

O Impacto do Coronavírus na Atuação dos *Traders* Internacionais de Empresas da Serra Gaúcha

Kétlen Rech, Simone Fonseca de Andrade Klein

RESUMO

O ano de 2020 destaca-se pela disseminação mundial do Coronavírus, o qual causou profundas transformações e nas mais variadas áreas. Seu avanço gerou grandes reflexos para a economia e o comércio mundial e, dentro dele, impactos significativos sobre o comércio exterior brasileiro. Consequentemente, os *traders* internacionais, profissionais responsáveis pela prospecção e condução das operações de comércio exterior, tiveram suas atividades limitadas e modificadas. Em vista disso, o presente estudo objetiva analisar qual a percepção dos *traders* internacionais de empresas da Serra Gaúcha sobre o impacto do Coronavírus na atuação deles próprios, bem como seus sentimentos e perspectivas futuras. Para a execução desta pesquisa, em um primeiro momento, foi realizada uma investigação qualitativa, de nível exploratório, onde se obteve através de entrevistas em profundidade, respostas de *traders* internacionais que atuam em empresas da Serra Gaúcha. A segunda etapa da pesquisa foi de natureza quantitativa, com estratégia de levantamento *survey*, através de questionário estruturado em escala *Likert* de concordância/discordância. Os resultados indicaram que o maior impacto na atuação dos *traders* foi relacionado ao cancelamento de suas viagens, mudanças na rotina profissional, como a adoção do *Home Office* e o atendimento exclusivo via telefone e ferramentas disponibilizadas pela internet.

Palavras-chave: Coronavírus. *Traders* internacionais. Comércio exterior. Serra Gaúcha.

1 INTRODUÇÃO

Para Krugman e Obstfeld (2010), em uma economia mundial integrada, as políticas econômicas de um país normalmente afetam os outros. E, com o avanço da globalização, o comércio exterior se tornou primordial para o desenvolvimento da economia mundial. Muitas empresas são dependentes das importações, tanto de insumos quanto de maquinário e novas tecnologias que não encontram em seu país. Já a exportação, também se torna uma transação de grande importância, pois além de gerar uma nova forma de receita para as empresas, faz o produto nacional ser reconhecido no mercado estrangeiro, agregando assim, valor às empresas locais.

A internacionalização das companhias é muito importante para o desenvolvimento das nações, pois auxilia no crescimento e na aproximação de culturas. A troca comercial entre os mercados globais resulta no crescimento econômico dos países, influenciando assim a difusão global da tecnologia e evolução do PIB mundial.

A disseminação do Coronavírus provocou uma desaceleração mundial da economia, gerando grande impacto nas operações de comércio exterior e, consequentemente, os empregos de todas as áreas foram diretamente afetados. Haja visto que foi necessária uma redução de colaboradores nas companhias, a fim de se evitar a contaminação em massa pela COVID-19, o comércio, as indústrias e o setor de serviços, viram-se obrigados a se reinventar e a pensar em novas possibilidades para que os funcionários pudessem exercer suas atividades sem se deslocar até o seu local de trabalho ou mantendo lá condições de distanciamento.

Com isso, esta investigação partiu da hipótese de que as operações realizadas pelos *traders* internacionais foram diretamente afetadas, não apenas em decorrência das mudanças

corporativas no mercado interno, mas também pela impossibilidade da realização de viagens de negócios, estratégia essencial na atuação destes. Diante disso, este estudo procurou levantar a percepção dos próprios *traders* atuantes em empresas da Serra Gaúcha quanto ao impacto do Coronavírus na atuação profissional dos mesmos, bem como seus sentimentos atuais e expectativas quanto ao futuro dessa profissão e do Comércio Internacional.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico, expõem-se, primeiramente, sobre o Coronavírus, sua caracterização geral, os reflexos econômicos que a doença gerou no Brasil, no mundo e no comércio exterior brasileiro. Em seguida, são apresentados os principais setores econômicos do comércio exterior na Serra Gaúcha. Por fim, é abordada a atividade de negociador internacional ou *traders*, além de estratégias de trabalho adotadas no isolamento social.

2.1 O CORONAVÍRUS E SEUS REFLEXOS NA ECONOMIA E COMEX BRASILEIRO

De acordo com Ministério da Saúde (2020), “os primeiros Coronavírus humanos foram isolados pela primeira vez em 1937. No entanto, foi em 1965 que o vírus foi descrito como Coronavírus, em decorrência do perfil na microscopia, parecendo uma coroa”. Ainda de acordo com o órgão, o novo agente do Coronavírus foi descoberto em 31 de dezembro de 2019, após alguns casos registrados na cidade de Wuhan na China, capital da província de Hubei, responsável por 1,6% do PIB da China, com mais de 500 empresas. O vírus causa infecções respiratórias e provoca a doença chamada COVID-19. Em 11 de março de 2020, a Organização Mundial da Saúde declarou o surto uma pandemia mundial (OMS, 2020) que, além de graves danos à saúde e ao convívio social, já afetava fortemente a economia em variados países.

Conforme abordado por Tuon e Caleiro (2020), a economia global já iniciou o ano de 2020 com uma grande tensão comercial devido à disseminação do Coronavírus na China. A China é responsável por um terço da indústria manufatureira global, e é o principal exportador mundial (BAIKELI; MUSTAFA, 2020). No decorrer do ano de 2020, o vírus já havia afetado praticamente todos os continentes, obrigando as nações a tomarem medidas econômicas, a fim de se evitar um colapso geral da economia mundial. Em vários países, os pacotes de estímulos econômicos contra a paralisação gerada pelo vírus estão na casa dos trilhões de dólares e, mesmo assim, não se sabe ao certo se as medidas serão suficientes (GODOY et al., 2020). Ainda segundo Godoy et al. (2020), as medidas são parecidas, pois visam auxiliar as pessoas de baixa renda, os trabalhadores informais, companhias aéreas, empresas de pequeno e médio porte, através de valores depositados diretamente aos trabalhadores, isenção fiscal e postergação na arrecadação de impostos a empresas, além de empréstimos oferecidos a juros baixos. Conforme estimativas da OCDE, a cada mês de confinamento, as economias sofrerão uma perda de aproximadamente dois pontos percentuais do PIB (apud MAQUEDA, 2020). Com as medidas cada vez mais restritivas adotadas pelos países, muitos entrarão em recessão.

