

A Indústria do Petróleo, a PETROBRAS e as Empresas Prestadoras de Serviço: Um Mercado em Potencial Para O Profissional Egresso Em Relações Internacionais

Douglas Lemos Monteiro dos Santos¹

Elis de Araújo Miranda²

Grupo temático: Trabalho, cultura e educação

RESUMO: O crescimento das cidades médias brasileiras descortina um processo de reestruturação urbana que guarda íntima relação com grandes projetos de investimento. Nesse cenário, a Região Norte Fluminense, outrora dedicada à produção sucroalcooleira, precisou, no final do século XX, ter sua imagem repensada devido aos impactos da indústria de petróleo e gás. As empresas multinacionais passam a demandar um tipo de profissional de que a Região não dispunha. Em decorrência disso, várias instituições de ensino superior foram criadas e ganha destaque um profissional que, por sua formação multifacetada, entende das questões internacionais e das operações de comércio exterior: o bacharel em Relações Internacionais (RI). A Universidade Candido Mendes, única a oferecer o curso de RI na Região Norte Fluminense, cumpre relevante papel ao formar profissionais aptos a atuar nas grandes multinacionais fornecedoras de produtos ou prestadoras de serviços à indústria petrolífera. Quanto aos aspectos metodológicos, esta pesquisa apresenta-se como um trabalho empírico de identificar o perfil dos egressos de RI (2010 – 2013) com o escopo de compreender a sua inserção no mercado de trabalho.

Palavras-chave: Região Norte Fluminense. Indústria petrolífera. Mercado de trabalho. Profissional de Relações Internacionais.

¹ Graduado em Direito (UNIFLU – Centro Universitário Fluminense) e em Relações Internacionais (Universidade Candido Mendes). Mestre em Planejamento Regional e Gestão de Cidades (Universidade Candido Mendes). Professor e coordenador de curso na Universidade Candido Mendes em Campos dos Goytacazes/RJ.

² Geógrafa. Doutora em Planejamento Urbano e Regional. Professora do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Fluminense, Polo Campos.

Introdução

O profissional bacharel em Relações Internacionais possui uma formação multidisciplinar que lhe permite atuar em diversos ramos ligados especialmente ao comércio exterior. Na medida em que o curso é composto por disciplinas como Logística de Transportes, Noções de Contabilidade, Direito Internacional (Público e Privado), Comércio Exterior, Internacionalização da Economia Brasileira e Legislação Aduaneira, o egresso adquire conhecimentos gerais que servirão de instrumentos para a efetivação de processos de importação e/ou exportação em empresas multinacionais.

A primeira empresa que saltaria aos olhos do graduado em Relações Internacionais seria a Petróleo Brasileiro S.A. – PETROBRAS. Embora não haja nenhum cargo ocupado exclusivamente pelo profissional de RI, o de Analista de Comercialização e Logística Júnior (Comércio e Suprimento) costuma interessar ao internacionalista porque ele é um dos candidatos que mais se aproxima do perfil das atribuições inerentes à função. Nesse sentido, consulta à página virtual da estatal permite identificar as seguintes atribuições:

Acompanhar, participar e executar análise das políticas de comercialização, acompanhando as variações nacionais e internacionais da demanda de transporte marítimo de petróleo, derivados e outros produtos; elaboração de projeções de médio e longo prazo de nossas necessidades de transporte e abastecimento. (PETROBRAS, 2015).

Como se trata de empresa estatal, em observância ao artigo 37, inciso II, da Constituição Federal, “a investidura em cargo ou emprego público depende de aprovação prévia em concurso público de provas ou de provas e títulos”. Das 54 carreiras disponibilizadas no site da PETROBRAS, o Analista de Comercialização e Logística Júnior (Comércio e Suprimento) é o único a que o graduado em Relações Internacionais está apto a assumir. É provável que por este motivo ou pela ampla concorrência que caracteriza os concursos em questão que o profissional de RI acabe optando por atuar não na PETROBRAS propriamente dita, mas em alguma das empresas prestadoras de serviço à estatal.

A Região Norte Fluminense, por muito tempo vista e tratada como região açucareira, precisou, no final do século XX, ter a sua imagem repensada devido aos impactos sofridos por consequência da indústria do petróleo. Tais impactos vêm se intensificando, conforme corrobora Piquet (2013, p. 10): “O setor de petróleo e gás representa uma nova fronteira em expansão da economia brasileira graças às descobertas de jazidas localizadas nas camadas do pré-sal, que colocam o país em novo patamar no cenário mundial do petróleo”. É importante a observação de que há diferenças consideráveis quando se abordam os impactos da indústria do petróleo em escalas mundiais ou nacionais, quando comparados com os impactos locais. Nesse sentido, Piquet (apud Menezes, 2013, p. 239) assevera que “enquanto no primeiro caso as maiores preocupações se dão em relação às tensões geopolíticas do petróleo (...), as consequências locais para as populações das cidades que abrigam instalações produtoras são menos discutidas e evidenciadas”.

A indústria do petróleo atraiu para a Região Norte Fluminense tanto empresas multinacionais envolvidas diretamente na exploração de petróleo e gás quanto companhias prestadoras de serviços ou fornecedoras de equipamentos. Esse universo revela-se um mercado em potencial para o profissional graduado em Relações Internacionais.

