



**UEPB**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS V**

**CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**ANA KAROLINA DA SILVA**

**O IMPACTO DO MOVIMENTO DE EMPRESA JÚNIOR (MEJ) NO  
DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DOS DISCENTES DE  
RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**JOÃO PESSOA**

**2021**

ANA KAROLINA DA SILVA

**O IMPACTO DO MOVIMENTO DE EMPRESA JÚNIOR (MEJ) NO  
DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DOS DISCENTES DE  
RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais.

**Orientador:** Prof. Dr. Alexandre César Cunha Leite.

**JOÃO PESSOA**

**2021**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S586i Silva, Ana Karolina da.  
O impacto do movimento de empresa Júnior (MEJ) no desenvolvimento profissional dos discentes de Relações Internacionais [manuscrito] / Ana Karolina da Silva. - 2021.  
53 p. : il. colorido.

Digitado.  
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações Internacionais) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas , 2021.  
"Orientação : Prof. Dr. Alexandre César Cunha Leite , Coordenação do Curso de Relações Internacionais - CCBSA."

1. Empresa Júnior. 2. Mercado de trabalho. 3. Relações Internacionais. I. Título

21. ed. CDD 331

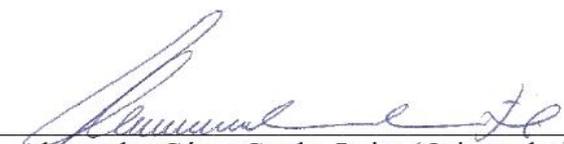
ANA KAROLINA DA SILVA

**O IMPACTO DO MOVIMENTO DE EMPRESA JÚNIOR (MEJ) NO  
DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DOS DISCENTES DE RELAÇÕES  
INTERNACIONAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso em forma de monografia da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Relações Internacionais.

Aprovada em: 26/05/2021.

**BANCA EXAMINADORA**

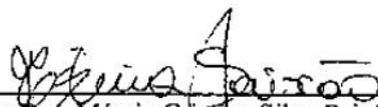


Alexandre César Cunha Leite (Orientador)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

LUCILA GABRIELLA  
MACIEL CARNEIRO  
VILHENA:047538924  
76

Assinado de forma digital por  
LUCILA GABRIELLA MACIEL  
CARNEIRO  
VILHENA:04753892476  
Data: 2021.05.26 19:38:06  
+03'00'

Lucila Gabriella Maciel Carneiro Vilhena  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Profa. Dra. Márcia Cristina Silva Paixão (UFPB)  
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

## AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente a minha família, meu pai (in memoriam) que é exemplo de dignidade e perseverança, e que mesmo não estando mais presente fisicamente, me ilumina nos dias de escuridão, a ele dedico todas as conquistas desta graduação e da minha vida. A minha mãe que esteve comigo nas dificuldades me dando apoio e acreditando em mim como ninguém, que tornou real o sonho da graduação. A minha irmã que é meu porto seguro e meu lar, sempre estaremos juntas. E por último, mas não menos importante, ao meu companheiro com quem compartilho quase 10 anos de trajetória, gratidão a todo suporte, cuidado e amor que nos une. Meu amor por vocês vai além dessa vida.

Agradeço a Eleven Jr. minha EJ do coração, que esteve comigo desde o início da graduação, que foi por muito tempo meu refúgio, minha força de continuar, me mostrando o melhor e o pior de mim, me ensinou lições que dinheiro nenhum paga. Me levou a conhecer mais de 5 estados desse país lindo, me fez ir de João Pessoa até São Paulo de ônibus em busca de um sonho, que se concretizou; me apresentou pessoas que jamais vou esquecer, e mesmo não fazendo mais parte dela, ela sempre fará parte de mim. Sou grata aos amigos que me acompanharam nessa trajetória: Ruthe, Maria, Thalya, Vinicius, Afrânio, Leticia, Arllyn e Karina. A cada um destes, minha admiração e respeito, pelas pessoas e profissionais que são.