No Brasil, o reflexo sentido devido à disseminação do Coronavírus não foi mais ameno. No mês de março de 2020, todo o país já começou a fazer a quarentena, indicada pela OMS para conter o avanço da doença e o colapso na sua rede pública e particular de saúde. Decretos feitos pelos governos estadual e municipal obrigaram as indústrias, comércio e serviços a paralisarem as suas atividades, gerando instabilidade econômica. A fim de mitigar perdas geradas pela parada obrigatória, o Ministério da Economia (2020) tomou algumas medidas que visam injetar R\$ 306,2 bilhões na economia, a maior parte destinada a manutenção de empregos, renda da população e combate à doença COVID-19. As medidas começaram a ser anunciadas no dia 16 de março de 2020 e foram se adequando diariamente conforme os

desdobramentos no cenário social e econômico. Uma das solicitações feitas pelo Ministério e publicada no Diário Oficial da União (DOU) no dia 20 de março de 2020 foi o decreto feito pelo governo federal, instituindo estado de calamidade pública, ficando assim dispensado de cumprir a meta fiscal para o ano de 2020.

No mês de março de 2020, o Ministério da Economia (2020) reviu a projeção para o PIB brasileiro em 2020 de 2,1% para 0,02%. Outro fator impactante para a economia e para o comércio exterior brasileiro foi o aumento da cotação do dólar perante o real, como resultado da fuga de investidores estrangeiros e temor econômico generalizado. Além disso, segundo Martins (2020), como a economia chinesa cresceu menos significa que terá uma menor entrada de dólares no Brasil, pois as exportações tendem a baixar, desvalorizando ainda mais a moeda nacional. Conforme dados do Banco Central do Brasil (2020), a cotação do dólar americano no dia 05 de abril de 2019 estava R\$ 3,8616, já no dia 07 de abril de 2020, a cotação estava R\$ 5,2211, o que representa uma variação de 35,20% no período de um ano. Em 19 de outubro de 2020, tal cotação era de 5,6023 (BCB, 2020).

Utilizando-se a ferramenta ComexVis disponibilizada pelo site do (extinto) Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC, 2020), se pode observar que as importações chinesas tiveram 20,7% de participação em todas as importações brasileiras do ano de 2019. Já na exportação, a China também é o principal destino das mercadorias brasileiras, tendo uma participação de 28,1%. A produção chinesa caiu 13,5%, resultando no desempenho industrial mais fraco desde 1990 (IRAJÁ, 2020).

Outro parceiro comercial importante para o Brasil é os Estados Unidos. No ano de 2019, na exportação a sua participação foi 13,2% e na importação a participação foi de 17,7% (MDIC, 2020). Porém, o país também foi severamente afetado pela pandemia, o que gerou a desaceleração da sua economia, afetando assim a relação comercial com o Brasil dentre outros mercados.

Além das medidas econômicas para mitigar o desemprego e fomentar a economia, o Ministério da Economia (2020) também divulgou medidas tomadas pelo governo no setor de comércio exterior. Entre as medidas estão a redução e até mesmo isenção de impostos para produtos de uso médico hospitalar no combate ao COVID-19, além disso, produtos que antes tinham sua saída liberada pela Receita Federal passaram a ser controladas, a fim de evitar o desabastecimento local. Simplificação de despacho, ampliação de prazos para contratos de câmbio e aceitação, em formato digital, de documentação referente às importações e às exportações, sem a necessidade de apresentação de cópia física, são algumas das medidas adotadas em relação ao comércio exterior.

2.2 COMÉRCIO EXTERIOR NA SERRA GAÚCHA

A Serra Gaúcha é composta por várias cidades que estão localizadas na região nordeste do estado do Rio Grande do Sul. A região é conhecida pela sua colonização de origem italiana e alemã. Algumas dessas cidades são bem turísticas e recebem visitantes de todo o país (SERRA GAÚCHA, 2020). Porém, além do turismo, a região possui um grande polo industrial. Cidades como Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Farroupilha são grandes produtoras de vinhos, sucos, utilidades domésticas, malhas e produtos automotivos, e se destacam no comércio exterior de produtos e insumos. Em 2019, inclusive algumas empresas dessa região ganharam o Prêmio Exportação RS (Jornal do Comércio, 2019).

Segundo a Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (FEE, 2020), no setor primário da economia, a Serra Gaúcha se destaca na produção de uva, porém, este produto não é exportado *in natura*, mas sim utilizado na fabricação de vinhos e sucos que são alguns dos produtos exportados pela Serra Gaúcha.

No que tange ao setor secundário da economia, a região da Serra Gaúcha se destaca muito pelo seu setor industrial, conforme noticiado no jornal Gaúcha ZH (2019), enquanto estados como São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais tiveram queda na sua atividade produtiva, o Rio Grande do Sul teve um aumento neste setor em 2019. Ainda segundo o jornal Gaúcha ZH (2019), o aumento ocorrido no Rio Grande do Sul se deve especificamente a cidade de Caxias do Sul, que abriga algumas das maiores empresas do Brasil, como Randon e Marcopolo, a cidade também possui uma forte tradição ligada ao empreendedorismo.

2.3 NEGOCIADORES INTERNACIONAIS OU *TRADERS*

Conforme abordado por Grostein (2006), o negociador internacional, também conhecido como *trader* que vem da palavra *stricto sensu*, é a pessoa que comercializa bens. Ele pode atuar tanto na exportação como na importação, sendo responsável pelas vendas e compras internacionais da empresa. Essa profissão começou no mundo juntamente com o desenvolvimento do comércio internacional, e, conforme abordado por Moore e Lewis (2008), a civilização Fenícia foi muito importante para o crescimento do comércio exterior mundial, pois foram os primeiros especialistas em navegação e comércio marítimo da história. Eles também são responsáveis pela primeira empresa multinacional que se tem notícia, e junto com a multinacional, surgiu as famílias de negociantes, que tinha como missão comercializar seus produtos e desenvolver potenciais fornecedores fora de seu mercado de origem. No decorrer das décadas, sempre se notou a figura de cacheiros viajantes, que tinham como objetivo negociar os produtos ao qual eram designados (Moore e Lewis, 2008).

No Brasil, segundo Moura (2011), a carreira de *trader* começou a ficar mais reconhecida por volta dos anos 90, período em que houve um grande incentivo do governo federal para abertura do comércio exterior brasileiro, na época, o lema utilizado era: “Exportar é o que importa!” Porém, conforme abordado por Minervini (2008), algumas empresas não eram alertadas dos riscos que teriam caso não houvesse um bom planejamento para exportar, e o papel do negociador internacional é fundamental neste processo de abertura de mercados.

