



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL**  
**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA TECNOLOGIA DO AMAPÁ – IFAP**  
**CAMPUS SANTANA.**

---

**A IMPORTÂNCIA DA LÍNGUA ESPANHOLA NA ATUAÇÃO DO TECNÓLOGO EM**  
**COMÉRCIO EXTERIOR: UMA ANÁLISE ESTRATÉGICA DO IDIOMA NAS OPERAÇÕES**  
**COMERCIAIS**

**Tiago Santos dos Santos**

Instituto Federal do Amapá – Campus Santana

[tiagosanss880@gmail.com](mailto:tiagosanss880@gmail.com)

**Daniel Nazaré de Souza Madureira (orientador)**

[daniel.madureira@ifap.edu.br](mailto:daniel.madureira@ifap.edu.br)

**RESUMO:**

O presente artigo tem como objetivo analisar a importância da Língua Espanhola na atuação do tecnólogo em Comércio Exterior, destacando como a globalização tornou o conhecimento em outro idioma um fator essencial nas relações comerciais. O Brasil necessita de profissionais com essa competência em um continente, onde 20 países têm o espanhol como língua oficial. Com cerca de 600 milhões de falantes no mundo, destaca-se a importância do idioma como um ativo estratégico. O objetivo principal é analisar a relevância da Língua Espanhola para o desenvolvimento profissional do tecnólogo em Comércio Exterior, com os seguintes objetivos específicos: investigar sua relevância nas operações comerciais e examinar os impactos negativos que afetam a atuação desse profissional. A presente pesquisa possui caráter qualitativo, baseada na interpretação de dados obtidos por meio de uma análise bibliográfica e apresentada de forma descritiva.

**Palavras-chave:** Comércio Exterior, Língua Espanhola, Hispanofalantes.

**INTRODUÇÃO:**

A globalização, impulsionada pela abertura comercial e pelos avanços tecnológicos, tem facilitado de forma significativa o fluxo de capitais e a aproximação cultural entre países. Nesse cenário, a

busca por bens e serviços de qualidade tornou-se uma prática comum, mesmo quando esses poderiam ser produzidos localmente.

O Comércio Exterior, portanto, ultrapassa a mera expansão de oportunidades de mercado, desempenhando um papel essencial no fortalecimento das relações diplomáticas e no desenvolvimento econômico de regiões inteiras (De Souza Madureira et al., 2024).

A globalização é um fenômeno que impactou diversas esferas da vida, incluindo as sociais, políticas, econômicas e religiosas. Esse processo transformou a forma como as pessoas de diferentes partes do mundo se conectam, bastando apenas um clique. Muitos países utilizam essa interconexão de maneira estratégica na geopolítica, fortalecendo laços com o objetivo de dominar setores específicos, sejam eles industriais, econômicos ou políticos.

Entender o contexto global atual é essencial, e os idiomas desempenham um papel crucial nesse cenário. Para os profissionais da área de comércio internacional, a proficiência em línguas estrangeiras é um grande diferencial, permitindo que eles se destaquem nos mercados e compreendam as políticas dos países nos quais desejam atuar. Essa habilidade não apenas amplia as oportunidades de negócios, mas também enriquece a interação cultural e a negociação internacional.

Diante disso, o tecnólogo em Comércio Exterior necessita dominar competências específicas e habilidades linguísticas, sobretudo em um ambiente cada vez mais internacionalizado. Sendo um ativo indispensável no perfil profissional para seu desenvolvimento, o qual deve apresentar o perfil traçado pelo Ministério da educação (2024).

Países da América Latina, onde o espanhol é predominante, têm economias em crescimento e são parceiros comerciais importantes do Brasil. Neste contexto, a fluência em espanhol não só facilita a negociação e a resolução de conflitos, como também promove uma melhor compreensão dos costumes e expectativas dos parceiros comerciais, reduzindo mal-entendidos e criando relações de confiança duradouras (Burguez, 2023).

A Língua Espanhola complementa o perfil profissional do tecnólogo em comércio exterior, assim afetando na sua atuação nas operações comerciais internacionais e no desenvolvimento de suas competências.

Na América do Sul, os 13 países que pertencem ao continente, incluindo o Brasil, há 9 países que têm o espanhol como língua oficial. Porém, além do conhecimento em espanhol, o profissional necessita se capacitar continuamente e estar alinhado com as operações de cadeia de suprimentos,

pois desempenha um papel vital que contribui para o sucesso das empresas em um mercado cada vez mais globalizado.

O profissional deve ter conhecimento das leis, normas e regulamentos de Comércio Exterior, legislação ambiental e sanitária, acordos internacionais, agentes anuentes do Brasil e regimes aduaneiros, o tecnólogo em Comércio Exterior deve dominar ferramentas tecnológicas, como sistemas de gestão logística e plataformas integradas, como o Siscomex, que otimizam processos de importação e exportação.

Por fim, a capacidade de inovar, adaptar-se às mudanças e garantir a sustentabilidade das operações, respeitando os princípios de responsabilidade social e ambiental, torna esse profissional indispensável para a competitividade e o crescimento das empresas no cenário global.

#### **DESENVOLVIMENTO:**

Segundo Machado e Matsushita (2019), a globalização é um fenômeno ou processo que visa aproximar nações do mundo todo, através da comunicação e dos transportes, com o avanço tecnológico proporcionando a integração dos povos, quebrando obstáculos e impondo o capitalismo por todo o mundo. Não se tem um indicador exato do início do processo de globalização, porém o grande salto se deu a partir da Revolução Industrial, no século XIX, onde se implantou meios de produção e a relação do trabalho.