Em especial a Ruthe, que aguentou tanta turbulência na EJ comigo, resistimos juntas, erguemos e batemos nossa meta. A Maria e Thalya por tanta dedicação e por acreditarem que juntos somos mais fortes e capazes de grandes coisas. Vinicius, por acreditar no propósito, pelo apoio e viagens pelo Brasil.

Agradeço aos colegas e amigos que conquistei durante o curso, que fizeram esta caminhada ser mais leve e divertida. Guardo cada um em meu coração. Em especial a Karen, a melhor amiga que eu poderia ter nesses 4 anos, com quem dividi não só um apartamento, mas também parte da minha vida. Me sinto honrada por esta amizade e cumplicidade, pois uma ligação assim é rara. Gratidão por tudo que vivemos e ainda vamos viver.

Sou grata aos colegas de classe, com quem compartilhei momentos de aprendizados, alegrias e nervosismos nas provas e seminários. Aos colegas que viraram amigos: Júlia, Laleska, Thalya, Lari, Tainá, Rafael, Mayra, Karla e Duda. Que fizeram minhas noites em João Pessoa mais divertidas, que me fizeram sentir leve e feliz. Vocês foram fundamentais. Obrigada por compartilhar tantos momentos bons.

Ao apê da Alegria, onde vivi do início ao fim a caminhada em João Pessoa. Agradeço a Karen e Ewerton a cumplicidade, parceria e amizade que construímos. Todas as missões que vivemos convivendo juntos, as risadas, os “rolês”, os perrengues e as conquistas que nos fazem únicos e especiais. As minhas maravilhosas vizinhas, que sempre estenderam a mão: Amanda que se tornou uma amiga pra vida, a Mylena e dona Estela pelo carinho e cuidado. Vocês foram fundamentais.

Aos meus amigos de Gravatá que sempre me apoiaram e estão comigo desde que o sonho da graduação começou. Em especial a Barbarella, Luana, Brenda, Carol, Karol T. e

Karol L pelas palavras de conforto, pelo suporte, pelas risadas, pelos conselhos e lições compartilhadas. Vocês são minha casa.

Não poderia deixar de fora duas pessoas fundamentais nesse percurso. Tia Tita, por ser exemplo de mulher, por me inspirar em tantos aspectos que não caberiam aqui, agradeço pela oportunidade que me foi dada, por sempre acreditar na minha capacidade, por fazer-se presente de alguma forma. Jânio, meu querido professor, que acompanhou o início dessa jornada, pelo apoio e suporte que foram fundamentais. Jamais esquecerei, sou grata por tudo.

Agradeço aos meus familiares por vibrarem nas minhas conquistas. Em especial ao meu Tio Aldo, que sempre se fez presente como um segundo pai, que se preocupa e não mede esforços para me ajudar. Ao meu primo Márcio, que foi um forte ponto de apoio em João Pessoa, é muito importante saber com quem contar. Ao meu Tio André, que me ajudou quando eu mais precisei.

Agradeço notadamente ao meu orientador, que abraçou o desafio de construir esse trabalho de conclusão. Por ter sido compreensivo e paciente no decorrer da graduação, por ter um coração gigante. Seu empenho e dedicação são admiráveis. Sou grata aos professores que tive a oportunidade de conhecer e aprender com seus ensinamentos. Em especial, Filipe, Saulo, Matheus, Paulo, Lucila, Cristina, Ana Paula, Fernanda, Andreia e Luiza. Apreendi muito com cada um, meu respeito e admiração.

Por fim, agradeço a todos os empresários juniores que se dispuseram a contribuir com este trabalho, pelas palavras de incentivo e amor pelo MEJ.