Com o fito de realizar um estudo de caso sobre o exposto, este trabalho desenvolveu uma aproximação com o curso de graduação em Relações Internacionais da Universidade Candido Mendes (Campos dos Goytacazes – RJ).

Segundo Severino (2007, p. 121), um estudo de caso configura-se em “pesquisa que se concentra no estudo de um caso particular, considerado representativo de um conjunto de casos análogos, por ele significativamente representativo”. O curso de RI da UCAM Campos foi escolhido por se tratar do único bacharelado em Relações Internacionais de toda a Região Norte Fluminense, berço da produção de petróleo no país. O curso conta com alunos de Campos dos Goytacazes, Macaé, São Francisco do Itabapoana, Quissamã, Marataízes, entre outros. As opções de cursos mais próximos são em Niterói – RJ (UFF, UNILASALLE e UNIAN) ou Vila Velha – ES (UVV), ou seja, instituições que distam mais de 250 km de Campos dos Goytacazes. Posto

isso, trata-se de relevante caso para investigar a interiorização da oferta dos cursos de Relações Internacionais no Brasil.

Foram feitas duas espécies de entrevistas, uma tendo como informantes os egressos do referido curso entre 2010 e 2013, e outra com as seis empresas que mais contrataram esses profissionais. Os resultados são apresentados a seguir.

1 Entrevistas com egressos do Bacharelado em Relações Internacionais da UCAM Campos

1.1 Metodologia e caracterização da entrevista

A metodologia seguida nesta pesquisa é referente a um estudo descritivo e qualitativo. Foram feitas entrevistas por telefone, tendo o zelo de manter a objetividade inerente ao trabalho científico. Cada entrevista durou, em média, 8 a 10 minutos e os informantes mostraram-se, em geral, bastante participativos e interessados em contribuir.

As informações de contato dos ex-alunos foram obtidas junto à Coordenação de Admissão e Registro da Universidade Candido Mendes. A maior parte das ligações teve que ser feita no horário do almoço (12h às 14h) ou aos sábados, uma vez que, nos turnos matutino e vespertino, o entrevistado estava em horário de trabalho e, à noite, sempre ocupado com família e atividades domésticas.

É importante ressaltar que o desenvolvimento das perguntas priorizou o aspecto qualitativo em detrimento do quantitativo. Os informantes, em sua maioria, responderam com afincamento por acreditar que suas vivências profissionais podem servir de motivação para os futuros formados. Posto isso, as respostas foram cuidadosamente anotadas e formaram um material substancial para este trabalho acadêmico.

O roteiro das entrevistas pode ser encontrado no Apêndice C. As questões foram divididas em três blocos: dados pessoais e contato; atuação profissional; competências para o mercado de trabalho e a relação com o curso de graduação.

1.2 Caracterização da amostra

A entrevista foi realizada com 55 egressos. Tratava-se de um universo de 74 ex-alunos. Em termos estatísticos, a amostra representa 74,3% da população e a margem de erro é de 6,7%. Os entrevistados se graduaram em Relações Internacionais entre 2010 e 2013. Inicialmente, planejava-se entrevistar também os 23 formados de 2014. Todavia, optou-se por reduzir o espaço amostral da pesquisa tendo em vista que, se o que se quer é estudar as demandas por formação profissional e a inserção de egressos no mercado, não seria o ideal trazer para análise os recém graduados. Sendo assim, para não obter resultados duvidosos ou questionáveis, a pesquisa restringiu-se aos formados até 2013.

Dos 55 entrevistados, 40 eram do sexo feminino e 15 do sexo masculino. Trata-se de um público bastante jovem: nenhum dos informantes possui mais de 30 anos. A tabulação dos resultados apresenta o seguinte escalonamento etário: 13% entre 20 e 23 anos, 53% entre 24 e 26 anos e 34% entre 27 e 30 anos.

A questão etária é de crucial relevância, especialmente por que esta se relaciona com a maturidade desses profissionais bem como com o grau de experiência laboral que eles possuem. Quanto à primeira relação, restou evidente a falta de maturidade quando alguns entrevistados, ao serem questionados sobre o(s) motivo(s) de não estarem atuando em sua área de formação, responderam que faltam oportunidades de emprego, sendo que afirmaram ter enviado seus currículos apenas para empresas localizadas em Campos dos Goytacazes e Macaé – RJ. Outros apontaram não valer a pena abandonar seus empregos originais para “submeter-se a trabalhar como estagiário”, embora estivessem cientes da alta possibilidade de serem efetivados como funcionários ao cabo do contrato de estágio.

No que se refere à relação idade x tempo de experiência, foi relatado um ciclo vicioso em termos de contratação. Boa parte das empresas multinacionais ou prestadoras de serviços exige, em seus processos seletivos, um tempo mínimo de dois anos de experiência como requisito para contratação. Como se trata de profissionais muito jovens, a maioria relata ter

tido dificuldade em conseguir o primeiro emprego, visto que experiência com trâmites de comércio exterior é requisito em todas as empresas do ramo.

