

# COMÉRCIO EXTERIOR

## O QUE FAZ

O profissional de comércio exterior lida com a compra e a venda de produtos e serviços entre empresas e governos de diferentes países. Ele acompanha os acontecimentos internacionais, tanto econômicos quanto políticos, e eventuais conflitos diplomáticos, para caracterizar mercados consumidores ou empresas fornecedoras. Também se mantém informado sobre as tendências de consumo em diferentes partes do globo. Seu campo de trabalho inclui empresas importadoras ou de logística, companhias privadas dos mais diversos setores, que fazem importação e exportação, instituições financeiras, agências governamentais de desenvolvimento econômico, operadoras de câmbio e de seguro.

## PERFIL DO PROFISSIONAL

O profissional de comércio exterior deve entender profundamente todas as questões administrativas, fiscais, cambiais e logísticas relacionadas aos processos de importações e exportações. Deve possuir, também, conhecimento suficiente sobre aspectos contábeis e tributários; de Matemática Financeira; conhecer Geografia, História e Política (nacional e internacional).

## CURSO

Os cursos de bacharelado mesclam matérias da área de Exatas com as mais específicas da área de Comércio Exterior. Há disciplinas gerais, como Matemática Financeira, Administração, Economia, Contabilidade e Estatística. O currículo ainda é recheado de disciplinas específicas, como Direito Internacional, Logística e Negociações Internacionais. Além de uma formação humanística que inclui Sociologia, Inglês, Espanhol e Ética. Algumas escolas exigem a realização de estágio no último ano, assim como a entrega de um trabalho de conclusão de curso.

Duração média: 4 anos.

## ÁREAS DE ATUAÇÃO

**Agenciamento de carga:** Contratar frete e seguro internacional e acompanhar embarque e desembarque de mercadorias em portos e aeroportos.

**Análise:** Servir de intermediário para o fechamento de contratos de compra e venda com empresas estrangeiras, de acordo com a legislação vigente.

**Consultoria:** Assessorar empresas de médio e pequeno porte que já lidem com importações e exportações ou que desejem iniciar negociações internacionais.

**Cotação:** Fazer cotação de moedas internacionais e de produtos.

**Gestão:** Coordenar as operações de uma empresa ou de um setor de importação e exportação.

**Logística:** Determinar a forma de transporte dos produtos entre o país vendedor e o comprador, analisando o custo e o tempo de entrega. Contratar frete de conexão com portos e aeroportos. Providenciar armazenamento para os períodos em que a carga precisar ficar parada. Providenciar a documentação necessária para que a mercadoria possa viajar.

**Marketing internacional:** Fazer a análise de mercado e adaptar as mercadorias para a cultura local onde o produto será comercializado.

## FIQUE DE OLHO

A legislação e os trâmites aduaneiros do Brasil estão entre os mais complicados e burocráticos do mundo. Esse fato já basta para que este bacharel tenha sempre campo de trabalho. Além disso, mesmo com a crise, as empresas continuam exportando e importando produtos manufaturados e insumos de outros países. Com o conhecimento de dois ou mais idiomas e suas culturas, o aluno é formado para assessorar, intermediar e coordenar processos de negociações internacionais em diversas frentes – empresas transnacionais, diplomacia, consultorias internacionais, tradução e revisão de textos, comércio, cultural, turismo e lazer.