## RESUMO

A inserção no mercado de trabalho após a conclusão do ensino superior é uma preocupação pertinente aos egressos de qualquer curso, com os estudantes de Relações Internacionais essa inquietação fica ainda mais evidente. Esse fato pode ser explicado pelo próprio curso de Relações Internacionais não ser direcionado a uma área específica de atuação, por se tratar de um curso teórico que abrange diversas áreas do segmento profissional. Nessa lógica, este trabalho analisa uma alternativa que amplie as oportunidades e chances de ingresso no mercado profissional, ao analisar a influência das empresas juniores como vivências práticas que acrescentam experiências relevantes ainda na graduação. Para isso, foram aplicados questionários online com estudantes que fazem parte do Movimento de Empresa Júnior, com o objetivo de identificar o perfil dos membros e como essa vivência preenche as lacunas deixadas pela graduação. Foram obtidas 60 respostas de diferentes empresas juniores comportando todos os estados do Brasil.

**Palavras-chave:** Empresa Júnior; Mercado de trabalho; Relações Internacionais.

## **ABSTRACT**

*The insertion in the job market after the conclusion of higher education is a pertinent concern to the graduates of any course, with the students of International Relations this concern is even more evident. This fact can be explained by the International Relations course itself not being directed to a specific area of activity, as it is a theoretical course that covers several areas of the professional segment. In this logic, this text analyzes an alternative that expands the opportunities and chances of entering the professional market, by analyzing the influence of junior companies as practical experiences that add relevant experiences even in graduation. For this, online questionnaires were applied with students who are part of the Junior Enterprise Movement, with the objective of identifying the profile of the members and how this experience fills the gaps left by the graduation. 60 responses were obtained from different junior companies covering all states in Brazil.*

**Keywords:** *Junior company; Labor market; International relations.*

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

BJ	Brasil Júnior
BDSU	Confederação Alemã de Empresa Júnior
CBO	Classificação Brasileira de Trabalho
CNJE	Confédération Nationale des Junior-Entreprises
CEJE	Confederación Española de Junior Empresas
CIJE	Confederazione Italiana Junior Enterprise
EJ	Empresa Júnior
ENEJ	Encontro Nacional de Empresa Júnior
EJFGV	Empresa Júnior da Fundação Getúlio Vargas
ESSEC	L'École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales
FAAP	Fundação Álvaro Armando Penteadó
FEJESP	Federação das Empresas Juniores de São Paulo
FEJESC	Federação das Empresas Juniores de Santa Catarina
FNJE	Fedeatic van Nederlandse Junior Enterprise
GEIE	Confederação de Empresas Juniores
IES	Instituições de Ensino Superior
JADE	Junior Association for Development in Europe
JCCC	Junior Consulting Confederation of Canada

JEP	Júnior Empresas de Portugal
JET	Junior Enterprises of Tunisia
JEN	Júnior Empresas da Noruega
JR	Júnior
MEJ	Movimento de Empresa Júnior
RI	Relações Internacionais
PE DA REDE	Planejamento Estratégico da Rede
USP	Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
UFGD	Universidade Federal da Grande Dourados
UnB	Universidade de Brasília
UNESP	Universidade Estadual Paulista
USJE	Union Suisse dès Junior Entreprises
USP	Universidade de São Paulo
TMC	International - Trade & Management Consulting