1.3 Análise dos resultados

1.3.1 Cidade de residência e cidade de trabalho

Na primeira sessão de perguntas, investigou-se a cidade de residência e de trabalho dos informantes. Obteve-se que 26% residem em Macaé, 57% em Campos dos Goytacazes e 17% em outras cidades (Rio de Janeiro, Vitória, Cabo Frio, Rio das Ostras, Viçosa, Aperibé, Armação dos Búzios e Londres – Reino Unido). É interessante apontar que, se considerados apenas os que atuam em multinacionais ou prestadoras de serviços à indústria de petróleo e gás, 52% residem em Macaé, 32% em Campos dos Goytacazes e 16% em outras cidades (Rio de Janeiro, Vitória, Cabo Frio e Rio das Ostras).

Quanto à cidade de trabalho, 42% dos entrevistados afirmaram trabalhar em Macaé, 44% em Campos dos Goytacazes e 14% em outras cidades (Rio de Janeiro, Armação dos Búzios, Vitória, Cabo Frio e São João da Barra). Ao restringir os resultados aos que atuam na área de formação, 79% trabalham em Macaé e os 21% restantes em Vitória, Rio de Janeiro, Cabo Frio e São João da Barra. Ressalte-se: nenhum entrevistado que atua na sua área de RI trabalha em Campos dos Goytacazes. Dos que trabalham em Macaé, 69% também residem nessa cidade. Todavia, 26% moram em Campos dos Goytacazes e 5% em Rio das Ostras.

Tendo em vista os resultados encontrados, esse trabalho vai ao encontro da dinâmica descrita por Érica Silva ao estudar desenvolvimento regional e movimento pendular no Norte Fluminense:

No norte fluminense, impactos sociais recentes foram observados com a nova dinâmica de desenvolvimento regional engendrada a partir da chegada da indústria petrolífera na região, onde Campos dos Goytacazes deu nome à nova área conhecida como Bacia de Campos – produtora de petróleo; entretanto, Macaé assumiu uma centralidade em termos de instalação física do parque industrial. (...) Sobre as características do movimento pendular da Região Norte Fluminense, as razões do deslocamento indicam que são mais no sentido de trabalhar do que estudar, onde Macaé exerce uma

centralidade neste movimento por motivos de trabalho. (SILVA, 2008, p. 01 e 19)

No artigo mencionado, Silva³ discorre ainda sobre as tendências do crescimento das cidades médias alterando o fluxo de pessoas. Baseando-se em Santos (2003), a autora evidencia que os principais movimentos são de caráter urbano – urbano e não mais rural – urbano, como antigamente ocorria, e que os fluxos de longa distância vêm sendo substituídos pelos intraestaduais.

1.3.2 Atuação profissional

Em se tratando de indústria do petróleo, Macaé revela-se uma verdadeira força centrípeta até mesmo para inserção profissional dos formados em RI, uma vez que é nessa cidade que se instalam a maior parte das multinacionais da região. O apêndice D apresenta um panorama-síntese das empresas em que os egressos estão trabalhando atualmente, bem como o ramo de atuação e a relação das companhias com a cadeia petrolífera. A situação laboral dos egressos em RI foi dividida em três grupos no referido Apêndice, como se descreve a seguir.

Em primeiro lugar, listam-se as empresas em que o trabalho do egresso está direta ou indiretamente relacionado à sua formação em Relações Internacionais. Trata-se de companhias ligadas à produção de petróleo e gás, suas fornecedoras nacionais e internacionais e prestadores de serviços. Incluíram-se nesse grupo empresas de outros ramos em que os egressos também desempenham funções afins à área de RI, como, por exemplo, a Costagille e a EY. Elas se situam em Macaé e cuidam de serviços de consultoria em imigração, legalização de estrangeiros, vistos consulares, entre outros⁴. No total, 24 alunos (44% dos entrevistados) compõem esse grupo.

³ As transformações espaciais, econômicas e sociais de Macaé em decorrência da instalação de empresas ligadas à indústria do petróleo foram objeto de investigação de artigo componente da obra "Petróleo e região no Brasil". Cf. MOTA et al. Impactos socioeconômicos e espaciais da instalação do pólo petrolífero em Macaé, RJ. In: PIQUET, Rosélia; SERRA, Rodrigo (Orgs). *Petróleo e região no Brasil: o desafio da abundância*. Rio de Janeiro: Garamond, 2007, p. 289 – 318.

⁴ Informações disponíveis em <http://www.costagille.com/grupo-costagille#institucional>. Acesso em: 04 ago. 2015.

Em segundo lugar, elencaram-se as empresas em que a atuação do profissional não está relacionada à sua área de formação. Nesse bloco, encontram-se 19 egressos (34% dos informantes). Constituem-no instituições de ensino (como Universidade Candido Mendes, Number 1 e Wise Up Cursos de Idiomas, Colégio Paulo VI e Externato Liberato Simões), Prefeitura de Campos dos Goytacazes e companhias diversas como hotéis, bancos e empresas de comércio.