Traders necessitam conhecer e estudar várias culturas para, então, encontrar uma zona de conforto e, assim, saber conviver e lidar com as diferenças culturais (Dourado Filho, 2000). Além dos desafios interculturais enfrentados pelos negociadores internacionais, os autores Sebben e Dourado Filho (2010), abordam que a profissão de *trader* é vista pelo seu lado glamoroso, já que o *trader* faz diversas viagens, frequenta bons hotéis, conhece e interage com pessoas diferentes, por este motivo, a profissão gera um certo encantamento. No entanto, tais autores explicam que a realidade pode ser bem diferente, já que os negociadores também passam por situações muito complicadas, tal como atrasos de voos, hotéis pouco confortáveis e a dificuldade de ficar muitos dias sem ver a família. Os profissionais, muitas vezes, também ficam sem ter o suporte correto da empresa, isso ocorre pois como essa profissão é relativamente nova, as empresas ainda não sabem ao certo como preparar esses profissionais, não investem em um bom treinamento intercultural para o colaborador.

Para Minervini (2008), o negociador internacional ideal necessita de alguns requisitos, como uma ótima sensibilidade para negociar com as mais variadas culturas, capacidade de identificar e avaliar oportunidades, capacidade e flexibilidade de negociação, domínio de línguas estrangeiras, conhecimento do mercado e também do seu produto e domínio de ferramentas de internet. Para Moura (2011), este profissional deve estar acostumado a correr riscos, ter pensamento gerencial, capacidade de liderança e rigorosa seriedade comercial. Sobre a formação e experiência, é recomendável ao exercício deste cargo dispor de curso superior em comércio exterior ou em outra área, mas que tenha especialização em comércio exterior, e o desempenho pleno da atividade tende a ocorrer após quatro a cinco anos de experiência

profissional (CBO, 2013).

2.4 ESTRATÉGIAS DE TRABALHO ADOTADAS NO ISOLAMENTO SOCIAL

A fim de evitar a contaminação em massa da COVID-19, as empresas viram-se diante de um grande dilema: proteger os colaboradores e, ao mesmo tempo, prestar um serviço e atendimento de qualidade aos seus clientes. Conforme abordado por Bezerra (2020), proteger a saúde dos funcionários é um dever da empresa e, para isso, as companhias adotaram estratégias das quais não tinham o costume, como férias para uma grande quantidade de colaboradores e o tele trabalho.

Em um primeiro momento, a maioria das empresas ofertou férias coletivas aos seus funcionários. Andretta (2019) explica que as férias coletivas são muito concedidas pelas empresas em época de baixa demanda de trabalho, como no período de final de ano, quando se tem muitos feriados e datas comemorativas, porém, nesta época de crise, em que as empresas se encontram, ela também é uma opção apropriada a ser adotada. Para outras empresas, o uso das férias seletivas também se tornou uma opção adequada, pois algumas empresas não conseguiram parar totalmente as suas atividades, e desta maneira, deram férias apenas para uma parte de seus funcionários.

No ambiente corporativo em geral, verificou-se também a adoção da estratégia de fazer trabalho *Home Office*. *Home Office* é o nome que se dá ao trabalho remoto, tele trabalho, trabalho à distância ou trabalho portátil (Pequenas Empresas & Grandes Negócios, 2014). Nesta modalidade, conforme a mesma fonte, o empregado desempenha suas funções remotamente, porém ele tem acesso a todas as ferramentas de trabalho como se estivesse na empresa, como, por exemplo, o sistema corporativo da companhia e ferramentas disponibilizadas pela internet, a fim de poder realizar videoconferências e reuniões de trabalho remotas.

Porém, sabe-se que algumas atividades não podem ser realizadas fora da matriz física da empresa. Por esse motivo, algumas grandes fabricantes da serra gaúcha optaram por reduzir o quadro de funcionários que realizava trabalhos manuais dentro da fábrica. A redução se dá através de flexibilização do contrato de trabalho, redução da jornada de trabalho e suspensão do contrato de trabalho, medidas disponibilizadas pelo Ministério do Trabalho para evitar as demissões em massa (HUNOFF, 2020). Além disso, os funcionários que permanecem nas empresas devem desempenhar suas funções, com os cuidados defendidos pelas organizações de saúde, as companhias fazem a higienização dos maquinários e da fábrica com frequência, é disponibilizado álcool em gel 70% para todos os funcionários, máscaras descartáveis e de tecido, a temperatura corporal também é medida com frequência e é feito o espaçamento de mesas nos refeitórios, a fim de respeitar as regras de distanciamento e evitar aglomerações (VARGAS, 2020).

Uma das recomendações da Agência Nacional de Aviação Civil (2020), é a de que para conter a disseminação da COVID-19, as viagens devem ser evitadas, principalmente em países onde a doença possui transmissão ativa local. Outra recomendação feita pelo órgão, é a de que o viajante deve buscar informações sobre a restrição de cada país antes de se deslocar. “É importante verificar junto ao posto consular brasileiro ou sites oficiais do país de destino quais as medidas recomendadas pelas autoridades de saúde locais” (ANAC, 2020).

Tendo em vista que uma das principais atividades desempenhadas pelos *traders* é a de realizar viagens internacionais, se pode notar que essa operação foi severamente afetada pela COVID-19. Por este motivo, tem-se a premissa de que estes profissionais estejam enfrentando grandes desafios, e, portanto, o objetivo deste trabalho é o de analisar qual a percepção dos próprios *traders* em relação ao impacto do Coronavírus na atuação dos mesmos, seus sentimentos e expectativas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O método empregado neste trabalho, em um primeiro momento, foi de natureza qualitativa e de nível exploratório. Após, foi realizada uma segunda etapa, com método quantitativo descritivo, através de uma pesquisa de levantamento (*survey*). Optou-se por fazer os dois métodos de pesquisa, pois Malhotra (2012) explica que as pesquisas qualitativa e quantitativa são complementares e não excludentes. Em vista disso, a presente investigação, em um momento inicial, realiza uma exploração para compreender melhor os contornos do próprio problema do Coronavírus na realização dos trabalhos dos *traders*, e, em um segundo momento, a partir das hipóteses levantadas, aplica uma etapa quantitativa para o estudo ser mais contundente e conclusivo.

Para Cooper e Schindler (2003), os estudos exploratórios são importantes para os pesquisadores desenvolverem conceitos de forma mais clara, o que se fez necessário uma vez que a problemática do Coronavírus é bastante recente, as pesquisas ainda são iniciais nas mais amplas áreas do conhecimento, principalmente nas Ciências Sociais. Portanto, na etapa qualitativa, a coleta de dados se deu através de entrevista em profundidade e individual com os profissionais selecionados. Segundo Ribeiro e Milan (2004), as entrevistas individuais, tem se consolidado como um dos principais métodos de coleta de dados em pesquisas qualitativas, portanto, em assuntos onde se exige uma exploração mais profunda, como no caso do presente estudo, essa se torna uma maneira muito eficaz de se obter as informações desejadas. Os autores Marconi e Lakatos (2001), consideram a entrevista em profundidade um instrumento de excelência na investigação, muitas vezes ela é superior a outros sistemas de obtenção de dados, e um importante instrumento de trabalho nos vários campos das Ciências Sociais.