## **LISTA DE FIGURAS/QUADROS/MAPAS**

### **FIGURAS**

Figura 1. Modelo de Estrutura Interna de funcionamento de uma Empresa Júnior.....	25
Figura 2. Organograma interno da Interi Empresa Júnior de Relações Internacionais....	32
Figura 3. Organograma de funcionamento interno da Argos Consultoria Internacional...	33
Figura 4: Amostra de dados referente ao número de Empresas Juniores de Relações Internacionais federadas a Rede Brasil Júnior.....	33
Figura 5: Amostra dos questionários enviados e a porcentagem de respostas obtidas.....	35
Figura 6: Faixa etária dos empresários juniores.....	36
Figura 7: Percentual do Gênero presente nas empresas juniores de Relações Internacionais.....	36
Figura 8: Percentual correspondente ao período atual dos entrevistados.....	37
Figura 9: Percentual do curso de Relações Internacionais como primeira graduação.....	38
Figura 10: Percentual dos empresários juniores por Região do Brasil.....	38
Figura 11: Tempo de vivência do MEJ.....	39
Figura 12: Porcentagem de empresários juniores que trabalham na área de RI.....	42
Figura 13: Porcentagem referente a oportunidades de empregos na Região dos entrevistados.....	42
Figura 14: Visão dos entrevistados sobre a experiência no Movimento de Empresa Júnior como elemento que favorece a inserção no mercado de trabalho.....	44
Figura 15: Visão dos entrevistados sobre a vivência no MEJ como complemento dos saberes ao longo da graduação.....	44

## **QUADROS**

Quadro 1. Principais oposições entre os modelos estruturais de empresa júnior brasileiro e francês.....23

Quadro 2: Dados das Empresas Juniores de Relações Internacionais que participaram desta pesquisa.....40

## **MAPAS**

Mapa 1. Mapa de quantidade de EJs no mundo.....18

Mapa 2. Participação de Empresa Júnior por Federação.....21

Mapa 3. Localização de Empresas Juniores de Relações Internacionais no Brasil.....30

## SUMÁRIO

<b>1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS</b> .....	13
<b>2. INÍCIO DO MOVIMENTO DAS EMPRESAS JUNIORES</b> .....	16
2.1 Movimento de Empresa Júnior no Brasil.....	19
2.2 Conceito Nacional de Empresa Júnior.....	21
2.3. Funcionamento das Empresas Juniores no Brasil.....	22
2.4. Organograma Interno da Empresa Júnior.....	25
<b>3. CONTEXTO DE SURGIMENTO DAS EMPRESAS JUNIORES DE RI</b> .....	26
3. 1. O Movimento de Empresa Júnior na graduação de Relações Internacionais.....	29
3. 2. Modelo de Organização interno das EJs de Relações Internacionais.....	32
<b>4. ANÁLISE DO QUESTIONÁRIO</b> .....	35
4.1. Perfil dos entrevistados.....	36
4.2. Empresas Juniores participantes da pesquisa.....	40
4.3. Relações Internacionais, mercado de trabalho e Empresa Júnior.....	42
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	46
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	48
<b>APÊNDICE A.</b> Pergunta aberta sobre os ensinamentos que foram adquiridos no Movimento de Empresa Júnior que na Universidade não foi possível - Modelo de questionário.....	49

## 1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A constante evolução tecnológica implica modificações no fluxo de capitais e do trabalho, derivando um novo conceito das relações de trabalho. A acomodação em cima dos conhecimentos antigos é insustentável uma vez que o mercado de trabalho é dinâmico e encontra-se ligado à inovação. Esse processo de transformação exige que os profissionais sejam cada vez mais capacitados e preparados para atender os desafios do mercado de trabalho atual. Embasados nessa nova visão de mundo, os processos ligados ao meio profissional devem estar incorporados desde a formação no ensino superior.

Nesse sentido, é no processo de formação superior que as universidades estão empenhadas em desenvolver uma melhor educação profissional, indo além da teoria, desenvolvendo experiências práticas<sup>1</sup>. A partir desta necessidade nasceu a ideia de Empresa Júnior, um movimento que visa formar novos líderes comprometidos em mudar suas realidades, com base na vivência de um ambiente empresarial ainda na graduação, para que os estudantes possam se preparar e qualificar-se atendendo às necessidades do mercado (BRASIL JÚNIOR, 2018).

As Empresas Juniores (EJ) são associações civis sem fins lucrativos administradas unicamente por alunos de Instituições de Ensino Superior (IES). Contam ainda com o acompanhamento de professores que auxiliam nos serviços prestados pelas EJs, por meio de suas experiências em determinadas áreas de atuações profissionais. Além disso, as EJs nasceram com um propósito de impactar o meio social, não só para os alunos que dela fazem parte, mas também para os clientes e para a comunidade.