Em terceiro lugar, relata-se o quantitativo de egressos que estão, atualmente, fora do mercado de trabalho. Totalizam 12 profissionais (22% dos entrevistados). Nesse grupo, 05 afirmaram não trabalhar no momento por falta de oportunidade, sendo que dois deles preferiram viajar para o exterior (Irlanda e Reino Unido) para incrementar os currículos. Outros 05 egressos responderam que estão fora do mercado de trabalho porque preferiram se dedicar aos estudos (dois deles cursam outras graduações e três fazem Mestrado em Ciência Política – UFF e Políticas Sociais – UENF). Por fim, 02 formados disseram que estão apenas temporariamente desempregados, porque pediram demissão de suas empresas, mas já com convites de outras multinacionais.

Os egressos da UCAM que atuam na área de Relações Internacionais estão contratados em diversas empresas. Em Macaé, as companhias são Schlumberger, Halliburton, Crane, Baker Hughes, Odebrecht, Manchester, Expro Group, Spassu Tecnologia, Costagille, Oceaneering, EY, Panalpina, Paragon Noble Offshore. Em Cabo Frio, a BHS Transporte Aéreo. No Rio de Janeiro, a Saipem do Brasil. Por fim, em São João da Barra, a National Oilwell Varco (NOV). Relacionam-se, abaixo, os perfis das principais empresas que compõem o panorama em estudo.

As tabelas a seguir listam as empresas contratantes dos profissionais egressos em RI pela UCAM Campos. A Tabela 1 refere-se aos que atuam em sua área de formação (fornecedoras de serviços e equipamentos à indústria do petróleo). A Tabela 2, por sua vez, elenca as empresas de outras áreas.

Tabela 1: Empresas contratantes dos profissionais egressos de RI pela UCAM - Campos

Nome da empresa	Localização	Sede	Ramo de atuação	Apoio à Petrobrás?	Quantidade de funcionários egressos de RI
Schlumberger	Macaé	Paris, França	Serviços de petróleo	Sim, serviços em geral.	3
Halliburton	Macaé	Houston, EUA	Construção, Engenharia e Aviação	Sim, serviços em geral.	1
Crane	Macaé	São Paulo, Brasil	Elevação e transporte cargas	Sim, serviços em geral.	1
SBM	Vitória	Triunfo, Brasil	Produção de petróleo	Sim, construção e aluguel de navios-plataforma.	1
Baker Hughes	Macaé	Houston, EUA	Equip. Serviços Petróleo e Gás	Sim, serviços em geral.	1
BHS	Cabo Frio	Rio de Janeiro, Brasil	Taxi Aéreo	Sim, transporte aéreo.	2
Odebrecht	Macaé	Salvador, Brasil	Construção e Engenharia	Sim, serviços de construção e montagem industriais.	1
National Oilwell Varco	São João da Barra	Houston, EUA	Equip. Serviços Petróleo e Gás	Sim, fornecimento e inspeção de tubos e oleodutos.	2
Manchester	Macaé	Contagem, Brasil	Distribuidora Ferro e Aço	Sim, serviços em geral.	2
Expro Group	Macaé	Reading, Reino Unido	Serviços de petróleo e gás	Sim, serviços em geral.	1
Spassu Tecnologia	Macaé	Vitória, Brasil.	Consultoria em gestão empresarial	Sim, serviços de consultoria.	3
Saipem	Rio de Janeiro	Milão, Itália	Engenharia de dutos	Sim, serviços em geral.	1
Costagille	Macaé	Rio de Janeiro	Consultoria imigratória	Não.	1
Oceaneering	Macaé	Houston, EUA	Equip. Serviços Petróleo e Gás	Sim, serviços em geral.	1
EY	Macaé	Brasília, Brasil	Serviços e Consultoria de Imigração.	Não.	1
Panalpina	Macaé	Basel, Suíça	Logística	Sim, soluções em suprimento.	1
Paragon Noble Offshore	Macaé	Houston, EUA	Perfuração de poços de petróleo	Sim, afretamento de plataformas.	1

Tabela 2: Empresas (de outras áreas) contratantes dos profissionais egressos de RI pela UCAM – Campos

Nome da empresa	Localização	Ramo de atuação	Quantidade de funcionários egressos de RI
PMCG	Campos	Emprego público	1
Shop 343	Campos	Comércio	1
Totvs	Campos	Software de gestão	1
Construtora Tenda Gafisa	Campos	Construtora	1
UCAM	Campos	Ensino	2
Pousada El Rinconcito	Armação dos Búzios	Hotelaria	1
Ases	Campos	Serviços de saúde	1
Indra	Campos	Tecnologia da Informação	1
Number 1	Campos	Ensino	2
Canabrava	Campos	Usina canavieira	1
Colégio Paulo VI	Campos	Ensino	1
Wise Up	Campos	Ensino	1
Externato Liberato Simões	Campos	Ensino	1
Abrasbi	Campos	Pedras ornamentais	1
Target Brasil	Campos	Psicologia do tráfego	1
Bradesco Seguros	Campos	Seguradora	1
Banco do Brasil	Campos	Instituição financeira	1

A Schlumberger⁵ é o principal fornecedor mundial de tecnologia, gestão integrada de projetos e soluções de informação para clientes que trabalham na indústria de petróleo e gás em todo o mundo. Empregando aproximadamente 108.000 pessoas, representando mais de 140 nacionalidades e trabalhando em mais de 85 países, a Schlumberger fornece ampla gama da indústria de produtos e serviços de exploração por meio de produção. Seus escritórios principais estão localizados nas cidades de Houston (Estados Unidos), Paris (França) e Haia (Holanda).

