Nas diretrizes curriculares a preocupação com a formação básica sólida e a adaptação às novas e emergentes demandas possibilitam que o currículo possa se adaptar a este mercado, através da flexibilização curricular que as diretrizes curriculares oferecem e da liberdade das instituições elaborarem seus projetos pedagógicos.

Podemos dizer que o currículo atual atende à demanda de mercado pois foi dada à instituição condições para trabalhar e criar diferencial dentro dela e com a sua marca.

A terceira questão inicial de pesquisa objetivava tratar das expectativas do aluno com relação ao seu desenvolvimento profissional, após o término do curso. Observamos que o aluno convive com as incertezas do mercado de trabalho mas ele sabe que o mercado é seletivo e até cruel. Desta forma, ou ele se prepara ou ainda estará fora dele. Como já discutido, levamos muitas vezes aos alunos o questionamos sobre o que ele tem a oferecer ao mercado. Ele reflete e tem muita insegurança em relação a isto já que percebe que tudo depende muito dele próprio.

Muitos alunos acreditam que o diploma de curso superior fará com que tenham mais chances no mercado de trabalho. Este dado se confirma, haja vista que as empresas, em geral, só admitem profissionais que já concluíram o ensino superior. Mesmo para aqueles que já estão

trabalhando na área, o diploma é importante. Entretanto, fazer uma especialização na área pode ajudá-lo a ter o diferencial no mercado e, com isto mudar de cargo, ou ainda, ir para uma outra empresa.

É importante, também, que este aluno esteja consciente sobre a necessidade de fazer cursos de línguas e outros cursos que poderão ajudá-lo na sua qualificação profissional. É possível até fazer um outro curso superior complementar à sua área, como Direito ou Economia por exemplo, para que o mesmo possa trabalhar a parte tributária, direito internacional, entre outros.

No entanto, os dados analisados neste estudo mostram que uma grande parte dos alunos se dizem indecisos sobre seus rumos, conforme podemos analisar na tabela 5.3.9 pág.99, mostrando que não têm claro o que querem e onde querem chegar. Esta incerteza e insegurança parece mais freqüente entre os alunos que não levam muito a sério o curso, não sabem o porquê e para que o fizeram. Considerando esta realidade, e mesmo incluindo alguns bons alunos neste contexto, parece que há uma espécie de esquecimento ou não consciência em relação a formação do aluno que não “vira” profissional ao final de quatro anos, bastando estar sentado na sala durante este período.

Ainda considerando esta questão, é importante refletirmos um pouco mais sobre esta formação do aluno como um profissional para o mercado, pois é necessário vislumbrarmos que o importante é formar e construir conhecimento a cada ano e não apenas após os quatro anos de curso, como se fosse um produto pronto e acabado para atender as necessidades do mercado, mesmo porque o mercado muda e suas exigências também.

Porém, é necessário comentar ainda que, com base na análise dos dados, observa-se uma postura do aluno do curso de Comércio Exterior, de uma certa passividade tanto em relação ao curso quanto ao mercado de trabalho, além de falta de pesquisa e envolvimento com este que é ou será o seu mercado profissional. Como conseqüência disso, o aluno tem algumas “surpresas” quando vão em busca de uma colocação profissional.

Um outro ponto interessante que gostaríamos de ressaltar está relacionado com as habilidades que os professores desejam ver desenvolvidas. Como apresentado na análise dos dados, 20% dos docentes ressaltaram a importância do desenvolvimento das habilidades inseridas na formação básica do aluno, tais como o domínio de línguas, conhecimento cultural,

conhecimento geral da atualidade, conhecimento sobre geografia e história, além de ter uma visão integrada do mundo e de todos os componentes do curso e uma excelente formação acadêmica. Os docentes analisaram também a importância das habilidades administrativas, representando 20% dos entrevistados, e dentre estas habilidades eles enfatizaram a necessidade de visão estratégica, habilidade para a tomada de decisões, o comprometimento com a empresa, a administração do tempo e das pessoas, a versatilidade, a administração de conflitos, ser negociador, comunicativo, bom vendedor, ter uma excelente comunicação verbal e escrita, relacionamento interpessoal e vivência empresarial. Considerando todas essas habilidades, vale deixar a questão: será que as disciplinas promovem o desenvolvimento de todas essas habilidades?