A ideia do movimento surgiu em 1967, na França, tendo como base a insatisfação dos alunos, devido a deficiência no sistema de ensino de experiências práticas além da teoria (SANGALETTI; CARVALHO, 2004). O movimento foi disseminado rapidamente na França e, após vinte anos, iniciou no Brasil. Foi ainda na França, em 1980, que se originaram as Federações Estaduais de Empresa Júnior.

---

<sup>1</sup> A Constituição Federal, Art 207, prevê o ato denominado de indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão. Isto quer dizer que as instituições de ensino superior devem agregar os três pilares.

Adiante, criou-se a Confederação Brasileira de Empresas Juniores (Brasil Júnior), que está presente em mais de 110 universidades, tem mais de 900 empresas juniores, impactando a vida

de mais de 22 mil empresários juniores. Hoje, todos os estados do Brasil têm suas federações (BRASIL JÚNIOR, 2020).

No contexto brasileiro, as EJs são subordinadas às Instituições de Ensino Superior (IES), sendo seu local de funcionamento dentro das próprias universidades, sua prestação de serviços é voltada para pequenas e médias empresas (SANGALETTI; CARVALHO, 2004). Além disso, as EJs visam colaborar com o desenvolvimento regional estimulando o crescimento de pequenos empresários, contribuindo para o empreendedorismo e economia local. Esse modelo organizacional difere do contexto europeu, cuja dinâmica não requer assistência de um professor orientador, bem como suas instalações são em espaços externos e não estão focados em pequenas e médias empresas (FEJESC, 2001).

No que diz respeito à vivência numa empresa Júnior, é importante destacar a oportunidade de passar por experiências que em outras atividades extra curriculares não seriam possíveis, até mesmo em estágios. Isso se explica pelo fato de que nos estágios, às habilidades desenvolvidas são limitadas a área em que o estudante está inserido, diferentemente de uma EJ, pois além de desenvolver o que é estudado no curso, os membros têm a responsabilidade de gerenciar sua própria empresa, por meio de contato com clientes, elaboração de projetos e comprometimento legal da Empresa. Além disso, é possível formar conexões — chamadas também de *networking* — ao longo da trajetória, que são uma poderosa ferramenta de partilha de conhecimentos a curto, e sobretudo, a longo prazo.

As EJs têm caráter real de empresa, e mesmo tendo suporte das instituições superiores de ensino, é uma pessoa jurídica habilitada a gerar os próprios fundos, seja por meio de prestação de serviços, seja por patrocínio ou parcerias. Todo capital arrecadado é direcionado aos custos legais da empresa e desenvolvimento dos membros. Dessa forma, as EJs têm sua própria estrutura jurídica, estatuto, normas de funcionamento e regimento interno.

A vista disso, este trabalho tem o objetivo de analisar como as empresas juniores podem complementar a formação acadêmica e identificar o potencial de contribuição para a inserção dos estudantes de Relações Internacionais no mercado de trabalho. Acredita-se que as empresas juniores são relevantes contrapartidas para o curso, possibilitando aproximação entre universidade e mercado de trabalho, fortalecimento dos conhecimentos adquiridos pelos discentes durante o curso, e o preparo de inúmeras habilidades. Nessa visão surge o questionamento: A vivência no Movimento de Empresa Júnior (MEJ) influencia a inserção do estudante de Relações Internacionais no mercado de trabalho?

Dada a inexistência de um conjunto de informações acerca da atuação e vivência das empresas juniores de Relações Internacionais no Brasil, a pesquisa buscou por dados primários, isto é, informações fornecidas pelos membros que compõem as empresas juniores. Para alcançar o objetivo da pesquisa, cuja dedicação é identificar se a experiência na EJ de fato complementa os saberes ao longo da universidade, e se esse processo favorece sua inserção no mercado de trabalho, foi aplicada a abordagem quantitativa e qualitativa, pois aprofundou a vivência dos empresários juniores por meio de coleta de dados.