A globalização como um processo contínuo de aproximação de nações e de seus costumes, faz surgir os blocos econômicos, tendo o Mercosul, que oferece o fortalecimento de união transnacional e cultural na América Latina, entre os países hispanofalantes, que são nações que têm como língua oficial o espanhol. Perfazendo que o conhecimento do idioma não se limita apenas o pleno domínio na fala, mas incluindo a compreensão cultural, social, econômica e geopolítica dos países.

Neste sentido, a língua, além de ser um bem ou recurso econômico, também deve ser considerada um fator produtivo capaz de estimular o crescimento, como fonte de capital social que faz parte do capital total, ao lado do capital físico, humano, tecnológico ou financeiro (Burguez, 2023, p. 17-18.). Ressaltando o idioma como ativo estratégico nas trocas e interações realizadas em diversas sociedades humanas.

As diferenças culturais são extremamente relevantes nos negócios internacionais e ter uma boa preparação para ultrapassar obstáculos que decorram dessas diferenças é indispensável, pois os contrastes multiculturais podem inviabilizar possibilidade de uma negociação comercial produtiva

ou de uma relação profissional bem sucedida. As oportunidades de negócios são cada vez maiores, seja no comércio de bens ou serviços, e no contexto da globalização econômica cada vez é maior o número de países que estão a abrir suas portas ao comércio internacional e a envolverem-se em negociações internacionais (Mendes, 2024, p.1)

Diante disso, El Español destaca em seu site, como o idioma espanhol é um ativo estratégico e em potencial nas relações comerciais e culturais no mundo todo, com uma abrangência ampla na comunicação internacional, ressaltando a relevância no aprendizado da Língua Espanhola, principalmente nos impactos comerciais, políticos e sociais, quando descreve sobre o relatório Anuário Espanhol no Mundo 2024 no âmbito da Feira do Livro em Guadalajara:

O relatório também destaca que, dos mais de 600 milhões de falantes de espanhol, quase 500 milhões são falantes nativos. Eles se juntam a quase 78 milhões de pessoas com proficiência limitada no idioma e mais de 24 milhões de estudantes em todo o mundo. Este último grupo experimentou um crescimento sustentado de 2% ao ano na última década, impulsionado especialmente na Europa e na África Ocidental. Além disso, o espanhol continua sendo a segunda língua materna do planeta, atrás apenas do mandarim, e continua sendo a terceira língua mais traduzida em todo o mundo (El Español, 2024).

A crescente globalização do comércio cria novos desafios e tem destacado a importância da comunicação eficaz entre profissionais de diferentes países.

Segundo Ludovico (2018), os profissionais que atuarão devem ter flexibilidade, capacidade de negociação, e compreensão das necessidades da empresa, sendo um dos fatores importantes de suporte as operações comerciais de importação e exportação.

Segundo McCall e Hollenbeck (2003), ressaltam que não é possível definir competências únicas a estes profissionais, pois existem vários cargos globais, o que acaba alterando o nível de exigência de habilidades, conhecimentos ou competências. Os autores indicam competências globais aos executivos globais para uma boa atuação, como demonstra a Tabela 1:

**Tabela 1** – Competências do executivo global.

A mente aberta e flexível aos pensamentos e táticas	A elasticidade, a inventividade, o otimismo, a energia
O interesse cultural e a sensibilidade	A honestidade e a integridade

---

A capacidade de lidar com a complexidade

A vida pessoal estável

As habilidades acrescidas de valor técnico ou empresarial

---

**Fonte:** McCall e Hollenbeck, 2003, p.47

Segundo Soares (*apud* KONRATH, 2009), o profissional que atua na área internacional precisa de conhecimentos específicos para alcançar resultados operacionais, comerciais e financeiros positivos. Contudo, ele precisa de habilidades pessoais que farão a diferença entre a sua atuação e a de outros profissionais.

Segundo Educa Mais Brasil (2024), que é o maior programa de bolsas de estudo do país, 100% brasileiro, com raízes na Bahia, que tem como missão tornar a educação de qualidade mais acessível a todos. Cita no seu site que a carreira em Comércio Exterior oferece um horizonte vasto de oportunidades para profissionais que buscam realizar transações comerciais internacionais. Sendo uma área dinâmica, os especialistas em Comércio Exterior lidam com uma gama diversificada de atividades, desde a negociação de contratos até a gestão logística de importação e exportação.

Eles são responsáveis por facilitar o intercâmbio de bens e serviços entre diferentes países, garantindo o cumprimento das regulamentações comerciais e alfandegárias. Além disso, a carreira em Comércio Exterior exige habilidades multifacetadas, incluindo conhecimento em economia global, fluência em idiomas estrangeiros, capacidade analítica e adaptabilidade a ambientes culturais diversos.

O Ministério da educação traça o perfil profissional em Comércio Exterior, trazendo uma compreensão mais clara da formação do tecnólogo em Comércio Exterior, como demonstra a tabela abaixo:

**Tabela 2** – Perfil profissional do tecnólogo em Comércio Exterior:

---

**Perfil Profissional de conclusão**

Planejar e gerenciar a logística, o desembarço, os seguros e as operações de comércio exterior: transações cambiais, despacho e legislação aduaneira, transações financeiras, exportação, importação e contratos.