Quanto aos docentes, observa-se também uma postura, em geral, muito crítica em relação ao aluno, ou seja, o aluno é culpado de tudo, mas quando se pede para o professor algumas sugestões, estas não aparecem. Por outro lado, esta falta de sugestão pode representar que embora os docentes saibam apontar os problemas observados nas deficiências dos alunos, bem como as deficiências do currículo e/ou da instituição, a maioria deles não consegue imaginar caminhos para a solução desses problemas. Fica então uma questão: será que eles refletem sobre isso ou dão como caso impossível de solução? Portanto, vale ressaltar que apenas 15% dos docentes ressaltaram a necessidade de mudança da prática pedagógica, do método de avaliação, da exigência do curso, da revisão da grade curricular.

Diante do quadro pintado, gostaríamos de encerrar este trabalho falando sobre a necessidade de ir além do currículo, das expectativas de docentes e discentes, da instituição ou mesmo do mercado. É necessário que acima de tudo todos caminhem em uma mesma direção que pode não ser atingida de uma só forma. Não dá para formar o aluno somente pensando no mercado de amanhã, mas por outro lado, não dá para formar o aluno pensando no hoje e no que ele deveria ter trazido de ontem. É preciso estar consciente de que aprender e ensinar são partes de um processo e que, portanto, demanda uma reflexão constante e principalmente divisão de responsabilidades. O professor não faz sozinho, assim como não faz sozinho o aluno e nem o currículo. Há que se construir juntos, discutindo as expectativas, as exigências do mercado, as deficiências de alunos e de professores, sem ficar no buscar culpados para um ou outro problema.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BATEMAN, Thomas S., SNEEL, SCOTT A. **Administração: Construindo a vantagem competitiva** – São Paulo: Atlas, 1998
- BRUM, Argemiro J. **O desenvolvimento econômico brasileiro** 20ed. Ijuí, RS, Editora Ijuí, 1999
- COX, B. **Planning and development of a course** , London: Kogan Page, 1996
- CUNHA, L.A **Qual universidade ?** São Paulo, Cortez 1985
- DAVENPORT, T. e PRUSAK, L. **Conhecimento Empresarial** – Rio de Janeiro E.Campus, 1998
- FERREIRA, Ademir Antonio et al. **Gestão Empresarial: de Taylor aos nossos dias** 3ed. São Paulo, Pioneira, 1999
- FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda & J.E.M.M. **Dicionário Aurélio Básico da Língua Portuguesa**, Rio de Janeiro, Editora Nova Fronteira S.A, 1995
- FLEURY, Afonso & FLEURY, M.T.L. **Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira** 2ed. – São Paulo, Atlas, 2001
- FONSECA, J.S. **Estatística Aplicada**. 1ed.- São Paulo, Atlas, 1995

- GILIO, Ismael, **Trabalho e Educação : Formação profissional e mercado de trabalho** – São Paulo: Nobel, 2000
- GREMAUD, A P., et al. **Economia Brasileira Contemporânea**, 3ed. – São Paulo : Atlas, 1999
- GRIECO, Francisco de Assis . **O Brasil e a nova economia global**. São Paulo, Aduaneiras, 2001
- HIRATA, Helena (1997) **Os mundos do trabalho: Convergência e diversidade num contexto de mudança dos paradigmas produtivos** in Casali, Alípio et al. **Empregabilidade e educação – novos caminhos para o mundo do trabalho** – São Paulo, EDUC, 1997
- KING, A. “**Inquiry as a tool in critical thinking** “ in HALPERN, D.F. (and associates) **Changing college classrooms: new teaching and learning strategies for na increasingly complex word**. San Francisco: Jossey Bass, 1994
- KUENZER, Acácia Zeneida. **Pedagogia da fábrica. As relações de produção e a educação do trabalhador**. São Paulo: Cortez, 1989.
- _____ (2001) **O que muda no cotidiano da sala de aula com as mudança do mundo do trabalho** in Castanho S. & Castanho M.E. (org) **Temas e textos em metodologia do ensino superior**, São Paulo, Papirus, 2001
- MACEDO, Roberto Brás Matos. **Seu diploma, sua prancha: como escolher a profissão e surfar no mercado de trabalho** 7º ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- MAIA, Jayme de Mariz , **Economia internacional e comércio exterior** 6 ed. – São Paulo: Atlas, 2000