Dessa forma, foram utilizados como dados primários a aplicação de um questionário, enviado para 100 empresários juniores ativos no movimento. A escolha deu-se pela disponibilidade dos mesmos e atuação de suas EJs no Brasil. A entrevista seguiu o modelo semiestruturado, com o intuito de oferecer aos leitores/as dados mais coerentes e consistentes, apesar de apresentar contextos específicos. Para este fim, foi proposto um questionário online aplicado aos estudantes membros das empresas juniores de relações internacionais do Brasil, contendo 12 questões fechadas e 1 aberta sobre a vivência na Empresa Júnior, possibilitando aos participantes relatarem suas experiências. Dos 100 questionários remetidos via “*WhatsApp*”, foram obtidas 60 respostas válidas. O questionário foi elaborado pelo “*Google Forms*”, obedecendo as normas por meio do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido. A pesquisa também traz dados secundários e documentos cedidos pela EJs relacionados aos registros legais de funcionamento, assim como estatuto e regimento interno, com o intuito de interpretar como operam.

No fim do TCC o apêndice A apresenta as respostas abertas fornecidas pelos membros, por meio do questionário aplicado. As respostas estão escritas originalmente as palavras enviadas em anexo ao final.

O estudo encontra-se alinhado em quatro tópicos. O primeiro apresenta a linha do tempo do início do movimento de Empresa Júnior, sua origem e disseminação no mundo até a chegada no Brasil. No segundo tópico foi analisado o contexto de surgimento das empresas juniores de relações internacionais no Brasil, o MEJ na graduação e o modelo organizacional interno das EJs de RI no Brasil. Adiante, foram interpretados os dados do questionário, apresentando a análise dos resultados propostos, identificando se a vivência nas EJs de Relações Internacionais, de fato, complementa a graduação de modo a facilitar a inserção dos estudantes no mercado de trabalho.

## 2. INÍCIO DO MOVIMENTO DAS EMPRESAS JUNIORES

Foi na França, em 1967, que surgiu o Movimento de Empresa Júnior, na Escola Superior de Ciências Econômicas e Comerciais (ESSEC – *L'École Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales*). Ao levar em consideração relatos de egressos de seus cursos inseridos no mercado de trabalho, um grupo de estudantes analisou que os aprendizados adquiridos no decorrer da graduação não eram o bastante para um merecido desempenho profissional (SOUZA, 2002; SOBREIRA, 2001).

Essa reflexão despertou a determinação de aprender na prática as técnicas do mercado de trabalho, apoiados por uma lei vigente que visava incentivar experiências práticas como mecanismo de complementação do ensino superior até o desenvolvimento profissional (MORETTO NETO, JUNKES, ROSAURO, & BENKO, 2004). Pensando nisso, os estudantes reuniram-se com o propósito de aplicar os conhecimentos acadêmicos, lidando diretamente com clientes, ao criar uma associação sem fins lucrativos<sup>2</sup> que promovesse experiência empresarial, antes da conclusão do curso, assim, nasceu a Junior Enterprise.

Concretizou-se uma ideia que, mais tarde, se expandiu para inúmeras universidades, a princípio na França, e, posteriormente, em outros países do mundo (MATOS, 1997). O propósito sempre foi ofertar serviços e projetos de qualidade, com preços mais acessíveis em comparação aos praticados no mercado que, concomitantemente, proporcione chances de qualificação profissional para seus membros.

---

<sup>2</sup> Trabalho voluntário. O trabalho dentro das empresas juniores não pode ser remunerado, é obrigatória a assinatura de um termo de voluntariado assim que o membro se vincula a EJ.