Prospectar e pesquisar oportunidades de mercados voltados a atividades de importação e exportação.

Coordenar fluxos de embarque e desembarque de produtos.

Definir e supervisionar planos de ação.

Negociar e executar operações nos âmbitos legais, tributários e cambiais inerentes ao

---

---

processo de importação e exportação.

---

<b>Habilidades fundamentais para atuação</b>	Conhecimentos e saberes relacionados aos processos de projetos, planejamento e gestão, aos processos das mudanças nas atividades de comércio internacional, em organizações públicas e privadas.  Conhecimento técnico para orientar a execução das ações legais, tributárias, aduaneiras e cambiais inerentes ao comércio exterior.  Capacidade de assegurar a sustentabilidade e o atendimento às normas técnicas.  Liderança de equipes, gestão de conflitos e solução de problemas técnicos.
<b>Campos de Atuação</b>	Empresas de importação/exportação  Empresas de planejamento, desenvolvimento de projetos, assessoramento técnico e consultoria  Empresas de logística internacional  Empresas de despacho aduaneiro  Instituições financeiras  Institutos e centros de pesquisa  Instituições de ensino, mediante formação requerida pela legislação vigente.
<b>Ocupações CBO associadas</b>	1417- 15 - Gerente de Câmbio e Comércio Exterior  2512- 05 - Analista de Mercado Internacional
<b>Legislação profissional</b>	Resolução Normativa CFA nº 505, de 11 de maio de 2017. Dispõe sobre o registro no Conselho Regional de Administração, dos diplomados em Cursos Superiores de Tecnologia conexos à ciência da Administração..

---

**Fonte:** Ministério da educação (2024).

Ao seguir essa carreira, o profissional pode trabalhar em uma variedade de setores, dependendo das suas competências e habilidades, desde empresas privadas até órgãos governamentais e organizações internacionais, desempenhando um papel na expansão dos negócios além das fronteiras nacionais, um ator que contribui para o desenvolvimento econômico e a integração entre as nações.

No entanto, a carreira em Comércio Exterior também apresenta desafios, como a necessidade de lidar com mudanças regulatórias, flutuações cambiais e questões geopolíticas. Em suma, é uma área emocionante e em constante evolução, onde os profissionais têm a oportunidade de fazer uma diferença significativa no cenário internacional dos negócios (Educa Mais Brasil, 2024).

Para se destacar nas empresas e fortalecer a relação com o mercado externo, se ressalta a relevância de desenvolver habilidades e competências específicas. Entre elas, o conhecimento sobre outras culturas é indispensável, pois permite compreender a forma de pensar dos compradores de diferentes nacionalidades, facilitando a condução eficaz das negociações.

Na tabela a seguir, é listado algumas habilidades específicas na área para uma boa atuação.

**Tabela 3** - Principais competências e habilidades de quem trabalha com Comércio Exterior.

---

<b>Habilidades e competências</b>
Capacidade de entender e aplicar as leis e regulamentações relacionadas às importações e exportações de mercadorias;
Habilidade para se comunicar eficientemente em pelo menos um idioma estrangeiro, facilitando negociações e interações com parceiros comerciais internacionais;
Capacidade de negociar termos comerciais favoráveis com clientes, fornecedores e parceiros internacionais, levando em consideração as diferenças culturais e regulatórias;
Compreensão dos processos de transporte, armazenamento e distribuição de mercadorias em nível internacional, garantindo eficiência e pontualidade nas operações;
Capacidade de avaliar tendências de mercado e identificar oportunidades de negócios em âmbito internacional, adaptando estratégias conforme necessário;
Habilidade para identificar e mitigar riscos associados a transações comerciais internacionais, como flutuações cambiais, instabilidade política e questões de conformidade;
Capacidade de desenvolver e implementar planos estratégicos para expandir a presença da empresa em mercados internacionais, maximizando o retorno sobre o investimento;
Capacidade de analisar dados e tendências do mercado para tomar decisões informadas sobre preços, demanda, oferta e posicionamento competitivo;
Habilidade para construir e manter relacionamentos sólidos com clientes e fornecedores em diferentes países, garantindo satisfação e fidelidade;
Capacidade de trabalhar eficazmente em ambientes multiculturais, demonstrando sensibilidade e respeito às diferenças culturais e de negócios.

---

**Fonte:** Educa Mais Brasil (2024).

Segundo o Educa Mais Brasil (2024), menciona que o mercado de trabalho em Comércio Exterior apresenta desafios, com a volatilidade das condições econômicas globais, mudanças nas políticas comerciais e barreiras tarifárias. Os profissionais precisam estar sempre atualizados com as tendências do mercado internacional, ter habilidades analíticas aguçadas e serem capazes de se adaptar rapidamente a novos cenários e a novos desafios.

A diversidade de áreas de atuação, que vão desde importação e exportação até consultoria e despacho aduaneiro, também contribui para a variação salarial. Em um mercado competitivo e globalizado, essa formação especializada e multicultural se torna um diferencial valorizado, refletindo-se diretamente nas oportunidades de remuneração.