Fundada em 1919, a Halliburton⁶ é uma das maiores fornecedoras do mundo de produtos e serviços para a indústria de energia. Com mais de 70.000 funcionários, representando 140 nacionalidades em mais de 80 países, a empresa atende a indústria upstream de petróleo e gás em todo o ciclo de vida

⁵ Informações disponíveis em <http://www.slb.com/about/who/backgrounder.aspx>. Acesso em: 02 ago. 2015.

⁶ Informações disponíveis em <http://www.halliburton.com>. Acesso em: 02 ago. 2015.

do reservatório – desde a localização de hidrocarbonetos e gerenciamento de dados geológicos, a perfuração e avaliação das formações, construção e conclusão de poços de petróleo, e otimizando a produção ao longo da vida útil do campo.

Com um histórico secular, a Baker Hughes Incorporated⁷ oferece soluções que ajudam os operadores de petróleo e gás a aproveitar ao máximo os seus reservatórios. Com 53.000 empregados em mais de 80 países, suas equipes de mercado trabalham lado a lado com os clientes para projetar confiáveis produtos de aplicação específica e serviços que agregam valor ao reservatório quando se trata de águas profundas, produção e hidrocarbonetos não convencionais ou gestão da água.

A National Oilwell Varco (NOV)⁸ é uma empresa multinacional americana com sede em Houston, Texas. É um fornecedor líder mundial de equipamentos e componentes utilizados em operações de perfuração e produção de petróleo e gás, serviços de campo petrolífero e serviços de integração de cadeia de fornecimento para a indústria de petróleo e gás. A empresa realiza operações em mais de 1.200 locais em seis continentes.

Quanto à trajetória trilhada pelos egressos no mercado de trabalho, 15 profissionais (62% dos que atuam na área de RI) afirmaram ter ingressado nas empresas em que trabalham já desempenhando a função atual. Todavia, apenas um está em seu primeiro emprego. Os 09 egressos restantes iniciaram como estagiários ou desempenhando o cargo de Assistente para só depois ser promovido a Analista. Isso vale dizer que raramente os profissionais que atuam na área de RI iniciam os seus trabalhos desempenhando “a função dos sonhos” em detrimento do que pensam os alunos das séries iniciais em Relações Internacionais.

Outra informação relevante diz respeito ao tempo necessário para iniciar a atividade profissional na área de RI. Dos entrevistados do grupo 1, 46% disseram que iniciaram a trabalhar na área ainda durante a graduação, 29% até um ano de formado, 21% de um a três anos de formado e 4% após três anos de formado. Com base no exposto, é possível afirmar que a inserção

⁷ Informações disponíveis em <http://www.bakerhughes.com/company/about>. Acesso em: 02 ago. 2015.

⁸ Informações disponíveis em <https://www.nov.com/Segments.aspx>. Acesso em: 02 ago. 2015.

profissional dos egressos com um bom currículo é praticamente imediata. É comum que os estagiários de RI, assim que se formem, sejam efetivados por suas empresas.

Para confirmar o exposto, a última pergunta do Bloco 2 dizia respeito à formação complementar ou continuada. Seu intuito era investigar se a contratação depende exclusivamente da formação em RI ou da combinação dessa com outras áreas/cursos. Metade dos entrevistados possui apenas a formação em RI. Dos egressos que compõem a outra metade, 50% possuem pós-graduação em Logística (Empresarial ou Portuária) e Gestão da Cadeia de Suprimentos e 25% em Negócios (Gestão de Negócios ou Negócios Internacionais), 17% têm formação em outras áreas (Letras e História) e 17% afirmaram ter realizado cursos de extensão que foram indispensáveis à contratação (Engenharia de Equipamentos Onshore, Despachante Aduaneiro, Classificação Fiscal de Mercadorias). Observou-se a relação entre essa formação e o cargo desempenhado: 72% dos Analistas de Comércio Exterior possuem cursos de pós-graduação. A maioria dos que não são pós-graduados ocupa o cargo de Assistente ou Consultor.

1.3.3 Competências para o mercado de trabalho

O terceiro e último bloco de questões integra as competências exigidas para inserção no mercado de trabalho da Região Norte Fluminense. Engloba três perguntas: a) quais são as principais competências exigidas pelo mercado?; b) quais delas foram oferecidas pelo seu curso?; e c) quais delas não foram contempladas pelo seu curso?.

No que se refere à primeira indagação, os entrevistados foram unânimes em apontar o domínio de línguas adicionais, especialmente o inglês. Houve inclusive quem afirmasse “É melhor falar fluentemente só inglês do que falar inglês e espanhol em níveis intermediários. As empresas não estão interessadas em quantas línguas você fala, mas se pode contar com você para se comunicar bem com a gerência”. Alguns informantes ainda relataram que as entrevistas de emprego que realizaram foram conduzidas parcialmente em língua inglesa. Uma interessante experiência foi narrada da seguinte forma:

“Quando fiz a entrevista para esta empresa, o recrutador, sem a menor cerimônia, alternava séries de perguntas em português e em inglês tanto que, às vezes, eu ficava sem saber em que idioma responder!”. Em uma das últimas entrevistas, uma informante foi taxativa ao dizer que “é indispensável que os cursos de RI tenham, no mínimo, uma disciplina ministrada totalmente em inglês”.

