

# COMÉRCIO EXTERIOR E FORMAÇÃO PROFISSIONAL: RELATO DE EXPERIÊNCIA DOCENTE NO USO DO PROGRAMA COMEXLAB

*FOREIGN TRADE AND PROFESSIONAL TRAINING: REPORT OF TEACHING EXPERIENCE IN THE USE OF THE COMEXLAB PROGRAM*

*COMERCIO EXTERIOR Y FORMACIÓN PROFESIONAL: RELATO DE EXPERIENCIA DOCENTE EN EL USO DEL PROGRAMA COMEXLAB*

Angela Cristina Kochinski Tripoli<sup>1</sup>  
Leonardo Mercher Coutinho Olimpio de Melo<sup>2</sup>

## Resumo

O presente trabalho demonstra como a utilização do programa digital Comexlab nas aulas de graduação em Comércio Exterior favoreceu o aprendizado prático dos alunos sobre o processo administrativo de importação e exportação e trouxe soluções para desafios docentes e discentes no campo profissional. A partir da observação dos participantes, entrevistas e questionários, observou-se que havia demanda dos alunos e dos professores para fomentar a aprendizagem e a prática administrativa das transações comerciais junto à Receita Federal do Brasil. Desta forma, expõe-se os desafios e soluções na formação do profissional de Comércio Exterior antes e após a implementação do programa, trazendo os seguintes resultados: introdução da prática no processo de aprendizagem; docente como peça fundamental no processo de aprendizagem teórico-prática; diminuição da distância psíquica; e melhor rendimento dos alunos nas competências individuais requeridas pelo mercado.

**Palavras-chave:** Comércio Exterior. Exportação. Importação. Siscomex.

## Abstract

The present work demonstrates how the use of the Comexlab digital program in Foreign Trade undergraduate classes favored students' practical learning about the administrative process of import and export and brought solutions to challenges for teachers and students in the professional field. From the observation of the participants, interviews, and questionnaires, it was observed that there was demand from students and teachers to foster the learning and administrative practice of commercial transactions with the Federal Revenue of Brazil. Thus, the challenges and solutions in the training of Foreign Trade professionals are exposed before and after the implementation of the program, bringing the following results: introduction of practice in the learning process; teacher as a fundamental part in the theoretical-practical learning process; decrease in psychic distance; and better performance of students in their individual skills required by the market.

**Keywords:** Foreign Trade. Export. Import. Siscomex.

## Resumen

Este trabajo demuestra cómo la utilización del programa digital Comexlab en clases de pregrado de Comercio Exterior favoreció el aprendizaje práctico de los alumnos sobre el proceso administrativo de importación y exportación y aportó soluciones para dificultades de docentes y estudiantes en el campo profesional. A partir de la observación de los participantes, de entrevistas y cuestionarios, se observó la existencia de demandas de alumnos y profesores en el sentido de desarrollar el aprendizaje y la práctica administrativa de transacciones comerciales previstas en la Receta Federal de Brasil. De esa forma, se exponen los retos y soluciones en la formación profesional en Comercio Exterior antes y después de la utilización del programa, que trajo los siguientes resultados: introducción de la práctica en el proceso de aprendizaje; el docente como parte fundamental del proceso de aprendizaje teórico-práctico; disminución de la distancia psíquica; mejor rendimiento de los alumnos en las competencias individuales requeridas por el mercado.

<sup>1</sup> Coordenadora Curso Comercio Exterior EAD e Semipresencial Uninter. E-mail: ANGELA.T@uninter.com.

<sup>2</sup> Professor dos cursos de graduação e pós-graduação, presenciais e do ensino a distância Uninter. E-mail: LEONARDO.M@uninter.com.

**Palabras-clave:** Comercio Exterior. Exportación. Importación. Siscomex.

## 1 Introdução

Atualmente, vivemos em um mundo globalizado, de tal modo que as economias se relacionam a todo momento, suscitando a relevância de analistas e cursos voltados para entender a dinâmica do comércio exterior. Assim, pensando nesta dinâmica de comércio entre os países, reforça-se a relevância do curso superior de comércio exterior.

Em se tratando especificamente do estudo realizado neste artigo a respeito da temática acima citada, de acordo com o Projeto Pedagógico do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, da instituição estudada, o curso tem objetivo de formar profissionais de gestão nacional e internacional, aptos ao ingresso imediato no mercado de trabalho de comércio exterior, capacitados para atuar como profissionais especializados e de alta qualificação em organizações públicas ou privadas, com ou sem fins lucrativos, nos seus diversos processos, tais como: comunicação externa, comércio internacional e seus trâmites, economia internacional, gestão empresarial, marketing internacional, importação e exportação, entre outras.