A tabela a seguir demonstra os mais variados cargos e salários que o profissional da área em comércio pode conseguir durante sua carreira:

**Tabela 4** - Faixas salariais de cargos na área de Comércio Exterior no Brasil.

<b>Cargo</b>	<b>Faixa Salarial (R\$)</b>
Agente de Comércio Exterior	1.621,24 – 5.057,62
Agente de Carga Internacional	1.187,66 – 3.733,36
Analista de Comércio Exterior	1.621,64 – 5.057,62
International Trader	2.490,00 - 5.500,00
Despachante Aduaneiro	2.167,27 - 6.893,95
Analista de Logística em Comércio Exterior	1.621,24 - 5.100,25
Chefe de Operações Portuárias	2.631,77 - 7.997,65
Gerente de Negócios Internacionais	5.892,00 - 9.912,00
Gerente de Trade Marketing	5.000,00 - 14.327,98
Gerente de Comércio Exterior	5.863,71 - 18.614,93
Analista Internacional	4.343,48 - 13.473,79
Consultor de Comércio Exterior	3.555,00 - 6.716,00

**Fonte:** ABRACOMEX (2024).

As informações da tabela acima são referentes ao salário médio de um Tecnólogo em Comércio Exterior, considerando o porte da empresa e tempo de experiência do profissional, com base na última atualização que foi em 2024.

Segundo o site Trabalha Brasil apud ABRACOMEX (2024), define que, os objetivos do cargo são: “Executar, acompanhar e controlar em unidades de administração pública e privada as atividades relacionadas a comércio exterior, regimes alfandegários e cambial, além de atividades próprias da rotina administrativa”.

Do ponto de vista econômico, a língua é um componente essencial do capital humano e social de uma comunidade. De fato, estima-se que 15% do Produto Interno Bruto (PIB) de um estado esteja ligado ao idioma (Martín Municio et al. 2003 apud Vítores, 2020).

Nesse contexto, é destacado o peso e o potencial de uma língua, que estão intrinsecamente relacionados aos índices macroeconômicos dos países em que é língua oficial.

No contexto da América Latina, a importância da língua espanhola também é estratégica para o Brasil. Segundo Burguez (2023), A ampliação das relações político-comerciais, impulsionada por acordos como o Mercosul, destaca a valorização da Língua Espanhola. Além da integração comercial com países vizinhos, sua relevância acadêmica e cultural reforça a necessidade de incluí-la no currículo.

Nas áreas de Direito, Economia, Engenharia e Medicina, por exemplo, os cursos de pós-graduação têm extensas bibliografias em Língua Espanhola. Além disso, o domínio do espanhol também abre um vasto leque de oportunidades culturais. A riqueza e diversidade cultural de nossos vizinhos latinos, que se estende pelo mundo das artes, da literatura, do cinema e dos esportes, com nomes de destaque no cenário global, também tem aumentado o interesse das pessoas pela língua espanhola. Para estabelecer um intercâmbio cultural proveitoso é fundamental ter um conhecimento do idioma e evitar o pensamento comum de que, por saber o português, pode-se compreender espanhol sem dificuldade (Burguez, 2023, p. 13).

Diante disso, alguns autores destacam, a importância cultural da Língua Espanhola é ampla, principalmente na cultura, afetando negócios em vários setores da economia, incluindo no próprio desenvolvimento do profissional em comércio exterior, podendo causar impactos significativos nas relações comerciais.

#### **METODOLOGIA:**

A presente pesquisa, visando atingir seu objetivo de analisar a importância do espanhol na atuação do Tecnólogo em comércio exterior, bem como as estratégias a serem utilizadas nas operações comerciais, utilizando o estudo qualitativo, sendo possível desenvolver perguntas e hipóteses antes, durante e depois da coleta e da análise dos dados.

O objetivo principal é analisar a relevância da língua espanhola para o desenvolvimento profissional do tecnólogo em Comércio Exterior, com os seguintes objetivos específicos: investigar sua relevância nas operações comerciais e examinar os impactos negativos que afetam a atuação desse profissional. O problema central investigado é a dificuldade de comunicação com países cuja língua oficial é o espanhol, destacando a relevância desse idioma nas operações comerciais.

O estudo concentra-se na análise do impacto da língua espanhola na prática profissional do

tecnólogo em Comércio Exterior e nas estratégias comerciais relacionadas. Foram utilizados dados públicos disponibilizados em plataformas governamentais, como tabelas e relatórios, além de artigos acadêmicos que abordam o tema ou estão alinhados ao contexto da pesquisa.

A análise foi fundamentada em estatísticas e tabelas contendo dados quantitativos, obtidos de fontes públicas nacionais confiáveis. Essas informações foram interpretadas para responder às questões qualitativas levantadas no estudo.

Segundo Sampieri, Collado, Lucio (2014), a pesquisa qualitativa tem como características a profundidade como são explorados os fenômenos do estudo, sendo basicamente conduzido em ambientes naturais, tendo os significados retirados dos dados apresentados e não se fundamentando na estatística. Tendo um processo indutivo, recorrente e com análises múltiplas de realidades subjetivas, não possuindo uma sequência linear. Sendo assim, a pesquisa qualitativa tem como benefícios, a profundidade dos significados extraídos, extensão, riqueza interpretativa e a contextualização do fenômeno. Portanto, o ponto de partida do estudo qualitativo é a existência de uma realidade a se descobrir, construir e interpretar.

Tendo em vista, que essas atividades mencionadas servem para descobrir quais serão as perguntas de pesquisa mais relevantes, aprimorando com análise bibliográfica e respondendo de forma descritiva. Fundamentando na ação indagativa entre os fatos e sua interpretação dos dados obtidos na pesquisa (Sampieri, Collado, Lucio, 2014).