Através da elaboração de um roteiro, realizou-se, portanto, entrevistas semiestruturadas, as quais proporcionam liberdade para que o entrevistador ou o entrevistado possam levantar questões que não estavam no roteiro definido (RIBEIRO; MILAN, 2004). Foram realizadas 5 entrevistas entre os meses de junho e julho de 2020 e cada entrevistado escolheu a melhor forma de responder, sendo ela realizada através de chamada de vídeo e outros recursos da internet, em decorrência do próprio isolamento social imposto pelo Coronavírus. Em todos os casos, com a devida permissão dos *traders*, houve a gravação da entrevista para posterior transcrição e análise das informações obtidas. O questionário estruturado, contou com seis perguntas que visavam identificar o perfil dos respondentes, cujos dados oportunizaram a elaboração do Quadro 1 a seguir:

Quadro 1 - Perfil dos respondentes

Nome	Idade	Gênero	Ramo de atividade	Setor	Cidade onde trabalha	Nº de <i>traders</i> na empresa
E1	21	Feminino	Ferramentas Industriais	Exportação	Garibaldi (RS)	4
E2	30	Masculino	Implementos rodoviários e veículos	Exportação	Caxias do Sul (RS)	De 20 a 35
E3	33	Masculino	Fechaduras e ferragens	Exportação	Farroupilha (RS)	2

E4	33	Masculino	Componentes para móveis	Exportação	Caxias do Sul (RS)	1
E5	25	Masculino	Fechaduras e ferragens	Importação	Farroupilha (RS)	3

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Os dados obtidos com a pesquisa qualitativa foram interpretados através da análise de conteúdo, a qual visa compreender a comunicação, o real significado das palavras ditas pelo entrevistado, incluindo tanto a conversa quanto a observação do entrevistador (BARDIN, 2011). Os dados foram classificados a partir de categorização, que divide o processo de análise em duas fases: observação e classificação dos dados em conjuntos (BARDIN, 2011). Segundo tal autor, a categorização é uma forma de separar e classificar os dados em grupos com padrões similares, havendo a possibilidade de uma melhor compreensão e interpretação dos mesmos. As entrevistas foram transcritas, após definiu-se o tipo de grade (fechada) de análise e procedeu-se a leitura do material.

A abordagem quantitativa, segundo Marconi e Lakatos (2001), garante a precisão dos resultados e evita a distorção de análise de interpretação. Desta forma, esse tipo de método é indicado para depurar as atitudes dos respondentes. Portanto, em uma pesquisa quantitativa, o pesquisador deve utilizar questionários, bem como instrumentos estatísticos para apuração dos resultados. Sendo assim, para a etapa quantitativa, a coleta de dados se deu por meio de um questionário estruturado em escala *Likert* de concordância/discordância. Segundo Malhotra (2012), a escala *Likert* de mensuração pode possuir cinco categorias de respostas, variando de “discordo totalmente” a “concordo totalmente”, na qual os participantes devem indicar um grau de concordância ou de discordância com cada uma de várias afirmações relacionadas aos objetos de estímulo. As informações coletadas nas entrevistas, juntamente com a revisão bibliográfica apresentada no referencial teórico, serviram de base para a construção do questionário. O objetivo desta etapa da pesquisa, foi o de validar se as percepções mencionadas pelos *traders* entrevistados na etapa qualitativa se confirmava junto a um número mais significativo de profissionais.

O questionário estruturado inicia-se com seis questões que visam identificar o perfil dos respondentes, após as perguntas iniciais, são propostas trinta e cinco questões elaboradas em escala *Likert* de cinco pontos, para as quais os *traders* indicaram o seu grau de concordância, que variavam entre discordo totalmente (1), discordo (2), não concordo nem discordo (3), concordo (4) e concordo totalmente (5). As perguntas foram formuladas com base nas questões abordadas pelos *traders* nas entrevistas realizadas na pesquisa qualitativa, além disso, antes de iniciarem o questionário, os *traders* foram alertados que a pesquisa visava levantar suas percepções e expectativas quanto ao momento atual e cenário futuro, não havendo, portanto, resposta certa ou errada. A coleta de dados foi realizada entre os dias 01 de setembro de 2020 até o dia 14 de setembro de 2020, e obteve-se *feedback* de 30 respondentes.

Os dados obtidos com a pesquisa quantitativa foram interpretados através de análise estatística descritiva, com emprego de média, moda e desvio padrão (medidas de dispersão). A finalidade da estatística descritiva é a organização, resumo, apresentação e interpretação de dados através de tabelas, gráficos e sumários estatísticos, de posição e de dispersão (MALHOTRA, 2012).

Os participantes do estudo da pesquisa qualitativa e quantitativa, são negociadores internacionais que atualmente exercem as suas atividades em empresas localizadas na Serra Gaúcha. A seleção dos entrevistados deu-se por conveniência, sendo o entrevistador o responsável pela escolha dos participantes, o que implica assim, uma amostra não-probabilística (MALHOTRA, 2012). Para Cooper e Schindler (2003), a amostra por conveniência é utilizada

para testar ideias ou mesmo para se ter contornos sobre o assunto ao qual se tem interesse em pesquisar, este é um fator importante para este estudo, visto que, da primeira etapa da pesquisa, foram extraídas informações que, posteriormente, puderam ser empregadas na segunda etapa. Na escolha dos participantes da etapa qualitativa, buscou-se ter uma diversificação de empresas e também de cidades, a fim de se ter visões diferentes sobre os assuntos abordados nas entrevistas.

Para a etapa quantitativa, a fim alcançar maior abrangência, foi solicitado que os *traders* participantes da primeira etapa, contribuíssem no encaminhamento da *survey* para outros *traders* atuantes na Serra Gaúcha. Este procedimento segundo Malhotra (2012) é conhecido como “bola de neve”, a seleção dos primeiros entrevistados foi por conveniência e, após as entrevistas iniciais, é pedido informações para os respondentes sobre o contato de outros participantes que pertençam ao critério estabelecido para a pesquisa, conseguindo assim, uma rede maior de contatos, a fim de se cumprir com êxito os objetivos da pesquisa quantitativa. Para Malhotra (2012), a técnica da “bola de neve” torna-se aplicável quando a população é difícil de se encontrar, como é o caso do presente estudo, onde não é possível se ter um cálculo exato de quantos *traders* exercem as suas atividades nas empresas localizadas na Serra Gaúcha.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentadas a análise dos dados das pesquisas qualitativa e quantitativa.