- MANFREDI, Silvia Maria. 1998. Trabalho, qualificação e competência profissional – das dimensões conceituais e políticas. In Educação e Sociedade, ano XIX, nº64, setembro.
- MARTINS, B.M. O novo ensino superior privado no Brasil in: Ensino Superior brasileiro – transformações e perspectivas. São Paulo: Brasiliense, 1989
- MATAR, F. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Atlas, 1997
- MEC - Ministério da Educação e do Desporto - Parecer CNE/CES 146/2002 nos termos da Lei nº 9.131/95, homologado em 09/05/2002
- MELLO, D.M – Viajando Pelo Interior de Um Ser Chamado Professor. Dissertação de Mestrado defendida na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, no Departamento de Lingüística Aplicada ao Ensino de Línguas. São Paulo: LAEL, 1999.
- MONTEIRO, M.F. – O Currículo Universitário Frente as Mudanças na Sociedade: Análise da Evolução do Currículo do Curso de Administração de Empresas em Nível de Graduação da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo – Administração OnLine. V.1, nº 2, 2000 – Disponível em http://www.fecap.br/adm_online/art13/marcelo.htm.
- MOREIRA, Antonio Flavio Barbosa, Currículos e programas no Brasil 7ed. São Paulo: Papirus, 2001
- MOREIRA, D.A O método fenomenológico na pesquisa. São Paulo, Thompson Pioneira, 2001

- NEVES, Lúcia Maria Wanderley. *Educação e Política no Brasil de hoje*. São Paulo, Cortez, 1994
- O ENSINO DE ADMINISTRAÇÃO NO BRASIL – Artigo on-line, disponível em <http://www.admnet.org.br> . Acesso em 10/01/2001
- PEREIRA, Luiz C. Bresser *Economia brasileira : Uma introdução crítica* 3.a ed, 1998, São Paulo, ed.34
- PERRENOUD, P. *Construir as competências desde a escola*. Porto Alegre, Artes Médicas Sul, 1999.
- PREVIDELLI, José de Jesus; CÔRTEZ, Renata de Souza. *Globalização e mercado de trabalho do administrador*. ANGRAD, 2000. Disponível em http://www.angrad.com/artigo_todos.asp acesso em 12 de maio de 2002.
- SACRISTÁN, J. Gimeno / Gomes, A. I. Pérez *Compreender e transformar o ensino* 3ed. Porto Alegre : ArtMed, 2000
- SCHWARTZMAN, S. *Avaliação do Ensino Superior*. Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo, São Paulo, 1992.
- SINGER, Paul, *O Brasil na Crise – Perigos e Oportunidades* - São Paulo : Contexto (Editora Pinsky Ltda), 1999
- SOUZA, Eda C. B. Machado. *Curso de Especialização em Avaliação – Avaliação de Currículos e de Programas* – PUC – São Paulo

SOUZA, Paulo Nathanael Pereira de , SILVA, Eurides Brito da **Como entender e aplicar a nova LDB: Lei nº 9.394/96** São Paulo : Pioneira, 1997.

YIN, Robert K., **Estudo de Caso: Planejamento e métodos** 2ed. – Porto Alegre: Bookman, 2001

ANEXOS

Pesquisa Acadêmica

Responsável pela Pesquisa : Prof.a Edna de Souza Machado Santos - Mestranda do Curso de Administração de Empresas da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado -FECAP

Esta é uma pesquisa acadêmica que está sendo realizada junto aos estudantes do curso de graduação em Administração de Empresas – Habilitação em Comércio Exterior, tendo como objetivo conhecer algumas características do curso de graduação e suas expectativas pessoais

PERFIL DO ALUNO

01) Sexo:

- Feminino
 Masculino

02) Idade :

- 18 a 20 anos 21 a 25 anos
 26 a 35 anos 36 a 50 anos
 acima de 50anos

03) Estado Civil :

- Solteiro Casado
 Separado Divorciado
 Viúvo

04) Grau máximo de instrução do Pai :

- Fundamental incompleto Fundamental completo
 Ensino Médio incompleto Ensino Médio completo
 Superior incompleto Superior completo
 Pós-Graduação

05) Grau máximo de instrução da Mãe :

- Fundamental incompleto Fundamental completo
 Ensino Médio incompleto Ensino Médio completo
 Superior incompleto Superior completo
 Pós-Graduação

06) Escolaridade Anterior - Ensino Médio :

- Pública
 Privada

07) É formado em um outro curso superior ?

- Sim. Qual ? _____
 Não

08) Você está exercendo atividades profissionais no momento ? (Caso não, passar para a questão 13)

- Sim
 Não

09) Qual a função que você exerce no seu trabalho ?