Os informantes enumeraram, também, algumas características dos bons candidatos consideradas indispensáveis ao sucesso na contratação: organização, pró-atividade, resiliência, senso de urgência, aptidão para trabalhar em equipe, dinamismo e comprometimento. Alguns foram enfáticos quanto à disponibilidade para viajar a trabalho e quanto à boa capacidade de negociação.

Em segundo lugar, apontaram como requisito ter habilidades operacionais de comércio exterior. Nesse ínterim, ressaltam o conhecimento de termos da área e da legislação que embasa o processo de desembaraço de cargas, dos regimes aduaneiros especiais, além de ter noções sobre documentos necessários aos processos de importação e exportação.

Para ocupar o terceiro requisito, os entrevistados se dividiram entre os que acreditaram ser mais importante as competências tecnológicas ou os conhecimentos em logística. Esse último foi mais evidenciado pelos profissionais que atuam como Analistas de Comércio Exterior, os quais descreveram a importância de conhecer a fundo as características dos modais de transporte e os gargalos da estrutura logística brasileira. Quanto às competências tecnológicas, o domínio avançado em Microsoft Excel e MS Project foi bastante evidenciado pelos profissionais que atuam como Assistentes de Planejamento ou com Gestão de Projetos.

Ao serem questionados sobre quais requisitos o curso de RI contemplou ao longo de sua estrutura, quase a totalidade dos entrevistados precisou de bastante tempo para pensar. As respostas variaram entre os dois extremos: houve quem dissesse “Tudo de que eu precisei para a minha contratação eu aprendi por fora”, mas também quem apontasse que “Eu não acho que devemos colocar na faculdade a responsabilidade por essas competências todas; afinal, a Universidade deve oferecer o básico para o mercado, o resto cada um que corra atrás”. No entanto, a maioria dos

entrevistados afirmou ter visto noções, ainda que muito preliminares, da sistemática do comércio exterior e também uma introdução ao estudo da Logística. Os que atuam com consultoria imigratória ressaltaram ter tido relevante base em Direito Internacional Público e Privado.

No que se refere às competências exigidas pelo mercado e não contempladas pela formação do aluno, a mais comum resposta foi quanto ao estudo de línguas estrangeiras e das competências tecnológicas. É crucial mencionar que, embora os egressos estejam em dissonância quanto à oferta de tais conhecimentos na própria graduação ou por cursos extras, foi majoritário o apontamento de que a graduação precisa dedicar, ao menos uma matéria, de Inglês Técnico (ou Inglês para Negócios Internacionais) e outra de Informática Básica (atentando para o Excel Avançado).

Por derradeiro, uma pergunta alternativa compunha a entrevista e era dedicada àqueles que não atuam nem direta nem indiretamente na área de Relações Internacionais. Ela busca indagar o porquê desse fato e ofertava ao entrevistado algumas opções, mas deixava a escolha em aberto com o item “Outro motivo” e era possível apontar mais de uma resposta. 55% dos informantes responderam que não atuam na área de Relações Internacionais por falta de oportunidade na carreira. Alguns alegaram que a falta de experiência na área impossibilita a inserção em multinacionais, as quais dão preferência sempre a quem já tem um histórico de atuação em comércio exterior. Já 17% dos entrevistados apontaram como justificativa a falta de perspectiva na carreira, quer por não terem se encontrado nessa área ou por julgarem não compensar dar passos atrás ao ter que abandonar seus empregos e começar “do zero” na área de RI como estagiário. Por sua vez, 26% dos egressos acreditam que as empresas da Região desconhecem o profissional de RI, tendo uma informante contado o seguinte:

Quando a empresa me contratou, eu era estagiária. Meu chefe, que cuidava de comércio exterior, tinha formação em Administração e a área de importação não era de domínio dele. Quando ele pediu demissão, o supervisor, que mal sabia que eu era de RI, achou por bem me efetivar na empresa para ocupar o cargo vago.

O relato acima vem ao encontro da necessidade identificada pela FENERI (Federação Nacional dos Estudantes de RI), desde a sua criação em

1998, quanto à promoção da importância do profissional em RI, bem como a evidência de suas competências e habilidades.

Apenas dois egressos relacionaram a falta de emprego ao fato de não falar nenhuma língua estrangeira. Já 32% dos entrevistados justificaram-se com “melhor oportunidade em outra profissão”.

Diante o exposto, este trabalho apresentou um panorama-síntese dos caminhos tomados pelos egressos em Relações Internacionais da UCAM Campos como um estudo de caso para investigar a interiorização da oferta dos cursos de RI no país. Contudo, faz-se necessário, ainda, fazer uma leitura do mercado sob a ótica do empresariado. Como os recrutadores representantes das principais empresas apontadas nesse trabalho veem a questão das exigências para atuação na área de Relações Internacionais?

2 Entrevistas com multinacionais da Região Norte Fluminense

2.1 Metodologia e caracterização da entrevista

A metodologia seguida nesta pesquisa também se caracterizou como qualitativa. Os questionamentos guiaram as conversas, mas os informantes tiveram a liberdade de registrar suas visões sobre os requisitos para inserção de profissionais no mercado de trabalho. Foram feitas entrevistas por telefone e o trabalho mantém o anonimato das empresas selecionadas para essa atividade. Cada entrevista durou, em média, 8 minutos e os informantes, embora interessados em contribuir para a pesquisa, respondiam com bastante pressa.