Foi em 1969, depois de mapear mais de 20 empresas juniores, os estudantes e empresários, resolveram criar a Confederação Francesa de Empresas Juniores, responsável por organizar e representar as empresas frente a outras instituições. Franco de Matos, economista na área de concentração Integração da América Latina, sintetiza em seu livro que a Confederação tem o objetivo de “promover e representar o movimento Empresa Júnior na França, protegendo e defendendo a marca/patente Empresa Júnior com a finalidade de assegurar a qualidade dos estudos realizados por estas associações” (MATOS, 1997, p. 58). Além disso, a Confederação consolidou um movimento recente e promoveu a integração de instituições existentes. Nesse sentido, foi caracterizada uma nova metodologia de prestação de serviços e um novo molde de gestão empresarial.

Em 1986, época em que o Movimento atingiu a marca de mais de 100 empresas, já existiam empresas juniores recém criadas em países como Alemanha, Bélgica, Itália e Portugal. A nomenclatura movimento<sup>3</sup> não é por acaso, a ideia é não parar e continuar expandindo, e foi na década de 1990 que nasceu a *Junior Association for Development in Europe* (JADE) com o objetivo de representar o Movimento Empresa Junior (MEJ) no âmbito internacional. Na atualidade, a JADE<sup>4</sup> está inserida em 14 países, com mais de 300 empresas juniores filiadas, compostas por mais de 23 mil jovens empreendedores interessados em se desenvolver pessoalmente e profissionalmente, por meio das constantes oportunidades de inclusão oferecidas pelo movimento (JADE, 2017).

De acordo com a Brasil Júnior (2018), foi em 1987 que criaram a primeira rede internacional de EJs, constituída primeiramente pela França, Espanha e Suíça e posteriormente Holanda e Itália se uniram aos demais países. Foi ainda em 1990, que originou a Confederação de Empresas Juniores (GEIE), encabeçada por França, (CNJE), Espanha (CEJE), Suíça (USJE), Holanda (FNJE), Itália (CIJE) e Portugal (JEP). Apenas dois anos após sua origem, os integrantes da GEIE, conjuntamente, com as Confederações da Noruega (JEN) e Alemanha (BDSU), criam a JADE (*Junior Association for*

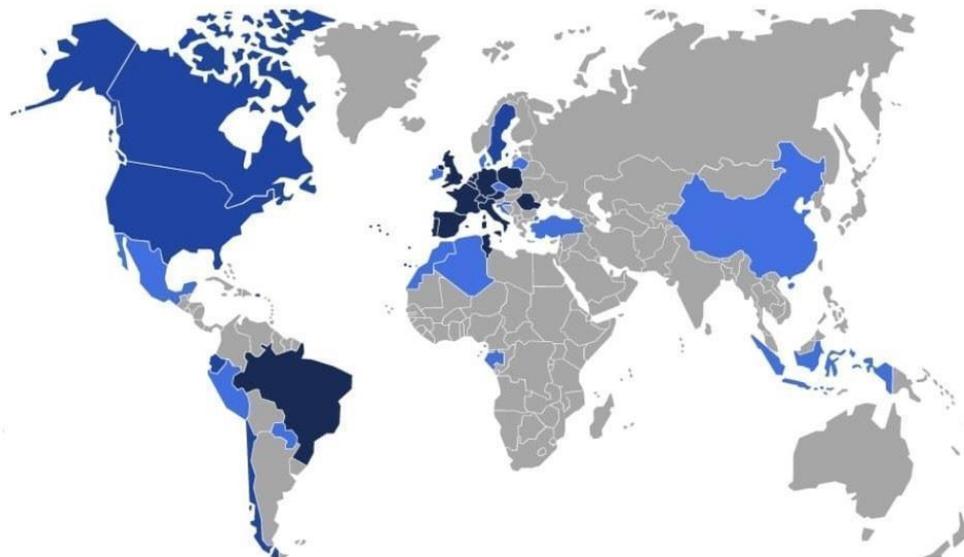
---

<sup>3</sup> Significado de Movimento de acordo com o dicionário *Michaelis*: “1. Ato ou efeito de mover(-se); Deslocamento que um corpo faz de um lugar para outro; Série de atividades realizadas por organizações que possuem um mesmo objetivo.”