No que se refere à absorção dos profissionais pelo mercado de trabalho, os mesmos podem exercer cargos ou postos como: assessor, agente ou consultor em negócios no comércio internacional; gerente, coordenador em atividades de importação e de exportação; autônomo (Trader), trabalhar em uma *trading company* (empresas de compra venda no mercado internacional), ou ter sua própria empresa, podendo tanto trabalhar no Brasil, como no exterior, sendo um vendedor internacional; companhias marítimas e área internacional dos bancos (setor de câmbio e documentação); Federações das Indústrias e Associações Comerciais (departamentos de apoio logístico ao comércio exterior), Sindicatos Setoriais e Cooperativas (com a visão no mercado externo); despachante aduaneiro autônomo ou trabalhar em comissária, atuação nos portos, aeroportos e fronteiras.

É de extrema importância para esses profissionais conhecer as rotinas do Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX<sup>3</sup>, visto que a maioria, se não todos os profissionais, deverão operar esse sistema em todos os processos de exportação e importação. O Siscomex foi criado pelo decreto n. 660 de 25 de setembro de 1992; é um instrumento administrativo que integra as atividades de registro e acompanhamento de controle das

---

<sup>3</sup> É um instrumento que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, utilizando-se de um fluxo único de informações. Fonte: Portogente, 2016.

operações de comércio exterior mediante fluxo único, computadorizado de informações. De acordo com Tripoli e Prates (2016 p. 141):

O objetivo deste órgão é integrar as atividades de comércio exterior mediante um único fluxo, que registra, acompanha e controla as operações envolvidas com o mercado internacional. Trata-se de uma ferramenta que diminui o volume de documentos envolvidos em uma operação, pois elimina controles paralelos, o que reduz também o custo e a burocracia (TRIPOLI; PRATES, 2016, p. 141).

O presente artigo traz em si o relato de experiência docente, de 2015 a 2018, no Curso Superior de Tecnologia de Comércio Exterior, diante dos desafios que levaram à utilização do programa digital Comexlab, conhecido como simulador do Siscomex. O simulador Comexlabs é um conjunto de *softwares* vinculados à internet que foi desenvolvido pela empresa Visonet. O programa tem como objetivo proporcionar aos estudantes e profissionais de Comércio Exterior um aprendizado prático e interativo de Siscomex Exportação, Siscomex Importação e Drawback, além de orientar em conteúdo como de fatura comercial, *packing list*, certificados de origem e outros.

A utilização desse programa foi uma resposta à demanda dos alunos que demonstravam dificuldades administrativas no processo de importação e exportação junto à plataforma governamental da Receita Federal do Brasil, do Banco Central do Brasil (BACEN) e da Secretaria de Comércio Exterior.

Durante anos de trabalho docente, foram perceptíveis as dificuldades dos alunos em desenvolver uma visão ampla dos processos operacionais administrativos em importação e exportação. Apesar de dominarem o significado de conceitos, nomenclaturas e tipos de seguros, tarifas e formas de pagamento, os discentes tinham dificuldades em entender as etapas da importação e exportação, bem como articular essas informações na prática do comércio. A maioria dos alunos não possuía visão operacional administrativa, apenas reconhecia conceitos do processo de forma teórica — o que os deixava inseguros ao atuar no mercado de trabalho, em entrevistas de empregos, estágios e consultorias.

Essa realidade, compartilhada por outros cursos de formação profissional em Comércio Exterior, trouxe o debate dentro da instituição de ensino, onde alguns professores, como os da disciplina de Sistemática de Importação e Sistemática de Exportação, defenderam o ensino destas disciplinas com o auxílio prático de softwares nos laboratórios de informática. Após a escolha do programa Comexlab, desenvolvido pela empresa Visonet, professores e alunos trouxeram novas dinâmicas e resultados à formação profissional em Comércio Exterior. Os alunos demonstraram domínio básico para executar as tarefas, pedagógicas e profissionais, de

importação e exportação, bem como fomentaram as competências individuais e diminuíram a distância psíquica na ação profissional.

## **2 Revisão da literatura**

Como base teórica para o caso analisado, buscamos encontrar respaldo tanto no campo da educação profissional, como nas teorias de comércio e internacionalização. No que tange à educação utilizamos os preceitos de Gariglio e Burnier (2012), que trazem a organização do relato de experiência na perspectiva docente do ensino profissionalizante e de Gonçalves e Fartes (2010) sobre a capacitação docente e discente na formação profissional. Já na base teórica referente ao comércio exterior e à internacionalização dos negócios utilizamos a adaptação do conceito de distância psíquica da Escola Nórdica, apresentada por Johanson e Vahlne (1977; 1990) e Hilal e Hemais (2003).