10) Tempo no Cargo ou Função :

- 06 meses a 1 ano 03 a 05 anos
 01 a 03 anos Acima de 05 anos

11) Faixa Salarial :

- 01 a 05 salários mínimos 05 a 10 salários mínimos
 10 a 20 salários mínimos acima de 20 salários mínimos

12) O que tem mudado no seu trabalho após a sua entrada na universidade ?

13) Quais os motivos que o levaram a optar pelo curso de Comércio Exterior ?

14) Como você avalia o nível de exigência do curso ?

- ótimo
 muito boa
 boa
 regular
 ruim

15) Quantas horas semanais, aproximadamente, você dedica aos estudos, excetuando-se as horas de aula ?

- não estudo fora do horário menos de 1 hora
 1 a 3 horas 5 a 8 horas
 mais de 8 horas

16) Você foi reprovado em alguma disciplina ?

- Não Sim. quantas? _____

17) Motivo da reprovação.

- rendimento freqüência outros _____

18) Qual a sua opinião sobre a importância das disciplinas abaixo relacionadas no que se refere a contribuição das mesmas para o exercício de um profissional de Comércio Exterior ? Atribua notas de 1 a 5 de acordo com a seguinte classificação :

sem importância 1 2 3 4 5 muita importância

- () Administração da Produção
- () Administração de Recursos Humanos
- () Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais.
- () Administração de Sistemas de Informação
- () Administração dos Centros Alfandegários
- () Administração Financeira e Orçamentária
- () Administração Mercadológica
- () Análise e Projetos de Importação e Exportação
- () Comunicação Humana nas Organizações
- () Contabilidade e Custos
- () Direito
- () Economia
- () Economia Internacional
- () Espanhol técnico
- () Estatística Básica
- () Filosofia
- () Informática
- () Inglês Técnico
- () Legislação Aduaneira
- () Psicologia
- () Sistemática de Comércio Exterior
- () Sistemática de Seguros
- () Sociologia Aplicada à Administração
- () Técnicas Estatísticas de Decisão
- () Teoria e Prática Cambial
- () Teoria Geral da Administração
- () Matemática financeira
- () Organização de Sistemas e Métodos
- () Planejamento Estratégico e Política de Negócio
- () Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior
- () Legislação Trabalhista
- () Matemática

Assinale a alternativa mais adequada para qualificar as seguintes afirmativas com relação ao mercado de trabalho para o Administrador habilitado em Comércio Exterior :

19) As perspectivas futuras desta profissão são boas.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

20) A oferta de empregos para esta área é grande.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

21) No seu entendimento, o mercado de trabalho em comércio exterior está carente de profissionais.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

22) O mercado de trabalho em comércio exterior está sem profissionais qualificados.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

23) O mercado de trabalho em comércio exterior, encontra-se em saturação.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

24) Atualmente não é fácil conseguir um estágio na área.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

25) Atualmente não é fácil conseguir um emprego na área.

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

26) A experiência profissional determina um diferencial dentro do mercado

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

27) O relacionamento pessoal é importante na área

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

28) A indicação profissional ainda é presente no mercado de trabalho

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

29) O desempenho escolar não avalia o desempenho do aluno no mercado

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

30) Possuir conhecimento de outro idioma é fundamental para o exercício da profissão

- a) concordo totalmente d) discordo
b) concordo e) discordo totalmente
c) sem opinião formada

31) Depois de você ter iniciado o curso, aumentaram as suas oportunidades no mercado de trabalho ?

32). Que tipo de sugestões você gostaria de dar ao curso para a melhoria do seu desenvolvimento profissional ?

33) Quanto ao exercício profissional, logo após a conclusão deste curso, o que você pretende fazer ?

34) Qual o diferencial que o profissional desta área deve ter ?

Obrigado(a), pelas suas respostas.

Esta pesquisa tem por objetivo coletar dados junto aos professores do curso de graduação em Administração com Habilitação em Comércio Exterior. Os dados aqui obtidos são confidenciais, não havendo necessidade de identificação.

01) Sexo:

- Feminino
 Masculino

02) Idade :

- 18 a 20 anos 21 a 25 anos
 26 a 35 anos 36 a 50 anos
 acima de 50anos

03) Estado Civil :

- Solteiro Casado
 Separado Divorciado
 Viúvo

04) Qual a sua área de formação e titulação ?

05) Há quanto tempo leciona ? E no ensino superior ?

06) Há quanto tempo está vinculado à Instituição ?

07) Qual(is) disciplina(s) leciona no curso de Comércio Exterior?