## **RESULTADOS E DISCUSSÕES:**

Segundo De La Fuente (2012, p. 16-24.), o conhecimento da Língua Espanhola permite ao tecnólogo em Comércio Exterior atuar de maneira mais competitiva e estratégica, sendo capaz de explorar mercados culturais e econômicos importantes, como os setores editorial, serviços linguísticos, musical, turístico e cultural.

Dessa forma, a fluência no espanhol deixa de ser apenas um diferencial e se transforma em uma necessidade estratégica para o sucesso nas operações globais (Almeida, Monteiro e Madureira, 2024).

O Instituto Cervantes apresentou o Anuário Espanhol no Mundo 2024 no âmbito da Feira do Livro de Guadalajara (FIL), que mostra que os falantes de espanhol ultrapassam 600 milhões de pessoas pela primeira vez. Esses dados destacam a relevância global de uma língua que continua a crescer e se consolidar como uma das línguas mais faladas e estudadas internacionalmente (El Español,

2024).

Destacando o México, que contém o maior número de falantes de espanhol do Mundo, o qual ultrapassa 120 milhões. 94% da população mexicana fala o idioma como língua materna, enquanto 6,5 milhões são bilingües e 0,71% é monolíngue em uma das línguas indígenas que pertence ao país. Em cuba há mais de onze milhões de falantes do idioma espanhol, como língua materna devido a mínima imigração estrangeira no país.

Por outro lado, no Peru, o espanhol é a língua materna para 83% da população, enquanto 16% têm como língua inicial uma das 48 línguas nativas faladas no país. Essas línguas estão distribuídas entre 55 comunidades indígenas, das quais 51 são amazônicas e 4 andinas, o que torna o Peru um país multilíngue onde o espanhol desempenha um papel integrador (El Español, 2024)

De acordo com García Montero, o Diretor do Instituto Cervantes o espanhol está se consolidando como uma das opções preferidas em plataformas como Netflix, Spotify e entre os consumidores de videogames, um fenômeno que reflete a crescente influência da cultura hispânica no cenário global (El Español, 2024).

Figura 1 - Lista das bandeiras dos países que falam espanhol no mundo.



Fonte: Essencial Idiomas (2024).

O espanhol reflete uma rica diversidade cultural. Assim, cada região tem suas particularidades linguísticas que incorporam sua história e cultura (Essencial Idiomas, 2024).

De acordo com o site do Essential Idiomas, é listado algumas variedades regionais do espanhol, como o Espanhol Castelano, originário da Castela, conhece-se como a forma “original” do espanhol. Espanhol Mexicano, influenciado por línguas indígenas. Espanhol Argentino, influenciado pelas ondas de imigração italiana e outras europeias. Espanhol Colombiano, elogiado por sua clareza e considerado um dos espanhóis mais “neutros” da América Latina. Espanhol Caribenho (Cuba, Porto Rico, República Dominicana), sendo caracterizado por uma fala rápida e a aspiração ou eliminação de certas consoantes. Espanhol Andino (Peru, Bolívia, Equador), influenciado por línguas indígenas como o quechua e o aimará. Espanhol Chileno, notável por seu vocabulário único e a rapidez de fala, que pode ser desafiadora para falantes não nativos. Espanhol Centro-Americano (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Costa Rica, Panamá), com variações regionais dentro desta zona. Em geral, tem uma pronúncia clara e um ritmo constante.

Diante disso, destaca-se a riqueza cultural dos países de língua espanhola, evidenciando a importância de compreender as particularidades culturais dos falantes de espanhol para o desenvolvimento profissional do tecnólogo em Comércio Exterior. Essa abordagem enfatiza o uso estratégico desse conhecimento como um ativo, especialmente no que diz respeito à adaptação cultural e ao entendimento aprofundado das práticas e costumes dos povos hispanofalantes.

É de grande relevância nas relações comerciais, tendo em vista que o conhecimento em cultura, costumes e valores dos hispanofalantes, pode ser uma grande oportunidade para uma boa relação com os clientes e partes interessadas, tendo a comunicação eficiente e eficaz com o conhecimento intrínseco das formas de convivência que determinados países podem apresentar.

Nesse contexto, a relevância em conhecer as diferenças culturais podem deixar as relações culturais, diplomáticas e comerciais mais claras e objetivas, ressaltando o grau de importância do idioma do presente estudo.

A cultura determina que comportamentos, linguagem, símbolos, ou princípios são aceitáveis para os membros de uma dada cultura, e essas características variam de país para país. Por isso, tais características podem revelar-se obstáculos aos negócios internacionais, porque indivíduos de cada cultura podem fazer julgamentos negativos sobre as características de outras culturas (Mendes, 2024, p. 22.).

Diante disso, segundo Mendes (2024), menciona que a maneira como cada indivíduo processa

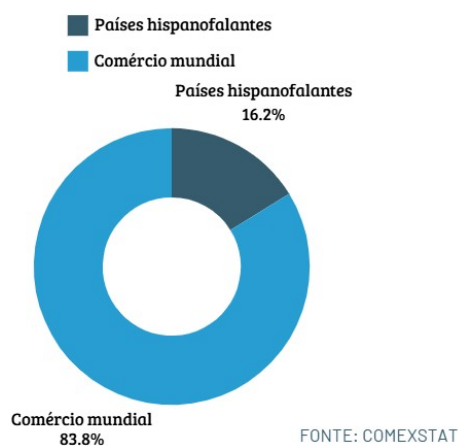
informações será influenciada por sua cultura. Diferenças nessa "programação" podem gerar equívocos, resistência ou rejeição, prejudicando os negócios internacionais. Por isso, é fundamental que o profissional esteja preparado para lidar com essas diferenças culturais, adotando estratégias de comunicação eficazes, sensibilidade cultural e adaptabilidade para minimizar conflitos e promover a colaboração entre diferentes contextos.