Segundo Hilal e Hemais (2003) a distância psíquica, que é um conceito desenvolvido pela Escola Nórdica de Internacionalização de Empresas, seria o grau de conhecimento sobre mercados e culturas estrangeiros que determinaria se uma empresa — por intermédio de seus funcionários — iria ou não se expandir internacionalmente. De acordo com essa perspectiva teórica mais comportamentalista, cai sobre os indivíduos o poder de decisão e de internacionalização de acordo com seu grau de conhecimento e conforto diante das situações de mercado. Mas e se o profissional de comércio exterior não domina o conteúdo base ou se não se sente confortável em gerir todas as etapas da importação ou exportação? A esse profissional ficaria faltando o domínio do conteúdo ou de sua articulação com a ação prática. Por isso seria possível dizer que existiria uma distância psíquica no conhecer as próprias regras de seu mercado e dos mercados estrangeiros.

Segundo Johanson e Vahlne (1977; 1990), as empresas se internacionalizam por um processo sequencial, que consiste de vários estágios, como: as atividades esporádicas de exportação, o uso de representantes e agentes comerciais, o estabelecimento de subsidiárias de vendas e a implantação de unidades de fabricação no exterior. A partir de variáveis comportamentais, de acordo com os autores, o processo de internacionalização passa necessariamente nas capacidades e conhecimento dos profissionais, bem como em suas redes de contatos (networks) que só podem existir se os mesmos tiverem uma formação adequada e se sentirem confortáveis em lidar com o mercado estrangeiro. Por isso reforça-se aqui a necessidade de analisar o comportamento e competência dos alunos por meio de seus relatos

em entrevistas diante da aprendizagem e prática da importação e exportação no comércio exterior.

Fernandes e Tavares (2010) afirmam que o conceito de competência individual, frequentemente debatido no campo de gestão de pessoas, foi definido por Dutra (2004, apud FERNANDES; TAVARES, 2010, p. 4) como a somatória dos conhecimentos, habilidades e atitudes do indivíduo no desempenho de sua tarefa, mas indicam que:

Definições contemporâneas, como as de Zarifian (2001, p. 68), enfatizam que a competência vai além do conceito de qualificação: refere-se à capacidade de a pessoa assumir iniciativas, ir além das atividades prescritas, ser capaz de compreender e dominar novas situações de trabalho, ser responsável e ser reconhecido por isso (FERNANDES; TAVARES, 2010, p. 4).

Os autores citados explicam que Zarifian (2001) confirma esta característica da competência, ao dizer que “o trabalho torna-se o prolongamento direto da competência pessoal que um indivíduo mobiliza diante de uma situação profissional” (ZARIFIAN, 2001, apud FERNANDES; TAVARES, 2010, p. 4). Também explicitam que, por outro lado, Dutra (2004) utiliza o conceito de entrega para traduzir esta dimensão da aplicação da competência e que para Fleury e Fleury (2004) o distintivo da competência é transferir-se à organização, gerando valor econômico, mas ao mesmo tempo permanecendo no indivíduo, sob a forma de valor social.

Conforme explica Fernandes (2006, p. 51).

A competência envolve um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes a montante; sem esses pré-requisitos ou inputs não seria possível o desempenho competente. Porém, esse conjunto deve ser aplicado ou mobilizado na resolução de situações concretas; em outras palavras, deve ser “entregue”.

Segundo Anderson Sant’Anna *et al.* (2015) a mão de obra barata não se mostra suficientemente competitiva nos dias atuais. A empresa necessita selecionar profissionais qualificados em sua formação. A gestão empresarial, portanto, deve dar maior atenção à gestão de pessoal na seleção de profissionais que dominam as práticas e suas funções no mercado. Entre as competências individuais demandadas pelo atual mercado, no Quadro 01, Sant’Anna aponta algumas capacidades que estão associadas à formação profissional.

**Quadro 01:** Competências individuais requeridas

<b>Competências Individuais Requeridas</b>	<b>Capacidade de aprender rapidamente novos conceitos e tecnologias</b>
	Capacidade de trabalhar em equipes
	Criatividade
	Visão de mundo ampla e global
	Capacidade de comprometer-se com os objetivos da organização
	Capacidade de comunicação
	Capacidade de lidar com incertezas e ambiguidades
	Domínio de novos conhecimentos técnicos associados à função ocupada
	Capacidade de inovação
	Capacidade de relacionamento interpessoal
	Iniciativa de ação e decisão
	Autocontrole emocional
	Capacidade empreendedora
	Capacidade de gerar resultados efetivos
	Capacidade de lidar com situações novas e inusitadas.

**Fonte:** (SANT'ANNA *et al.*, 2015).

Se o futuro profissional de comércio exterior não possuir domínio sobre as práticas de importação e exportação, o custo da empresa será maior ao ter que treiná-lo, e ensiná-lo — quando esta seria tarefa de maior responsabilidade das universidades em sua formação.