De forma resumida, as perguntas foram: a) Qual é o ramo de atuação da empresa?; b) Contrata profissionais formados em Relações Internacionais?; c) Para quais cargos?; d) Esses cargos são ocupados exclusivamente por profissionais de RI? Por quê?; e) Em geral, quais as competências exigidas para contratação desses profissionais?; e f) Qual(is) dessas competências a empresa observa que mais falta(m) nos candidatos?.

2.2 Identificação do perfil das empresas

No total, sete empresas participaram da entrevista. Buscaram-se perfis diferentes para investigar requisitos também distintos de profissionais. Cinco companhias são ligadas diretamente à produção de petróleo e gás, uma é prestadora de serviços para a referida indústria e uma é relacionada à consultoria em imigração.

Foi interessante observar que, ao contrário do que se esperava, nem sempre o recrutamento de profissionais para essas empresas é feita por um gestor de RH. Na maioria dessas empresas, o processo seletivo é conduzido diretamente pelo Gerente Geral ou por um Gerente de Importação e Exportação.

2.3 Análise dos resultados

Todas as empresas consultadas contratam profissionais com formação acadêmica em Relações Internacionais. Os cargos ocupados são os de Analista de Logística, Analista de Importação e Exportação, Agente e Assistente Imigratório, Agente e Assistente de Operações Externas.

Um dos entrevistados foi enfático em afirmar que a regra das contratações é que o funcionário entre na empresa como estagiário. São raras na companhia, ao menos para as funções de comércio exterior, as contratações diretas como funcionários efetivos. Isso se justifica pelo fato de que cada empresa possui sua sistemática quanto aos processos de importação e exportação e o tempo de estágio é fundamental para que o profissional se adapte aos imperativos propostos pela empresa. Um dos informantes afirmou que “a maioria dos candidatos em processos seletivos para funções que envolvem operações de comex⁹ aparece com pouca ou nenhuma experiência na área”. Sendo assim, o estágio é fundamental para o profissional se inteirar da dinâmica da empresa, é o momento de a empresa o avaliar como potencial funcionário.

⁹ No jargão técnico, “comex” é a maneira de se referir às operações de “Comércio Exterior”.

Os cargos desempenhados por profissionais de Relações Internacionais não são, em nenhuma das empresas entrevistadas, ocupados exclusivamente por eles. Companhias de consultoria imigratória contratam também egressos do curso de Direito. Uma das multinacionais entrevistadas contrata até mesmo engenheiros para as funções voltadas ao comércio exterior, tendo em vista que “a empresa se incumbem de oferecer cursos internos para os funcionários sobre a lógica do comex; então, na prática, pouco importa se a formação é em RI, Administração ou Engenharia de Produção, por exemplo”.

O fato em questão se revela um emblemático perigo aos egressos do curso de RI. Se um dos seus diferenciais é entender das especificidades que envolvem a importação e a exportação, e a empresa diz que ela mesma capacita o funcionário com relação a essa necessidade, isso vale dizer que o internacionalista, em especial o que atua na Região Norte Fluminense, precisa rever a sua razão de ser... Em outras palavras, o profissional de Relações Internacionais precisa repensar quais outros diferenciais ele pode oferecer ao mercado: domínio de mais de uma língua estrangeira, conhecimento multifacetado que permite antever cenários e tendências de mercado, vivências (intercâmbios) no exterior, etc.

No que se refere às competências exigidas para contratação, as respostas envolveram basicamente, como já era de se esperar, ensino superior completo e fluência em língua inglesa. Um dos gerentes comentou que é desejável domínio de espanhol ou francês e cursos de aperfeiçoamento. Outra empresa destacou a necessidade de se conhecer os regimes aduaneiros especiais, como o REPETRO¹⁰.

A última pergunta buscou indagar quais competências exigidas pela empresa mais faltam nos candidatos dos processos seletivos em geral. A primeira resposta envolveu, em todas as multinacionais, a fluência em inglês. As empresas se justificaram dizendo que o que acontece é uma das seguintes

¹⁰ O REPETRO foi criado pelo Decreto nº 3.161, de 02.09.1999. Trata-se de um regime aduaneiro especial de exportação e importação de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e gás natural. Consiste em tratamento tributário distinto, desonerando de impostos federais o fornecimento de bens para as atividades retro mencionadas.

atitudes: a) o candidato mente ou desconhece o nível real de suas competências linguísticas; ou b) o candidato fala bem inglês, mas o cotidiano laboral exige comunicação com gerentes norte-americanos ou ingleses e, por algum motivo, esse diálogo acaba não se realizando de forma satisfatória.

Por fim, algumas multinacionais elencaram como características faltosas a vontade de trabalhar e de crescer nos quadros da empresa. Evidenciaram que falta a garra de “vestir a camisa” e “esforçar-se pela empresa”. Tais valores são bastante apreciados nos processos seletivos, mas a gestão de carreira parece estar longe do perfil dos candidatos.