Segundo Vitores (2020), os hispanofalantes têm um poder de compra que se estima cerca de 9% do PIB global. Ele menciona que se a comunidade hispânica nos EUA fosse um país independente, seriam a oitava economia do mundo, à frente da própria Espanha. Países que tem somente como língua oficial a Língua Espanhola, são quase 7% do PIB mundial gerado. E enfatiza que o espanhol é a segunda língua mais relevante no setor do turismo linguístico. Nesse contexto, se pode afirmar que o tecnólogo em comércio exterior tem um vasto campo de atuação, e pode se beneficiar de utilizar estratégias para suas relações comerciais.

Tendo em vista o percentual do PIB dos países hispanofalantes, destacaremos como a relação com esses parceiros comerciais é uma estratégia importante para o desenvolvimento do país e para a atuação do tecnólogo em Comércio Exterior. Para isso, analisaremos a balança comercial entre 2020 e 2021, considerando o contexto do início da pandemia de COVID -19. Como demonstra a tabela abaixo, fazemos parte de uma grande fatia do mercado mundial, possuindo uma relação significativa com os países que possuem Língua Espanhola como idioma oficial.

**Gráfico 1** – Percentual da Balança comercial do Brasil com os 21 países hispanofalantes entre 2020 a 2021.

**BALANÇA COMERCIAL 2020 A 2021 - VALOR US\$ FOB**



**Fonte:** Comexstat(2020-2021).

De acordo com o Comexstat, sistema oficial para a extração de estatísticas do Comércio Exterior

brasileiro de bens, o gráfico acima mostra que a balança comercial do Brasil com os países hispanofalantes, entre 2020 e 2021, correspondeu a 16,18% da balança comercial global, destacando a relevância estratégica do uso da língua espanhola para fins específicos no mercado mundial.

Diante disso, a pesquisa evidencia que o mercado consumidor dos países hispanofalantes representa quase um sexto do cenário global de negócios, o que demonstra, cada vez mais, o impacto causado nas relações comerciais ao realizar tratativas com esses países, cuja língua oficial é o espanhol. Segundo Colantuoso (2020), entre as múltiplas competências e habilidades requeridas do profissional de Comércio Exterior, o domínio de idiomas estrangeiros é fundamental, especialmente pelo fato de as operações comerciais envolverem países de Língua Espanhola, o que pode limitar as negociações.

Sendo indispensável pois é justificado pelo fato de o saldo comercial auferido pelo Brasil em 2020 a 2021, somente com os países hispanofalantes, os quais falam o idioma espanhol como língua oficial, foi em torno de 16,18% conforme demonstrado acima, e com base nos dados fornecidos do Comexstat, plataforma utilizada para extrair estatísticas do Comércio Exterior.

Ao constatar na presente pesquisa que a competência essencial do tecnólogo em Comércio Exterior é o conhecimento em outro idioma, sem dispensar outras competências ou habilidades necessárias para uma boa atuação nas operações comerciais, é de suma relevância elencar pontos que podem impactar de forma negativa a comunicação, as relações, o marketing pessoal, com a ausência dessa competência cada vez mais requisitada no cenário global, como é listado na tabela abaixo:

**Tabela 5** - Impactos que afetam de forma negativa a atuação do tecnólogo com a falta de habilidade linguística no espanhol.

---

<b>IMPACTOS NEGATIVOS</b>
Segundo Colantuoso (2024), podem haver limitações nas negociações com países hispanofalantes;
Podem haver barreiras na compreensão de documentos, regulamentações, bem como costumes regionais das operações;
Redução da competitividade no mercado de trabalho (Fisk, 2024);
Perda de oportunidades de networking durante interação nos eventos e/ou congressos.

---

**Fonte:** Fisk (2024). Colantuoso (2024). Autoral.

Conforme listado acima, a ausência do espanhol no portfólio do profissional em Comércio Exterior

pode acarretar prejuízos à sua carreira e atuação, limitando o crescimento em mercados em ascensão. Diante disso, o estudo também investiga os benefícios que o domínio do idioma pode trazer para o profissional e, conseqüentemente, para a empresa.

Sendo assim, ao investigar a importância da fluência no espanhol nas operações comerciais, é constatado que pode trazer inúmeros benefícios aos processos logísticos em que o profissional em Comércio Exterior se encontrará durante sua carreira, como demonstra a tabela 6 abaixo:

**Tabela 6** – Benefícios nas operações comerciais com a fluência do espanhol.

---

<b>Relevância do espanhol nas operações comerciais</b>
Facilidade de Comunicação em Negociações Internacionais, reduzindo mal-entendidos e fortalecendo relações comerciais;
Expansão de Oportunidades no Mercado Latino-Americano, um diferencial em transações com países do Mercosul;
Compreensão de Documentação Técnica e Legal, trazendo facilidade na interpretação de contratos e regulamentos em espanhol;
Fortalecimento do Networking e Relacionamentos, melhorando as interações em eventos internacionais e reuniões bilaterais;
Superação de Barreiras Culturais, compreensão de nuances culturais e como se comportar diante da diversidade cultural hispanofalante;
Aprimoramento da Competitividade Profissional, trazendo vantagem no mercado de trabalho e maior valorização pelas empresas.