### 3 Metodologia

A presente pesquisa é um estudo qualitativo, descritivo, com o objetivo de analisar se a utilização do programa digital Comexlab nas aulas de graduação em Comércio Exterior favorece o aprendizado prático dos alunos sobre o processo administrativo de importação e exportação. O método de pesquisa utilizado foi o estudo de caso, as principais técnicas utilizadas foram as entrevistas, registros, observação participante e aplicação de questionários via *online*.

Para a entrevista, foi utilizado um roteiro semiestruturado de perguntas, como segue:

1. Durante o processo de aprendizado, quando cursou comércio exterior, nas disciplinas de exportação e importação, você utilizou o simulador do Siscomex (Comexlab - Laboratório virtual)?
2. Quais os benefícios da utilização do simulador de Siscomex (Comexlab) na sua formação e inserção no mercado de trabalho?
3. O que mais agregaria para o seu conhecimento no simulador?

A entrevista semiestruturada foi uma forma de deixar mais à vontade tanto o entrevistador quanto o entrevistado e garantir o aprofundamento necessário para enriquecer as informações sobre a utilização do programa digital Comexlab nas aulas de graduação em Comércio Exterior.

Como mencionado, os dados aqui apresentados foram coletados por meio da observação participante, de 2015 a 2018, utilizando-se de relatos pessoais sobre o processo didático, bem como de entrevistas com professores e alunos, tanto em profundidade como por questionários *online* com alunos e egressos. O período analisado inicia-se no segundo semestre de 2015 e vai até o primeiro semestre de 2018. As orientações de pesquisa foram dadas tanto pela observação docente participante quanto pelos relatos em entrevista de um dos docentes da disciplina, o qual foi um dos idealizadores da incorporação do programa diante dos desafios didático-pedagógicos comuns em Comércio Exterior.

#### **4 Análise dos resultados**

De acordo com a Escola Nórdica a distância psíquica é dada como o grau de conhecimento sobre os valores, práticas e realidades do mercado, apontando para baixa disposição individual em investir em cenários de pouco conhecimento. Nesse sentido, observando os alunos, foi possível identificar que o baixo conhecimento sobre técnicas de exportação e importação do Siscomex se coloca também como uma distância psíquica que inibe o desenvolvimento e os investimentos pessoais. Quanto menos prática o indivíduo possui em sua formação profissional, menos se sentirá confortável em assumir funções profissionais que demandem esses recursos, o que diminui a sua inserção no mercado. Dessa forma associamos as teorias educacionais de formação prática com os desafios apontados no comércio exterior diante do conceito de distância psíquica. Além disso, ainda associamos com o conteúdo teórico das competências individuais (SANT'ANNA *et al.*, 2015) que apontam as características a serem desenvolvidas por um bom profissional em seu processo de profissionalização.

As capacidades de aprender rapidamente novos conceitos e tecnologias e a de gerar resultados efetivos perpassam tanto a esfera do indivíduo como as motivações dadas no âmbito de formação. É na sala de aula que o aluno pode ter suas capacidades motivadas e incentivadas — ou restringidas e não praticadas. O ensino teórico, portanto, deve vir em conjunto com a prática e a experiência da ação. Seguindo os preceitos, Gariglio e Burnier (2012), que trazem a organização do relato de experiência na perspectiva docente do ensino profissionalizante, e de Gonçalves e Fartes (2010) sobre a capacitação docente e discente na formação profissional, observamos que as capacidades demandadas pelo mercado só seriam alcançadas quando os próprios alunos pudessem praticar o conhecimento e compreendessem as etapas de importação e exportação para além do decorar sequências de acontecimentos e documentos.

Apresentaremos o relato em três etapas: (i) os desafios do ensino e prática da administração de importações e exportações junto às regras do governo brasileiro e etapas exigidas pelo mercado; (ii) os resultados da implementação do programa junto aos professores e alunos, bem como seus ganhos, oportunidades e desafios; e (iii) a análise crítica desses dados transformando-as em informação que justifica a divulgação do presente trabalho. Na primeira etapa se estabelecem os desafios docentes e discentes diante das demandas do governo brasileiro à importação e exportação, por meio da observação participante e depoimentos de professores e alunos durante o processo de aprendizagem. Na segunda etapa foi avaliada a implementação do programa, os ganhos didáticos e profissionais que permite, bem como são apontados os desafios que ainda persistem e a relevância do professor no processo. Na terceira etapa, de forma crítica, são colocadas nossas observações diante de todo o processo, seguida pelas considerações finais.