4.1 PESQUISA QUALITATIVA

Tendo em vista que os resultados obtidos com a etapa qualitativa serviram de base para a elaboração do questionário utilizado na etapa quantitativa, discorre-se abaixo, os principais elementos enfatizados pelos *traders* nas entrevistas em profundidade.

A primeira categoria abordada, questionava sobre a percepção do *trader* sobre os impactos do Coronavírus no comércio exterior brasileiro e na Serra Gaúcha, o elemento mais enfatizado foi a diminuição das vendas, além dos *traders* citarem as novas oportunidades de negócios, as medidas sanitárias impostas e os fluxos de negócios. Os trechos a seguir elucidam esta categoria:

As vendas diminuiram, porém, nota-se uma demanda não suprida pelo mercado chinês. Novos clientes estão buscando o mercado brasileiro, pois o mercado chinês não teve condições de atender no início da pandemia. [Entrevistada 1]

Onde o fluxo de negócios for maior a perda será mais considerável. A quarentena nos países da América do Sul foi rígida, dificultando a venda dos produtos para estes mercados. [Entrevistado 4]

A segunda categoria definida, questionava sobre o impacto das medidas adotadas pelo governo brasileiro com relação ao comércio exterior na empresa onde o *trader* atua. De um modo geral, observa-se que, na percepção dos *traders*, as medidas adotadas pelo governo com relação ao comércio exterior não afetaram diretamente suas empresas, porém foi comentada a relação da taxa cambial e de outras medidas, que influenciam seus negócios. Os trechos a seguir elucidam a referida categoria:

Não impactou no setor de comércio exterior em si, porém no geral as medidas adotadas foram extremamente úteis, pois deram fôlego para as empresas poderem fazer a

manutenção do quadro de funcionários, impactando indiretamente no setor de comércio exterior da empresa. [Entrevistado 2]

Muito pouco ou quase nada. As principais medidas do governo tratam quase que especificamente em relação ao território nacional, pouco ou nada ampliando-se aos demais países. Não se teve restrições quanto aos processos de exportação ou importação. [Entrevistado 3]

Não percebe a ação do governo brasileiro impactando diretamente no trabalho da empresa, no que tange às operações, segue de maneira como era antes. O que afeta, como em outros momentos, são os movimentos da política cambial principalmente. [Entrevistado 5]

A terceira categoria, questionava os *traders* sobre as mudanças nas atribuições funcionais e rotinas de trabalho mediante a existência e expansão do Coronavírus. De um modo geral, observa-se que os elementos mais enfatizados foram a adoção do trabalho remoto e o atendimento ao cliente de forma digital com o auxílio das tecnologias devido ao cancelamento de viagens, também foi citado o processo de adaptação em que se encontram. Os trechos a seguir elucidam algumas opiniões:

Muitas mudanças na rotina, principalmente as viagens que foram canceladas, a comunicação com o cliente é maior através de telefone e ferramentas disponibilizadas pela internet. [Entrevistada 1]

Parei de viajar e os trabalhos são feitos por meios digitais. Algumas semanas o trabalho foi totalmente em *Home Office*. Existe demandas dos clientes para auxílio com materiais digitais, como algumas *lives* e gravei alguns vídeos para auxiliar os clientes. [Entrevistado 4]

As relações comerciais e interpessoais, entre *trader* e mercado *prospects* ainda estão em processo de adaptação. Até antes desta pandemia, o processo normalmente se iniciava de forma virtual, por telefone, e-mail e logo passava ao presencial, visitas reuniões. Agora, todo o processo está ocorrendo de forma não presencial, o que passa a exigir adequações e novas habilidades do *trader*. [Entrevistado 3]

A quarta categoria, questionava quanto ao sentimento do *trader* em relação as mudanças ocorridas, os elementos mais destacados foram a fase de adaptação em que se encontram, os desafios a enfrentar e a saída da zona de conforto. Abaixo seguem trechos que elucidam a categoria:

Em processo de adaptação e entendimento. Acredito que o *trader*, naturalmente pela sua atividade, é um indivíduo bastante adaptável, já que convive e se relaciona com pessoas de diversas culturas, crenças e formas de agir. Percebo que esta característica tem sido um fator extremamente positivo neste período de novos desafios e adaptações. [Entrevistado 3]

Me sinto desafiado, pois foi frente a esse novo cenário que estamos tendo uma oportunidade única de ser exigidos e moldados a buscar novos meios, ferramentas e práticas que nos desafiem a seguir buscando resultados. [Entrevistado 2]

A quinta categoria, questionava sobre legado e possíveis tendências que o período de pandemia deixará quanto às tarefas e atribuições de *trader*. Houve diversidade de opiniões a respeito do tópico abordado, porém a maioria acredita que o uso das ferramentas tecnológicas irá crescer ainda mais. Também se destacam os comentários sobre a importância do atendimento presencial. Abaixo seguem trechos que elucidam este aspecto:

Acredito que estamos encontrando distintas maneiras de estreitar o contato com os clientes e mercados, mas entendo que muito da *old school* e o contato presencial ainda seja primordial para que o boa relação seja perpetuada. [Entrevistado 2]

Com certeza em vários aspectos. Desde as rotinas até mesmo a importância do *trader* nas organizações. Das rotinas, acredito que muitas operações que antes eram realizadas presencialmente, passarão a ser virtuais, através do melhoramento das ferramentas de interação, apps e programas para reuniões e comunicação em geral. Isto poderá representar maior agilidade em certos processos, não dependendo de um agendamento de viagem e toda preparação envolvida no deslocamento, como tempo e recursos financeiros. Quanto à importância do *trader*, sabemos ou ao menos prevemos neste momento, que a economia terá uma significativa redução a nível nacional. Então, todo o profissional que tiver a capacidade e preparação para gerar novos negócios no mercado externo será de extrema relevância para a organização. [Entrevistado 3]

Acredito que é muito cedo para falar em legado, porém cada vez mais os *traders* terão de ficar de olho no que acontece no cenário político global. Essa pandemia possivelmente acarretará mudanças na ordem mundial, e isso precisa ser acompanhado de perto pelos profissionais. Isso é fundamental na escolha do mercado a se trabalhar, entre outras coisas a serem observadas. [Entrevistado 5]

A sexta categoria, questionava sobre as mudanças ou lições que o Coronavírus trará ao comércio internacional, neste tópico, houve variadas opiniões, que vão desde a questão do nacionalismo até as possíveis oportunidades de negócios. Também foi comentado sobre sempre adotar as melhores práticas e sobre as possibilidades que estão por vir. Abaixo seguem trechos elucidando a categoria:

A primeira coisa, já era algo conhecido e que se fala muito, muitas empresas não dão muita bola, mas concentrar tudo aquilo que a empresa importa em um fornecedor e um país. Nós vimos clientes que trabalham com marca própria vindo buscar agentes aqui para fabricar para eles, porque não estão conseguindo fornecer. Então eu acho que não depender de um único fornecedor, para quem importa, principalmente. Acredito que a utilização das plataformas digitais irá intensificar também. [Entrevistada 1]

Acho que pode aumentar um sentimento de nacionalismo na questão manufatureira. Porém, existem países industrialmente dependentes, que necessitam do Brasil e nós estaremos prontos para ser a aliança duradoura deles. Penso que haverá uma grande seleção para emprego de recursos financeiros frente a todo o caos econômico gerado. [Entrevistado 4]

Concluindo-se esta etapa do estudo, faz-se pertinente uma retomada, em linhas gerais, dos principais resultados obtidos. Assim, pode-se observar que alguns dos *traders* iniciaram a sua carreira nesta profissão devido ao interesse por línguas estrangeiras, pela diversidade de culturas existentes e também como uma maneira de progredir na carreira.

Segundo as percepções dos *traders*, o Coronavírus tem afetado o comércio exterior brasileiro e na Serra Gaúcha, provocando uma diminuição nas vendas, porém alguns ressaltam as novas oportunidades de negócios que podem surgir através da pandemia que afeta o mundo todo.

De um modo geral, os participantes desta investigação, acreditam que as medidas adotadas pelo governo brasileiro em relação ao comércio exterior não afetaram diretamente na empresa onde atuam, mas destacam o impacto da taxa cambial que pode afetar as exportações e importações.

A adoção do *Home Office* foi abordada por todos os entrevistados. Assim, percebe-se que essa foi uma grande mudança nas suas atribuições funcionais e rotinas de trabalho, além de ser citado o uso das tecnologias como um fator importante para a continuidade das negociações neste período pandêmico; a adaptação, os desafios a enfrentar e a saída da zona de conforto são sentimentos compartilhados.

Quanto ao legado e possíveis tendências que este período deixará, ouve uma diversidade de sentimentos e expectativas, enquanto alguns acreditam que o uso de ferramentas tecnológicas será mais intenso, outros comentam sobre a questão do nacionalismo que pode aumentar e a importância de não concentrar o abastecimento da empresa em um único país ou fornecedor, o que sugere uma possível mudança futura na organização das cadeias de suprimento.

4.2 PESQUISA QUANTITATIVA

O presente estudo teve o objetivo de analisar qual a percepção dos *traders* internacionais de empresas da Serra Gaúcha sobre o impacto do Coronavírus na atuação deles próprios, para isso, apresenta-se a Tabela 1 abaixo, onde se pode observar a média e desvio padrão de cada questão, bem como a média e desvio padrão total das 10 questões que levantaram as mudanças nas rotinas, atribuições e condições de trabalho dos *traders* da Serra Gaúcha em decorrência do Coronavírus. De um modo geral, a média obtida (3,92) fica bem próxima da escala de “concordo” (ponto “4” da escala), o desvio padrão (0,95) ficou baixo, demonstrando que a variabilidade de respostas não foi expressiva entre os respondentes.

Observa-se que algumas médias como as questões 8 e 9, foram de 4,90, ficando muito próximo ao ponto da escala de “concordo totalmente”. As questões 11 e a 12 obtiveram a média de 4,03 ficando acima do ponto da escala de “concordo”.

Para as questões que visam identificar os sentimentos, percepções e expectativas dos *traders* a partir das mudanças ocorridas, a média ficou mais baixa da escala de “concordo” (3,33), e o desvio padrão (1,02) ficou mais alto se comparado as questões relacionadas às mudanças na rotina de trabalho e atribuições, isto indica que as questões destinadas a identificar os sentimentos, percepções e expectativas dos *traders* a partir das mudanças ocorridas tiveram uma maior variabilidade de respostas, ou seja, nessas questões houver opiniões distintas a cerca dos elementos abordados.

Sendo assim, algumas questões se destacam pela sua média baixa. Na questão 14, que afirmava que a rotina de trabalho realizada dentro da empresa é o que faz mais falta, a média ficou em 2,57, e o desvio padrão 1,10, demonstrando que majoritariamente os participantes optaram por discordar ou pela neutralidade. A questão 29 também pode ser destacada neste quesito, pois nela é feita a afirmação contrária a questão 14, onde se é afirmado que o respondente está preferindo este período de atendimento à distância em relação a rotina habitual. Observa-se que, pela sua média (2,57) e desvio padrão (1,33), a variabilidade de respostas também foi grande.

Outra questão que teve distintas opiniões foi a número 16, onde era afirmado que o *trader* sente dificuldade de atender adequadamente seus clientes, utilizando-se apenas dos recursos da internet. Na referida questão, a média obtida foi de 2,67. Essa questão vai ao encontro da 15, onde se é afirmado que os negócios internacionais dependem muito da presencialidade, sobre a qual obteve-se média de 3,40, indicando maior concordância com a afirmação. A questão 22 reforça mais uma vez a importância das viagens para a profissão de negociador internacional. Tal afirmação indicava que as viagens internacionais a negócios serão praticamente extintas. Sobre ela, a média ficou em 1,53 e o desvio padrão em 0,73, demonstrando

homogeneidade de respostas e forte discordância entre os *traders*, que seguem acreditando na importância e necessidade das viagens internacionais.

Tabela 1 - Mudanças nas rotinas, atribuições e condições de trabalho de *traders* da Serra Gaúcha em decorrência do Coronavírus

QUESTÃO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
2) A capacidade produtiva das empresas foi afetada devido às restrições impostas pelas medidas sanitárias.	3,60	1,30
3) A quarentena em países da América do Sul foi rígida, dificultando a venda de produtos para esses mercados.	3,93	0,94
4) O aumento de valor dos insumos importados está impactando muito nas vendas.	3,63	1,16
5) As medidas adotadas pelo governo brasileiro em relação ao comércio exterior neste período não impactaram diretamente na empresa onde atuo.	3,33	1,18
6) As exportações da empresa onde atuo diminuíram drasticamente devido à pandemia.	3,27	1,34
7) As atuais oscilações da taxa de câmbio estão afetando fortemente as operações de exportação e importação.	3,57	0,94
8) Tive as minhas viagens a negócios canceladas em virtude da pandemia.	4,90	0,40
9) A comunicação com o cliente neste período de pandemia está sendo exclusivamente através de telefone e ferramentas disponibilizadas pela internet.	4,90	0,55
11) Os importadores estão solicitando mais materiais digitais (ex. vídeos, site, <i>folders</i>) neste período de pandemia.	4,03	0,85
12) A mudança mais perceptível neste período foi a adoção do Home Office.	4,03	0,89
TOTAL	3,92	0,95

Fonte: dados da pesquisa (2020).