Considerações Finais

A graduação em Relações Internacionais da Universidade Candido Mendes – Campos se revelou um relevante objeto de investigação científica. Por um lado, está localizada no epicentro da indústria do petróleo e do novo perfil profissional que se descortina nesse emaranhado de empresas multinacionais no Norte Fluminense. Sendo assim, a UCAM Campos se volta para atender, diretamente, a uma demanda real e urgente de mercado: a de suprir as companhias internacionais com profissionais conhecedores das peculiaridades da produção de petróleo e gás e da prestação de serviços. Por outro lado, possui ainda uma atuação solitária: trata-se do único curso de RI do Norte Fluminense! Cursos mais próximos se encontram apenas em Niterói – RJ ou Vila Velha – ES, ou seja, distantes quase 250 km da cidade de Campos dos Goytacazes – RJ.

Na Região Norte Fluminense, foi verificado que os profissionais de Relações Internacionais encontram-se empregados majoritariamente em empresas do segmento de petróleo e gás. São companhias multinacionais que atuam como fornecedoras de equipamentos ou prestadoras de serviços à PETROBRAS. Estão localizadas em vários municípios, mas a concentração é em Macaé – RJ. Alguns profissionais de RI atuam em empresas de consultoria imigratória, mas até mesmo essas têm uma relação (indireta) com as multinacionais da região, porquanto prestam assistência na obtenção de vistos consulares e de autorização de trabalho para expatriados.

Inicialmente, a inserção dos profissionais de Relações Internacionais no mercado de trabalho tem ocorrido por meio de contrato de estágio, tendo em vista que as empresas optam por tal modalidade por uma questão de custos, mas principalmente com a justificativa de que o candidato precisa adquirir experiência para atuar bem nas operações de comércio exterior. O final do estágio é geralmente acompanhado pela efetivação do funcionário, que precisa, entretanto, atentar-se para o fato de que os cargos (como Analista de Importação e Exportação ou Analista e Logística) não são ocupados exclusivamente por internacionalistas. Tal fato demanda do profissional de RI ainda mais atenção quanto à diversidade de seu currículo no que se refere ao domínio de línguas estrangeiras, conhecimentos em informática e noções de logística.

Referências

CRUZ, José Luís Vianna. Espaço social, ambiente construído e reprodução social. Campos dos Goytacazes: UCAM-Campos, Série UCAM-Região, Ano III, n. 10, maio/2007, 36 p.

MATTA, Ludmila Gonçalves da; LIRA, R. A.. A Formação de Engenheiros para a Indústria do Petróleo no Norte e Noroeste Fluminense. *Petróleo, Royalties e Região*, v. XI, p. 08-10, 2014. MIYAMOTO, Shiguenoli. O ensino das relações internacionais no Brasil: o estado da arte. *Revista de Sociologia Política*, Curitiba, n.12, p. 83 - 98, jun. 2003.

NEVES, Delma Pessanha. Norte Fluminense: índices de pobreza e reivindicações políticas. A Nova Centralidade de Campos dos Goytacazes: o velho e o novo no contexto regional. *Revista Rio de Janeiro*, n. 18-19, p. 9-38, 2006.

PIQUET, Rosélia. *Ensino superior e vocação regional: uma análise referida ao Norte Fluminense*. Disponível em: <http://www.senac.br/informativo/BTS/302/boltec302c.htm>. Acesso em 28 mar. 2015.

_____. *Petróleo, royalties e região*. Rio de Janeiro: Garamond, 2003.

_____. Petróleo e desenvolvimento regional no Brasil. In: MONIÉ, Frédéric; BINSZTOK, Jacob. (Orgs). *Geografia e geopolítica do petróleo*. Rio de Janeiro: Mauad X, 2012, p. 147 – 170.

PIQUET, Rosélia; MIRANDA, Elis. A indústria de gás no Brasil: incertezas, implicações territoriais e perspectivas. *Novos Cadernos NAEA*, v. 12, n. 1, 2009.

PIQUET, Rosélia; OLIVEIRA, Elzira L. de. Empresas e empresários do Norte Fluminense: uma análise qualitativa. In: PIQUET, Rosélia; SERRA, Rodrigo (Orgs). *Petróleo e região no Brasil: o desafio da abundância*. Rio de Janeiro: Garamond, 2007, p. 267 – 288.

PIQUET, Rosélia; TERRA, Denise. A roda da fortuna: a indústria do petróleo e seus efeitos multiplicadores no Brasil. In: PIQUET, Rosélia (Org.). *Mar de riquezas, terra de contrastes: o petróleo no Brasil*. Rio de Janeiro: Mauad X; FAPERJ, 2011, p. 11 – 48.

SEVERINO, Antônio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico*. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Érica Tavares. Desenvolvimento Regional e Movimento Pendular: questões recentes no Norte Fluminense. *ENCONTRO DA ABEP*, v. 16, 2008.

SPOSITO, Eliseu. *Redes e cidades*. São Paulo: Editora UNESP, 2008.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão; SPOSITO, Eliseu Savério. Reestruturação econômica, reestruturação urbana e cidades médias. *XII Seminario Internacional de la Red de Investigadores sobre Globalización y Territorio, Belo Horizonte*, v. 1, 2012.