#### 4.1 Operações comerciais de exportação: desafios dentro e fora da sala de aula

O ensino de Comércio Exterior perpassa a aprendizagem sobre a administração executiva da importação e exportação junto aos preceitos do governo brasileiro. É na Receita Federal e nos demais órgãos anuentes que encontramos as orientações e as exigências que o futuro profissional deverá dominar e praticar. Contudo, em sala de aula, muitas vezes os professores acabam por suprimir a prática da aprendizagem por não possuir os recursos adequados. A velha lousa e o projetor nem sempre são suficientes para favorecer o domínio de técnicas e ferramentas pelo aluno — conhecimento este que será demandado pelo mercado de trabalho.

No ensino da exportação e importação, as observações docentes e os relatos discentes de desafios giram em torno de associar termos e práticas, exatamente pela aplicação na resolução de situações concretas (ZARIFAN, 2001; FERNANDES, 2006). Por exemplo, a aluna Amanda, indagada sobre desafios da prática de importação e exportação respondeu: “Eu não conseguia entender somente na teoria as funções dos documentos utilizados em uma exportação. Quando passamos às atividades práticas no simulador consegui compreender a correta identificação dos documentos e suas utilizações”. Em entrevista com o docente da disciplina, este também apontou para o mesmo desafio. “Os alunos tinham muita dificuldade em saber as etapas de exportação e quais dados precisavam coletar do exportador e importador para preencherem as documentações necessárias”. O professor ainda apontou outro desafio

“[...] quando eles [os alunos] se deparavam com o site da Receita Federal e do Siscomex, não sabiam nem por onde começar”.

Para profissionais de comércio exterior a mais tempo no mercado de trabalho, pode parecer simples a ideia de começar a exportação identificando o código do produto no Sistema Harmonizado (SH) e na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), passando pelos cálculos fiscais e logísticos até o desembaraço aduaneiro. Mas ao aluno, apesar de aprender sobre esses conteúdos, estes, por sua vez, não se articulam na mente do estudante. “É difícil entender o que os professores falam. São muitos termos e regras que a gente não sabe onde e nem como usar”, respondeu a aluna Amanda.

Ainda que o governo brasileiro tenha diminuído o processo burocrático, unificando documentações no site do Siscomex (para bens e mercadorias) e Siscoserv (direitos e serviços), existia a necessidade de os alunos aplicarem o conhecimento teórico para melhor articular o conteúdo das disciplinas de importação e exportação às suas competências individuais para o mercado de trabalho. Era fácil como professor observar que os alunos iam bem em avaliações tradicionais, como múltipla escolha e exames públicos. Mas na hora de exportar ou importar em uma empresa durante um estágio, por exemplo, se mostravam inseguros e vinham tirar dúvidas dos conteúdos que, a princípio, eles já deveriam ter dominado.

A insegurança inicial em praticar uma ação dentro de uma empresa sempre existirá nos alunos. O espaço da sala de aula permite erros como exercícios e no próprio processo de formação profissional. Entretanto, um erro em uma empresa pode custar seu afastamento. Diante desse receio, diversos alunos relatavam stress inicial em participarem do mercado de trabalho, como no preenchimento dos itens no Siscomex, da Receita Federal e das etapas comuns de exportação e importação. Percebíamos uma distância psíquica do aluno à prática de comércio exterior do mercado.

Enquanto os autores da Escola Nórdica (Escola de Uppsala) instrumentalizam a distância psíquica frente aos mercados estrangeiros, é importante saber que essa distância também se aplica no próprio mercado. Não dominar as regras e as práticas do mercado interno (nacional) implica na dificuldade de exercer negociações internacionais e praticar o comércio exterior. Portanto, ao observarmos nosso aluno em formação profissional, além de identificarmos dificuldades em articular o conhecimento com a prática exigida pelo mercado, observamos casos em que se sentiam estressados em lidar com as regras e comportamento do mercado em que se inseriam como profissionais.

Dessa forma, as reuniões docentes sobre como poderíamos auxiliar e melhorar a formação profissional dos alunos nos levaram a adotar as aulas práticas laboratoriais e a praticar

exercícios que convergiam conteúdo de diversas disciplinas para que o desconhecimento e desconforto do aluno diminuíssem gradativamente. O que se observou foram respostas positivas dos próprios alunos. A inserção do programa de simulação foi além da prática da aprendizagem em sala, mas diminuiu a insegurança dos alunos sobre o tema e, conseqüentemente, diminuiu a distância psíquica. Com isso, fomentaram-se profissionais mais confiantes e disponíveis às demandas do mercado de comércio exterior.