Nas demais questões deste quesito, não se nota uma diferença muito expressiva na média e desvio padrão. A média ficou acima de 3,00 e o desvio padrão não fugiu muito da faixa de 1,00, expressando certa concordância os *traders* com as afirmações feitas.

Em linhas gerais, nota-se que o nível de concordância dos *traders* foi maior nas questões relacionadas a viagens, comunicação com o cliente, solicitação de mais materiais digitais e a adoção do *Home Office*. Também se obteve média acima de 4,00 nas questões que abordam as oportunidades de novos negócios, o aumento das vendas online e não concentrar tudo que se é importado em um único fornecedor e país. As questões que trataram sobre o processo de adaptação, os desafios no período de pandemia, o desenvolvimento de habilidades (empatia, flexibilidade, paciência) e a facilidade dos *traders* se adaptarem também obtiveram média acima de 4,00.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O ano de 2020 foi muito desafiador na vida pessoal e profissional de todas as pessoas, pois a chegada do Coronavírus causou mudanças muito profundas em ambas as esferas. Para os profissionais atuantes na área de comércio exterior, as transformações foram sentidas desde o seu surgimento na China, grande parceiro comercial do Brasil e maior exportador mundial. Conforme o vírus foi se disseminando em todo o mundo, se pôde perceber como a economia mundial é integrada, já que um país depende do outro tanto no suprimento quanto na comercialização de seus produtos. Frente às mudanças ocorridas, os desafios enfrentados pelos *traders* internacionais se tornam grandes, pois além de lidar com todas as modificações ocorridas, eles precisam negociar e fazer seu produto ficar competitivo no mercado.

Tendo em vista que o objetivo geral do trabalho foi analisar qual a percepção dos *traders* internacionais de empresas da Serra Gaúcha sobre o impacto do Coronavírus na atuação deles próprios, os resultados obtidos através das pesquisas qualitativa e quantitativa mostram que os cancelamentos das viagens e a alteração do atendimento que passou a ser exclusivamente por telefone e ferramentas disponibilizadas pela internet, são os principais pontos abordados pelos *traders*. Além disso, no que tange a mudanças na rotina de trabalho, a adoção do *Home Office* também foi um fator muito comentado pelos *traders*. Ressalta-se também que a maior parcela dos respondentes concordou que a relação comercial e interpessoal entre o *trader* e o mercado está em processo de adaptação e que os *traders* se adaptam com facilidade às mudanças atuais e àquelas que estão por vir.

O estudo possibilitou compreender melhor a COVID-19 e as mudanças que ela causou no comércio internacional, afetando a economia dos países e seu desenvolvimento, bem como acompanhar os esforços feitos pelas nações a fim de conter o avanço e disseminação do vírus.

As limitações enfrentadas na presente investigação decorrem principalmente do perfil de participantes aqui contemplados, cuja agenda profissional é bastante demandada, sobretudo neste período de diminuição de pessoal e adequações impostas nas rotinas e procedimentos corporativos. Esse aspecto, somado às condições de distanciamento, impossibilitaram, por exemplo, a realização de entrevistas presenciais. Também se verificou carência de literatura científica sobre os impactos do vírus na região de abrangência geográfica deste estudo (Serra Gaúcha), junto à área aqui analisada (Comércio Internacional) ou mesmo nas Ciências Sociais em geral.

Como sugestão para pesquisas futuras, propõe-se a aplicação de estudos semelhantes a este junto a outros perfis profissionais, cuja atuação também foi bastante afetada. Também sugere-se expandir o desenvolvimento para outras regiões além da Serra Gaúcha, onde o comércio exterior também seja relevante e tenha sofrido impacto devido à disseminação da COVID-19.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL. **Orientações aos passageiros.** 18 de março de 2020. Disponível em: < <https://www.anac.gov.br/coronavirus/passageiros>>. Acesso em: 13 de maio de 2020.

ANDRETTA, Felipe. **Sou obrigado a tirar férias coletivas? Desconta das minhas férias normais?** Portal Online UOL. São Paulo. 19 de dezembro de 2019. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/empregos-e-carreiras/noticias/redacao/2019/12/19/ferias-coletivas-perguntas-respostas-duvidas.htm>>. Acesso em: 07 de maio de 2020.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Cotações e Boletins**. Disponível em:
<<https://www.bcb.gov.br/acesoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww4.bcb.gov.br%2Fpec%2Ftaxas%2Fport%2Fptaxnpeq.asp%3Fid%3Dtxcotacao>>. Acesso em: 07 de abril de 2020.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Tradução de Luís Antero Reto e Augusto Pinheiro. ed. rev. e ampl. São Paulo: Edições 70, 2011.

BAIKELI Xiarewana; MUSTAFA Emre Civelek. **Effects of COVID-19 on China and the World Economy: Birth Pains of the Post-Digital Ecosystem**. Journal of international trade logistics and law. 01 May 2020. Vol.6(1), pp.147-157.

BEZERRA, Sabrina. **Coronavírus: Quais medidas as empresas devem adotar em meio à pandemia**. Portal Online Época Negócios. Editora Globo. 19 de março 2020. Disponível em:
<<https://epocanegocios.globo.com/Carreira/noticia/2020/03/coronavirus-quais-medidas-empresas-devem-adotar-em-meio-pandemia.html>>. Acesso em: 06 de maio de 2020.

CLASSIFICAÇÃO BRASILEIRA DE OCUPAÇÃO. **Analista de Comércio Exterior**. 10 de maio de 2013. Disponível em : <<https://empregabrasil.mte.gov.br/76/cbo/>> Acesso em: 02 de maio de 2020.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela. **Métodos de pesquisa em administração**. 7.ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO. **Imprensa Nacional – Seção 1 – Atos Normativos**. Disponível em: <<http://www.in.gov.br/web/guest/inicio>>. Acesso em: 01 de abril de 2020.

DOURADO FILHO, Fernando. **Ao redor do mundo: convivência e negociação com culturas estrangeiras para brasileiros**. [S.l.]: [s.n.], c2000.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. **Características da agropecuária do RS**. 01 de setembro de 2015. Disponível em: <
<https://www.fee.rs.gov.br/sinteseilustrada/caracteristicas-da-agropecuaria-do-rs/>>. Acesso em: 08 de abril de 2020.