08) Que tipo de habilidades você julga necessárias para um profissional desta área ?

09) Estas habilidades são previstas nas Diretrizes Curriculares ?

10) O que lhe chama a atenção em relação aos alunos deste curso em especial ?

11) Que tipo de sugestões você gostaria de dar ao curso para a melhoria do desenvolvimento das habilidades do aluno deste curso ?

12) Quais as dificuldades que você julga que este aluno encontra no mercado de trabalho?

13) Qual a sua opinião sobre a importância das disciplinas abaixo relacionadas no que se refere a contribuição das mesmas para o exercício de um profissional de Comércio Exterior ?

sem importância 1 2 3 4 5 muita importância

- Administração da Produção
- Administração de Recursos Humanos
- Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais.
- Administração de Sistemas de Informação
- Administração dos Centros Alfandegários
- Administração Financeira e Orçamentária
- Administração Mercadológica
- Análise e Projetos de Importação e Exportação
- Comunicação Humana nas Organizações
- Contabilidade e Custos
- Direito
- Economia
- Economia Internacional
- Espanhol técnico
- Estatística Básica
- Filosofia
- Informática
- Inglês Técnico
- Legislação Aduaneira
- Psicologia
- Sistemática de Comércio Exterior
- Sistemática de Seguros
- Sociologia Aplicada à Administração
- Técnicas Estatísticas de Decisão
- Teoria e Prática Cambial
- Teoria Geral da Administração
- Matemática financeira
- Organização de Sistemas e Métodos
- Planejamento Estratégico e Política de Negócio
- Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior
- Legislação Trabalhista
- Matemática

Grade Curricular

O curso de graduação em Administração com habilitação em Comércio Exterior tem duração de 4 anos - carga horária de 3200 horas e 300 horas de estágio curricular

Disciplinas – 1º Ano	Carga horária Anual
Teoria Geral da Administração	080
Direito	080
Economia	080
Informática	160
Matemática	080
Contabilidade e Custos	160
Psicologia	080
Estatística Básica	080

Disciplinas – 2º Ano	Carga horária Anual
Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais.	160
Filosofia	080
Matemática financeira	080
Sociologia Aplicada à Administração	080
Administração de Sistemas de Informação	080
Organização de Sistemas e Métodos	080
Legislação Trabalhista	080
Comunicação Humana nas Organizações	080
Técnicas Estatísticas de Decisão	080

Disciplinas – 3º Ano	Carga horária Anual
Economia Internacional	080
Legislação Aduaneira	080
Administração da Produção	160
Planejamento Estratégico e Política de Negócio	080
Sistemática de Comércio Exterior	160
Administração de Recursos Humanos	080
Administração Financeira e Orçamentária	080

Disciplinas – 4º Ano	Carga horária Anual
Espanhol técnico	080
Teoria e Prática Cambial	080
Administração dos Centros Alfandegários	080
Análise e Projetos de Importação e Exportação	160
Sistemática de Seguros	080
Tópicos Especiais de Administração de Comércio Exterior	080
Administração Mercadológica	160
Inglês Técnico	080

Diretrizes do Curso de Comércio Exterior

A presente proposta pedagógica é o instrumento referencial do processo de ensino-aprendizagem vigente no curso de Administração habilitação em Comércio Exterior, baseada formalmente na Lei de Diretrizes e Bases da Educação.

1 - Missão e Compromissos do Curso

O curso de Administração - habilitação em Comércio Exterior, orienta-se e tem como princípios gerais a busca contínua da excelência, o reconhecimento da função social da administração e do comércio exterior, o diálogo como prática de relacionamento, o comprometimento com a pluralidade de idéias, a procura do conhecimento multi e interdisciplinar, o esmero pela postura ética e a ênfase na potencialidade do aluno para transformar a realidade.

2 - Objetivos do Curso

O curso visa formar um profissional que tenha uma visão generalista, multidisciplinar e interdisciplinar do processo administrativo, ao mesmo tempo em que vivencie áreas e disciplinas de formação específica com o propósito de municiá-lo com conhecimentos, habilidades e atitudes que possam ensejar eficiência e eficácia na tarefa de planejar, organizar, dirigir e controlar. Tais atributos devem estar em sintonia com a visão que o habilitado compreende o meio social, político, econômico e cultural da sociedade em que está inserido, internalizando valores de responsabilidade social, justiça e ética.