#### 4.2 Simulador Comexlab: oportunidades e desafios na prática

O simulador Comexlabs é um conjunto de softwares vinculados à Internet que foi desenvolvido pela empresa Visonet. O programa teria como objetivo proporcionar aos estudantes e profissionais de Comércio Exterior um aprendizado prático e interativo de Siscomex Exportação, Siscomex Importação e Drawback, além de orientá-los em conteúdos como de Fatura Comercial, Packing List, Certificados de Origem e outros. Desta forma, o aluno poderia desenvolver processos de exportação, importação e drawback de acordo com todas as demandas documentais e etapas reais de mercado. Portanto, sob supervisão de um docente, os alunos vivenciam assim o dia a dia de uma empresa internacionalizada, o que os deixa mais preparados para o mercado de trabalho.

Não é recente ou novidade o uso de programas virtuais para fomentar o ensino em diversas formações profissionais. Contudo, em comércio exterior, dada constante mudança na legislação dos últimos anos, muitos programas se tornam incompletos ou obsoletos. Além disso, a busca por programas que reúnam uma variedade de situações e articulem os conteúdos de diversas disciplinas — em uma preocupação interdisciplinar — aumenta as exigências sobre esse tipo de prática didática.

Com reação aos recursos didáticos, o programa traz apostilas de cada módulo para download. O conteúdo desses módulos pode ser associado ao conteúdo das diversas disciplinas cursadas e em curso. Além disso, no que se refere à interatividade, o programa permite a comunicação entre aluno e professor em seu próprio sistema. O programa possui ainda um ajudante virtual que traz explicações tela a tela, etapa por etapa. Dessa forma, as aulas laboratoriais agilizam a correção e orientação em cada atividade. Muitas das vezes as práticas laboratoriais requerem muito tempo, especialmente por exigir do professor uma ação individual em cada computador. Ainda que precise aprimorar essa capacidade de múltipla comunicação, o Comexlab ganha em facilidade de layout que induz ao acerto e preenchimento correto, diminuindo as demandas individuais pelo professor.

Os exercícios práticos são previamente cadastrados no sistema com a possibilidade de o professor inserir exercícios que visem serem pertinentes ao aprendizado. O aluno fará a entrega da solução dos exercícios por dentro do próprio Comexlabs e o professor fará a análise e a correção no próprio sistema. No simulador das licenças e declarações de importação, o professor poderá fazer o papel dos órgãos anuentes, podendo definir o status dos documentos como deferido, em exigência, etc. Assim, o professor tem o total controle de suas turmas e seus alunos, podendo simular de forma mais realística as ações do mercado e dos processos aduaneiros e fiscais.

Na instituição estudada, o programa foi implementado na disciplina de Sistemática de Exportação em 2015, sob supervisão inicial do professor da disciplina. Atendendo à demanda discente já mencionada, a coordenação do curso traçou uma estratégia para diminuir os custos do uso do programa — que funciona por meio de liberação de chaves de uso — ao utilizar os laboratórios com chaves temporárias que expiram em até 6 meses. Em entrevista com o corpo docente vinculado diretamente ao uso do programa em suas aulas, os depoimentos apontam para uma satisfação em seu uso — ainda que existam pequenas burocracias como, por exemplo, a exigência de Cadastro de Pessoa Física (CPF) real e válido para o uso e simulações.

Já o depoimento dos alunos que utilizaram o programa em sua formação aponta para uma maior segurança diante do mercado de trabalho e em entrevistas de emprego. Segundo eles, “O mais legal do sistema é que quando erramos, o próprio sistema nos ensina a fazer o correto preenchimento dos documentos, e com isso aprendemos muito mais”. Outros depoimentos como: “Na minha percepção ficou muito nítida a legislação brasileira referente às exportações e importações”. Demonstram a eficiência do programa e da proposta didática que reuniu teoria e prática diante da preocupação em desenvolver as competências e capacidades dos alunos e diminuir a sensação de desconhecimento (distância psíquica) frente às demandas do mercado nacional e internacional.

Enquanto a formação profissional baseada apenas em debates conceituais gerava custo extra ao aluno (maior investimento do empregador para ensinar a parte prática das transações), a aprendizagem por meio da prática favorece uma adaptação mais rápida às funções do mercado. Dessa forma, o programa contribuiu com a saída do aluno mais bem preparado, segundo os depoimentos coletados. Contudo, os programas não têm a capacidade de sozinhos, fomentar o aprendizado e a formação do aluno. O professor, especialmente aquele que possui experiência prática com as operações de importações e exportações, coloca-se como peça-chave no processo prático de aprendizagem.

Por mais que o programa facilite a prática do aluno, sem o apoio e o acompanhamento de um professor, os resultados podem ficar travados e a ausência correta de informações fiscais e do Sistema Harmonizado podem dificultar e estressar os alunos, que entram em desânimo frente à atividade. Essa situação já foi observada quando os alunos que faltam às aulas de orientação retornam à prática laboratorial, pois demandam maior auxílio individual do professor.