---

**Fonte:** Autoria própria.

O profissional deve ter conhecimento das leis, normas e regulamentos de Comércio exterior, legislação ambiental e sanitária, acordos internacionais, agentes anuentes do Brasil e regimes aduaneiros, o tecnólogo em Comércio exterior deve dominar ferramentas tecnológicas, como sistemas de gestão logística e plataformas integradas, como o Siscomex, que otimizam processos de importação e exportação.

É essencial que o profissional conheça a legislação aplicável ao Comércio Exterior dos órgãos participantes do Portal Siscomex, entre outras informações úteis para as operações de exportação e importação.

Diante disso, alinhar a estratégia do bom uso do idioma em questão em mercados fluentes no

cenário global pode ser a fonte propulsora para o desenvolvimento do tecnólogo em Comércio Exterior, principalmente ao considerar a América latina, a qual possui 20 países hispanofalantes, e o Brasil estando o mais próximo deles, é um fator a considerar e trabalhar para que o desenvolvimento não alcance apenas o próprio profissional mas também o país e a região em que ele atuará, trazendo benefícios, investimentos, entre outras oportunidades de negócios e desenvolvimento regional.

A presente pesquisa conseguiu mensurar os objetivos propostos trazendo insights imensuráveis ao conhecimento acadêmico, apesar de certas dificuldades de encontrar pesquisas específicas similares, o desenvolvimento do estudo não foi afetado. A utilização de métricas diversas e perfazendo com artigos interligados no contexto do Comércio Exterior, como a atuação do tecnólogo em Comércio Exterior, dos impactos causados na ausência do idioma espanhol e a relevância da Língua Espanhola na comunicação reduzindo mal-entendidos.

Sendo assim, gerando frutos para o meu desenvolvimento de pesquisador acadêmico e profissional da área, agregando conhecimento nas áreas de planejamento estratégico, pesquisa de mercado, análise de dados, geopolítica, comunicação, marketing internacional, prospecção de oportunidades de negócios, análise de riscos globais e diversidade cultural das nações hispanofalantes em que o Brasil realiza transações comerciais.

O presente estudo busca valorizar o conhecimento do mercado de trabalho do tecnólogo em Comércio Exterior, destacando sua atuação mesmo diante dos desafios e barreiras enfrentados ao longo de sua jornada, desde os obstáculos encontrados no sistema educacional até as demandas da prática profissional. Que a pesquisa incentive reflexões na sociedade sobre esse tema, visando o constante aperfeiçoamento do profissional, principal agente nas relações comerciais e diplomáticas com outras nações.

### **CONCLUSÃO:**

O domínio da língua espanhola é essencial para o tecnólogo em Comércio Exterior, pois atua como um diferencial estratégico no mercado de trabalho e um facilitador das relações comerciais internacionais. Em um continente onde 20 países têm o espanhol como língua oficial, a fluência nesse idioma oferece vantagens competitivas que incluem a melhoria da comunicação, a superação de barreiras culturais e o fortalecimento do networking profissional. Essas habilidades permitem ao

profissional conduzir negociações mais assertivas, minimizar mal-entendidos e construir relações de confiança com parceiros comerciais.

Além disso, o conhecimento do espanhol contribui diretamente para a compreensão de documentos técnicos e legais, como contratos e regulamentos internacionais, essenciais para a atuação em um mercado globalizado. O tecnólogo em Comércio Exterior deve aliar a fluência no idioma à sua expertise técnica, incluindo normas de comércio exterior, legislação ambiental e sanitária, e acordos internacionais. Essa combinação de competências possibilita um desempenho mais eficiente e alinhado às demandas do mercado.

A ausência do domínio do espanhol pode limitar o alcance do profissional, dificultando a resolução de conflitos, a interpretação de documentos e a adaptação às necessidades culturais dos parceiros comerciais. Essa lacuna reduz a competitividade e pode levar à perda de oportunidades de negócios importantes. Por outro lado, o domínio do idioma amplia as possibilidades de atuação, sobretudo no mercado latino-americano e em transações envolvendo o Mercosul, destacando-se como um ativo essencial para o desenvolvimento profissional.

No âmbito cultural e econômico, o espanhol consolida-se como a segunda língua mais falada no mundo, com mais de 600 milhões de falantes e forte influência no consumo global. A relevância econômica do idioma reflete-se no Produto Interno Bruto (PIB) global, onde os países hispanofalantes representam cerca de 9%. No caso brasileiro, as relações comerciais com esses países correspondem a uma parcela significativa da balança comercial global, reforçando a importância de profissionais fluentes em espanhol para fomentar negócios e fortalecer parcerias comerciais.

Portanto, o estudo evidencia que o domínio do espanhol é uma ferramenta indispensável para o tecnólogo em Comércio Exterior. Ele não apenas promove o aprimoramento profissional, mas também contribui para o crescimento econômico e a integração do Brasil no mercado internacional. O incentivo ao aprendizado e à aplicação do espanhol deve ser uma prioridade na formação desses profissionais, consolidando sua relevância em um cenário global cada vez mais dinâmico e interconectado.