3 - Perfil do Egresso

O perfil pretendido para os graduados é aquele que visa atender ao do mercado de trabalho. Este mercado, muito exigente, clama por profissionais de boa qualificação na área do Comércio Exterior, mas que possuam visão generalista do campo da administração geral.

O administrador com habilitação em Comércio Exterior deverá estar apto para exercer o seu papel na sociedade com o seguinte perfil profissiográfico:

- Conhecimentos amplos de Administração, possuindo uma sólida base teórica e prática;
- Conhecimentos específicos de legislação em todos os aspectos da atividade de Comércio Exterior
- Entender a dinâmica do sistema internacional, suas relações de poder, relacionamentos político, econômico e comercial
- Entender a formação dos Blocos Econômicos, seus padrões de relacionamento comercial e as implicações dos vínculos econômicos sobre os países que integram o sistema internacional
- Entender as políticas adotadas pelos países e posicionar-se através de estratégias que visem a integração e amenizem os impactos, decorrentes das constantes mudanças, sobre a economia e as organizações nacionais
- Estabelecer negociações que fortaleçam os vínculos já existentes e criem novos vínculos nacionais e internacionais
- Conhecimentos específicos na área gerencial, visando a sua participação no processo administrativo ;
- Noções na área de informática e de administração de recursos humanos, tendo em vista a realidade profissional das pequenas e médias empresas;
- Conhecimentos aprofundados em área técnica específica em que se queira aperfeiçoar, através do estágio
- Preocupação em manter-se permanentemente atualizado
- Capacidade de assessoria junto às organizações em assuntos de Comércio Exterior, oferecendo e processando continuamente as informações necessárias para a tomada de decisão
- Preparo profissional para assumir os diferentes níveis de responsabilidade hierárquica dentro da organização

- Espírito de equipe e senso de responsabilidade, que saiba liderar e que possa desenvolver esta qualidade nas pessoas com quem trabalha
- Senso ético na relação com os seus pares e na relação com os profissionais de outras áreas, apresentando responsabilidade social e comprometimento com o processo de desenvolvimento sócio-econômico da região e do país
- Criar novos negócios empresariais, através de uma formação sólida em gestão empreendedora;
- Desenvolver suas habilidades de comunicação e do trabalho em equipe
- Conhecer a legislação de Comércio Exterior em todos os aspectos relevantes para a atividade empresarial

4 - Habilidades Desenvolvidas pelo Curso

A capacitação profissional deve ser flexível, pois os valores e a tecnologia são dinâmicos. A sociedade e o mercado esperam que a Universidade trabalhe o aluno de forma "total", dotando-o de sentido crítico, humanístico, teórico e prático.

O curso pretende adequar o perfil do profissional ao país em que vivemos, não mais entendido como uma ilha isolada, mas como componente de uma economia de mercado e uma sociedade globalizada, em constante mutação. Daí a necessidade de um forte núcleo de humanidade que permita ao aluno formar impressão e estabelecer relação com os vários segmentos do conhecimento; pretende-se um profissional que "pense" o mundo, que interfira nos acontecimentos, que compreenda o que se passa a sua volta.

São competências e habilidades desejadas ao egresso:

- assimilar criticamente conceitos que permitam a apreensão de teorias;
- usar tais conceitos e teorias em análises críticas;
- utilizar a comunicação interpessoal e expressão correta nos documentos técnicos específicos e interpretar a realidade das organizações;
- utilizar o raciocínio lógico, crítico e analítico;
- interagir criativamente face aos diferentes contextos organizacionais e sociais;

- lidar com modelos de gestão inovadores;
- resolver situações com flexibilidade e adaptabilidade diante de problemas e desafios organizacionais;
- ordenar atividades e programas, decidir entre alternativas, identificar e dimensionar riscos;
- selecionar estratégias adequadas de ação, visando a atender interesses interpessoais e institucionais;
- selecionar procedimentos que privilegiem formas de atuação em prol de objetivos comuns;
- posicionar-se segundo pontos de vista ético-políticos;
- refletir criticamente sobre sua prática profissional;
- atualizar-se constantemente para manter eficiência e eficácia profissional.

Por meio do currículo pleno proposto para o curso, pretende-se a formação do aluno para que possa atuar nas funções gerenciais e administrativas existentes nas instituições públicas e privadas colaborando para o desenvolvimento social das nossas organizações em nossas relações de comércio exterior. No ambiente acadêmico, possibilita ao aluno condições e incentivo para continuar seus estudos em pós-graduação, seja com o objetivo de ingresso na carreira acadêmica, seja no aprimoramento de sua formação profissional.