Os custos de manter o programa e as suas chaves de liberação também se colocam como desafio, pois o programa libera a prática durante um período determinado. Instituições com menos recursos acabam por ter que optar por programas de chaves livres (gratuitos), onde os erros e travamentos são mais frequentes e não possibilitam ferramentas mais complexas como o assistente virtual e a comunicação direta entre professor e aluno por meio do sistema. Além disso, como existem constantes mudanças nas legislações fiscais e aduaneiras em nosso país, é importante o papel do professor em manter a turma atualizada e informar eventuais choques de informações no sistema. Por fim, o programa atende às necessidades didáticas de articular teoria e prática, mas ainda possui os desafios mencionados, como custo e necessidade de acompanhamento do professor para eventuais correções e esclarecimentos de informações no sistema.

#### 4.3 Percepções sobre os resultados coletados

De modo geral a percepção sobre a aplicação do programa foi positiva. Entretanto, alguns pontos ainda precisam ser ajustados. Os desafios dos professores em dominarem a linguagem do programa e passarem para os alunos, bem como se manterem atualizados para esclarecer eventuais mudanças fiscais e aduaneiras diante do programa devem ser tratados com atenção. Já as dificuldades dos alunos em dominarem as etapas teóricas da importação e da exportação para aplicarem na prática junto ao programa, ainda são relatos mais constantes. O programa, apesar de fácil interação, exige conhecimento prévio dos termos, taxas, política fiscal e aduaneira.

Quando as entrevistas foram realizadas com os alunos do Curso de Comércio Exterior, por meio de questionários e de entrevistas complementares, eles apontaram para a grande dificuldade de entenderem a linguagem dos professores e de ‘decorar’ os termos e procedimentos legais do governo brasileiro. O questionário contou com informações sobre período em que cursou ou está cursando a graduação em Comércio Exterior, informações sobre estágio e mercado de trabalho, desafios de aprendizagem, a experiência anterior e posterior ao

uso do programa e inserção no mercado de trabalho por estágios e contratações. Essas perguntas foram feitas tanto via sistema de sala de aula virtual, como presencialmente com algumas turmas em 2018. Além disso, os professores envolvidos com as disciplinas de importação e exportação também foram entrevistados.

Os dados coletados apontaram para o que já foi apresentado: antes do uso do programa os alunos e professores possuíam desafios em articular os conceitos teóricos com a prática e as capacidades exigidas pelo mercado de trabalho. Também se observou insegurança por parte dos alunos em atuarem na importação e exportação quando não dominavam minimamente as práticas comerciais. Já aos professores o uso do programa diminuiu a necessidade de repetir conteúdos de fixação, pois os alunos acabam por aprender na própria prática laboratorial. Além disso, a apresentação das etapas, termos e regras no sistema do programa Comexlab condensou as aulas teóricas em tempo mais objetivo, o que ampliou a carga de horas de práticas.

Os bons resultados relatados pelos alunos concentram-se especialmente em compreenderem cada termo e etapa em articulação, ou seja, conseguiram entender por que é preciso escolher um *incoterm* de seguro internacional, identificar o local a receber a mercadoria para pagamento do ICMS ou ainda identificar as ações esperadas em cada etapa da parametrização aduaneira. Deve-se destacar ainda que o programa é funcional por hoje estar o sistema federal brasileiro simplificado para importação e exportação via Siscomex e Siscoserv.

Em relação às competências desenvolvidas, os alunos não só passaram a ter maior facilidade em navegar e utilizar as informações da Receita Federal, Siscomex, Siscoserv, Sistema Harmonizado e do BACEN, como também em projetar os cálculos e custos do processo de importação e exportação. Se antes os relatos apontavam para confusão nos impostos e contribuições nos níveis federal, estadual e municipal, com as aulas práticas puderam calcular no sistema essas obrigações fiscais. Além disso, o sistema, como apresenta toda a etapa, ainda favorece à conscientização de custos inerentes ao processo, como logística e câmbio. Dessa forma, sobre as competências os alunos demonstraram maior domínio sobre o conteúdo e capacidades exigidas pelo mercado de trabalho no âmbito da importação e exportação.