#### **REFERÊNCIAS:**

ABRACOMEX (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CONSULTORIA E ASSESSORIA EM COMÉRCIO EXTERIOR). **COMÉRCIO EXTERIOR: PROFISSÕES E SALÁRIO**. Disponível em: <https://abracomex.org/comercio-externior-profissoes-e-salarios/>. Acesso em: 09/10/2024

ALMEIDA, Marcos Calebe Martins. MONTEIRO, Naila Serra. MADUREIRA, Daniel Nazaré de Souza. **A Importância Estratégica Da Língua Espanhola No Comércio Exterior Global**. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Comércio Exterior) – Instituto Federal do Amapá, Macapá, AP, 2024.

BRASIL. Portal Siscomex. Governo Federal, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao>. Acesso em: 29 dez. 2024.

BURGUEZ, L. V. **A Importância Da Língua Espanhola Para Acadêmicos De Relações Internacionais No Brasil**. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Relações Internacionais) - Universidade Federal De Santa Catarina. Florianópolis, SC, 2023.

COMEXSTAT. **Sistema Oficial Para Extração Das Estatísticas Do Comércio Exterior Brasileiro De Bens**. Disponível em: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em 01/12/2024.

CERVANTES, C. C. V. CVC. **Anuario 2020. Informe 2020. El Español E Cifras**. [S.D.]. Disponível em: [https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario\\_20/informes\\_ic/p02.htm](https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_20/informes_ic/p02.htm). Acesso em: 27/12/2024.

COLANTUONO, Aline Correia De Sousa. **A Importância Da Língua Espanhola Na Atuação Do Tecnólogo Em Comércio Exterior: Uma Análise Das Relações Comerciais E Econômicas Entre O Brasil E As Regiões Onde Há Hispanofalantes**. São Paulo/SP. Cadernos da Fucamp, v.19, n.42, p.22-34/2020.

Educa Mais Brasil. **Profissão Tecnólogo Em Comércio Exterior: Salário E Carreira Na Área De Comércio Exterior**. Disponível em: <https://www.educamaisbrasil.com.br/cursos-e-faculdades/comercio-exterior/salario-de-tecnologo-em-comercio-exterior-carreira>. Acesso em: 22/12/2024.

EL ESPAÑOL. **El Español Supera Los 600 Millones De Hablantes Y Refuerza Su Papel Como Segunda Lengua Global**. Disponível em: [https://www.lespanol.com/el-cultural/letras/20241206/espanol-supera-millones-hablantes-refuerza-papel-segunda-lengua-global/906659352\\_0.html](https://www.lespanol.com/el-cultural/letras/20241206/espanol-supera-millones-hablantes-refuerza-papel-segunda-lengua-global/906659352_0.html). Acesso em: 22/12/2024.

ESSENTIAL. **Países que falam espanhol em 2024 – Lista completa e atualizada**. Essential Idiomas. Disponível em: <https://essential.com.br/paises-que-falam-espanhol/>. Acesso em: 26/12/2024.

FERREIRA, Ana Vitória Picanço. DE ALMEIDA, Elany Cavalcante, DE SOUZA, Daniel de Nazaré. **A Importância Da Língua Estrangeira No Comércio Exterior**. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Comércio Exterior) – Instituto Federal do Amapá, Macapá, AP, 2024.

FISK. **A importância do espanhol para o mercado de trabalho**. 2024. Disponível em: [https://fisk.com.br/blog/a-importancia-do-espanhol-para-o-mercado-de-trabalho?utm\\_source=chatgpt.com](https://fisk.com.br/blog/a-importancia-do-espanhol-para-o-mercado-de-trabalho?utm_source=chatgpt.com). Acesso em: 27/12/2024.

SAMPIERI, Roberto Hernández; COLLADO, Carlos Fernández; LUCIO, María del Pilar Baptista. **Metodología de la investigación**. 6. ed. México D.F.: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V., 2014.

LUDOVICO, Nelson. **Como Preparar Uma Empresa Para O Comércio Exterior**. 2. São Paulo Saraiva 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/bo#oks/9788547230340/cfi/16!/4/4@0.00:0.00>. Acesso em: 01/12/2024.

KONRATH, Silvana Fabiane. **Competências Para Um Executivo De Comércio Exterior**. 2009. 94 f. Monografia (Conclusão do Curso de Administração - Habilitação em Negócios Internacionais) - Feevale, Novo Hamburgo-RS, 2009.

MACHADO, Marlon Wander. MATSUSHITA, Thiago Lopes. **Globalização E Blocos Econômicos**. Revista de Direito Internacional e Globalização Econômica, PUC/SP. 2019.

MENDES, Cristiano de Miranda. **A diferença cultural como potencial barreira aos negócios internacionais**. 2024. 46f. Tese (Mestrado em Negócios Internacionais) – Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão, Minho, 2024.

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. **Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia**. Brasília: Ministério da Educação, 4.ed, 2024. Disponível em: <https://cncst.mec.gov.br/cursos/curso?id=25>. Acesso em: 27/12/2024.

DE LA FUENTE, Saida Ruiz de Temiño. **El español como recurso económico: panorama actual de la enseñanza de español como lengua extranjera**. Tutor: Narciso Miguel Contreras Izquierdo. Fundación Universitaria Iberoamericana. Universidad de Jaén, noviembre 2012. p. 16-24.