GODOY, Denise; ESTIGARRIBIA, Juliana; FLACH, Natália; CAETANO, Rodrigo. **Quem vai salvar a economia do Coronavírus?** Portal Online Revista Exame. Editora Abril. São Paulo. 26 de março 2020. Disponível em <<https://exame.abril.com.br/revista-exame/quem-vai-salvar-a-economia/>>. Acesso em: 31 de março de 2020.

GROSTEIN, Francisca Gallon. **A carreira do Trader: um estudo exploratório**. 2006. Dissertação. (Pós-graduação em Administração de Empresas) – Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2006. Disponível em:
<<http://tede.mackenzie.br/jspui/handle/tede/658>>. Acesso em: 17 de abril de 2020.

HUNOFF, Roberto. **Coronavírus: indústria gaúcha muda rotina com a pandemia**. Portal Online do Jornal do Comércio. 23 de março de 2020. Disponível em:<https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/especiais/coronavirus/2020/03/730523-industria-gaucha-muda-rotina-com-a-pandemia.html>. Acesso em: 07 de maio de 2020.

IRAJÁ, Victor. **Coronavírus: Pandemia faz exportações brasileiras despencarem.** Portal Online Revista Veja. Editora Abril. 16 de março de 2020. Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/economia/coronavirus-pandemia-faz-exportacoes-brasileiras-despencarem/>>. Acesso em: 03 de abril de 2020.

JORNAL DO COMÉRCIO. **Anunciados vencedores do Prêmio Exportação RS.** Portal Online do Jornal do Comércio. 15 de maio de 2019. Disponível em: <https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/economia/2019/05/684021-anunciados-vencedores-do-premio-exportacao-rs.html>. Acesso em: 07 de abril de 2020.

JORNAL GAÚCHA ZH. **RS tem bolha de crescimento industrial impulsionado pela serra.** Portal Online do jornal Gaúcha ZH. 16 de setembro de 2019. Disponível em: <<https://gauchazh.clicrbs.com.br/economia/noticia/2019/09/rs-tem-bolha-de-crescimento-industrial-impulsionado-pela-serra-ck0mg6jd702gv01qov5716ti8.html>>. Acesso em: 09 de abril de 2020.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional.** 8.ed. São Paulo: Pearson, 2010.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 4.ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2001.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing:** uma orientação aplicada. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

MAQUEDA, Antonio. **OCDE calcula que cada mês de confinamento tira dois pontos do PIB.** Portal Online Jornal El País. Madri. 28 de março de 2020. Disponível em: <<https://brasil.elpais.com/economia/2020-03-28/ocde-calcula-que-cada-mes-de-confinamento-tira-dois-pontos-do-pib.html>>. Acesso em: 01 de abril de 2020.

MARTINS, Célio. **Por que o dólar subiu tanto, quem ganha com isso e o que vem pela frente.** Portal Online Jornal Gazeta do Povo. 19 de fevereiro de 2020. Disponível em: <<https://www.gazetadopovo.com.br/economia/dolar-alto/>>. Acesso em: 02 de abril de 2020.

MINERVINI, Nicola. **O exportador:** ferramentas para atuar com sucesso no mercado internacional. 5.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **O que é Coronavírus?** Disponível em: <<https://coronavirus.saude.gov.br/>>. Acesso em: 31 março 2020.

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Saúde anuncia orientações para evitar disseminação do coronavírus.** 13 de março de 2020. Disponível em: <<https://www.saude.gov.br/noticias/agencia-saude/46540-saude-anuncia-orientacoes-para-evitar-a-disseminacao-do-coronavirus>>. Acesso em: 17 de maio de 2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Confira as medidas tomadas pelo Ministério da Economia em função da COVID-19 (Coronavírus).** Data 31 de março 2020. Disponível em: <<https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2020/marco/confira-as-medidas-tomadas-pelo-ministerio-da-economia-em-funcao-do-covid-19-coronavirus>>. Acesso em: 01 de abril 2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS.

Comex Vis: Visualizações de Comércio Exterior. Disponível em:

<<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>>. Acesso em: 03 de abril de 2020.

MOORE, Karl James; LEWIS, David Charles. Multinational Enterprise in Ancient Phoenicia. **Business History**. Vol.42. No.2, April 2008.

MOURA, Magno Luis Coelho de. **O Profissional de Comércio Exterior.**

Revista De Administração e Ciências Contábeis, 2 (1), 01-20. 2011. Disponível em:

<<http://periodicos.redebatista.edu.br/index.php/ADMCC/article/view/238/183>>. Acesso em: 23 de abril de 2020.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE. **Publicações da OMS.** 11 de março de 2020.

Disponível em: < <https://www.who.int/eportuguese/publications/pt/>>. Acesso em: 13 de maio de 2020.

REVISTA PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS. **7 coisas que todo mundo precisa saber sobre home office.** Editora Globo. 26 de agosto de 2014. Disponível em:

<<https://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/08/7-coisas-que-todo-mundo-precisa-saber-sobre-home-office.html>>. Acesso em: 07 de maio de 2020.

RIBEIRO, José Luís Duarte; MILAN, Gabriel Sperandio (ed.). **Entrevistas individuais:** teoria e aplicações. Porto Alegre: FEENG/UFRGS, 2004.

SEBBEN, Andréa; DOURADO FILHO, Fernando. **Os nortes da bússola:** manual para conviver e negociar com culturas estrangeiras. 2. ed. Porto Alegre: Artes e Ofícios, 2010.

SERRA GAÚCHA. **Cidades.** Disponível em: <<http://www.serragaucha.com/pt/cidades/>>. Acesso em: 07 de abril de 2020.

SOUSA, José Meireles de. **Gestão do comércio exterior:** exportação/importação. São Paulo: Saraiva, 2010.

TUON, Lígia; CALEIRO, João Pedro. **O que se sabe sobre impacto econômico do**

Coronavírus no Brasil e no mundo. Portal Online Revista Exame. Editora Abril. São Paulo.

03 de fevereiro de 2020. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/economia/o-que-se-sabe-sobre-impacto-economico-do-coronavirus-no-brasil-e-no-mundo/>>. Acesso em: 31 de março 2020.

VARGAS, Ivan Martínez. **Randon deverá propor redução de jornadas e salários a**

funcionários, diz diretor-executivo. Portal Online do Jornal Gaúcha ZH. São Paulo. 17 de

abril de 2020. Disponível em: <

<https://gauchazh.clicrbs.com.br/economia/noticia/2020/04/randon-devera-propor-reducao-de-jornadas-e-salarios-a-funcionarios-diz-diretor-executivo-ck94krm8h01fs01p5nsisxksr.html>>.

Acesso em: 07 de maio de 2020.