## **5 Considerações finais**

O presente relato de experiência demonstrou que a demanda dos alunos em formação em Comércio Exterior por dominarem os processos administrativos de importação e exportação foi atendida pelo uso em aula do programa Comexlab. Ao observamos todo o processo ficou claro que a prática fomenta significativamente a absorção do conhecimento teórico, bem como

gera autonomia dos alunos no segmento. Os dados coletados demonstram conquistas, mas também desafios e oportunidades como já mencionado. Em uma perspectiva geral, a presente pesquisa conseguiu associar as diretrizes do ensino profissionalizante com as demandas de mercado e as dificuldades didáticas de importação e exportação em Comércio Exterior. Das competências desenvolvidas, de acordo com Sant'Anna *et al.* (2015) na Figura 1, podemos citar: i. capacidades de gerar resultados efetivos, ao conseguirem concluir todas as etapas de forma autônoma; ii. Iniciativa de ação e decisão, na medida em que se responsabilizam por todas as etapas e escolhas de *incoterms*, por exemplo; iii. capacidade de trabalhar em equipe, ao reunirem-se em simulações em grupo junto ao programa; e iv. capacidade de responder às inovações técnicas e suas ferramentas como inerentes à natureza didática das aulas laboratoriais com o programa.

Em relação à distância psíquica, o programa não diminui a distância referente a outros mercados internacionais, mas auxilia no maior conhecimento das regras e práticas do sistema brasileiro. Com isso, o aluno torna-se mais apto a exercer as práticas profissionais de comércio exterior, com menor stress e desgaste emocional. A confiança em dominar as práticas e as regras locais favorecem uma ação mais assertiva do aluno enquanto futuro profissional. A fala dos alunos em se sentirem mais confiantes em trabalhar com a gestão de importação e exportação por conhecerem a prática dessa atividade demonstra um ganho — talvez não absoluto, mas real e que aponta para a superação do desafio em associar sala de aula com o mundo profissional.

Por fim, ressaltamos que ainda existem adequações e capacitações a serem feitas diante do programa e que a prática didática aqui apresentada não se torna refém deste ou daquele programa. A prática pode ser feita com o uso de outros programas laboratoriais que fomentem a articulação do conhecimento em sala com as exigências do mercado de trabalho, bem como facilite ao aluno compreender o todo — e não se fragmentar compreendendo apenas definições teóricas de algumas partes do processo. Sozinho o programa não se mostra eficaz ou suficiente para o ensino e aprendizagem dos processos de importação e exportação em Comércio Exterior — é preciso a presença do profissional qualificado, o professor.

## Referências

DUTRA, Joel de Souza. **Competências**. São Paulo: Atlas, 2004.

FERNANDES, Bruno. **Competências e desempenho organizacional**. São Paulo: Saraiva, 2006.

FERNANDES, Bruno; TAVARES, Paulo. Competência individual e desempenho organizacional em empresas intensivas em conhecimento: o caso de um escritório de advocacia. *ENCONTRO DA ANPAD*, 34., 2010, Rio de Janeiro. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: ENANPAD, 2010.

FLEURY, Maria Tereza Leme; FLEURY, Afonso Carlos Corrêa. Alinhando estratégia e competências. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 44, n. 1, p. 44-69, 2004. Disponível em: [https://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590\\_S0034-75902004000100004.pdf](https://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590_S0034-75902004000100004.pdf). Acesso em: mai. 2019.

GARIGLIO, José Ângelo; BURNIER, Suzana. Saberes da docência na educação profissional e tecnológica: um estudo sobre o olhar dos professores. **Educ. rev.**, Belo Horizonte, v. 28, n. 1, p. 211-236, 2012. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-46982012000100010>.

GONÇALVES, Maria de Cássia Passos Brandão; FARTES, Vera Lúcia Bueno. **O trabalho docente na educação profissional de jovens e adultos**. Salvador: EDUFBA, 2010. Disponível em: <http://books.scielo.org/id/329/pdf/tenorio-9788523208912-18.pdf>. Acesso em: 7 mai. 2018.

HILAL, Adriana; HEMAIS, Carlos A. O processo de internacionalização na ótica da Escola Nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 109-124, 2003. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552003000100006>.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, [s. l], v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The mechanisms of internationalization. **Marketing Review**, [s. l], v. 7, n. 4, p. 11-24, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1108/02651339010137414>.

PORTOGENTE. **Siscomex: Sistema Integrado de Comércio Exterior**. 2016. Disponível em: <https://portogente.com.br/portopedia/73285-siscomex-sistema-integrado-de-comercio-exterior>. Acesso em: mai. 2019.

SANT'ANNA, Anderson de Souza *et al.* Competências individuais e modernidade organizacional: um estudo comparativo entre profissionais de organizações mineiras e baianas. **Gest. Prod.**, São Carlos, v. 23, n. 2, p. 308-319, 2016. DOI: <https://doi.org/10.1590/0104-530x1191-15>.

TRIPOLI, Angela Cristina Kochinski; PRATES, Rodolfo Coelho. **Comércio Internacional: teoria e prática**. Curitiba: Intersaberes, 2016.

ZARIFIAN, Philippe. **Objetivo competência: por uma nova lógica**. São Paulo: Atlas, 2001.