<sup>4</sup> Atualmente denominada European Confederation of Junior Enterprises.

*Development in Europe*), famosa European Confederation of Junior Enterprise (Confederação Europeia de Empresas Juniores) (BRASIL JÚNIOR, 2018).

**Mapa 1:** Mapa de distribuição e concentração de EJs no mundo



**Fonte:** JADE, 2017. Quanto mais escuro, maior a quantidade.

O Mapa 1 indica a densidade de EJs no mundo, cuja tonalidade mais escura indica maior quantidade de EJs existentes. Pode-se observar sua presença em mais de 15 países e a força que o MEJ brasileiro representa; sendo utilizado como parâmetro e como modelo de bom resultado. Assim como o Brasil, a Europa também é destaque. Portugal, embora pouco em forma de números, têm função de notoriedade a nível europeu, pois é um país comprometido e dinâmico com o Movimento, contando com mais de 600 empresários, localizados em mais de 6 cidades do país. Além de Portugal, a pioneira, França, também é relevante destaque, são mais de 200 empresas juniores espalhadas pelo país e mais de 25.000 jovens empreendedores prontos para executarem projetos. O mapa mostra a distribuição e concentração de EJs no mundo, muitos países se juntaram e criaram confederações nacionais em alguns continentes. Por exemplo: A confederação Nacional representante da América do Sul é a Brasil Júnior (BJ). A confederação Nacional responsável pela América do Norte é a Junior Consulting Confederation of Canada (JCCC)

e a Confederação Nacional representante da África é a Junior Enterprises of Tunisia (JET). (JADE, 2017)

## **2.1 Movimento de Empresa Júnior no Brasil**

O movimento finalmente chega ao Brasil em 1987, por meio da Câmara de Comércio França-Brasil, por orientação do Diretor João Carlos Chaves ao publicar num jornal um convite aos estudantes brasileiros para fundar uma Empresa Júnior. A princípio, três cursos aceitaram o chamado, foram os estudantes de Administração da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, fundando a EJFGV, a FAAP (Fundação Álvaro Armando Pentead), fundando a Jr. FAAP Consulting, e da Escola Politécnica da USP fundando a Poli Júnior (MATOS, 1997).

Para Gustavo Costa de Souza, administrador e escritor com área de concentração em estudos organizacionais, ao abordar em seu livro a inserção em primeiro plano da experiência da Empresa Júnior no Brasil, apresenta como um modelo externo, devido às diferentes perspectivas brasileiras e europeias. Contudo, no que tange às particularidades estruturais, o modelo francês de Empresa Júnior foi aplicado no Brasil,

[N]os mesmos moldes: a forma de administração, o código de ética, o estatuto, os conceitos de projetos e tudo o mais relacionado à estrutura da organização, à estrutura de funcionamento e às relações estabelecidas entre os integrantes da Empresa Júnior (SOUZA, 2002, p.101).

A partir disso, o MEJ brasileiro vem se revelando e aperfeiçoando e hoje é considerado um modelo de referência e “domina o panorama mundial” (JADE PORTUGAL, 2016), sendo atualmente o país que tem empresas juniores em todos os estados, maior número de empresas juniores federadas e empresários juniores cadastrados. Não demorou para que o Brasil fundasse sua primeira Federação; em 1990 foi criada a Federação das Empresas Juniores de São Paulo (FEJESP), e, em seguida, os demais estados fundaram suas primeiras EJs e consecutivamente suas federações. Cerca de dois anos após, iniciou-se a realização dos encontros Nacionais de Empresas Juniores (ENEJ), evidenciando a capacidade de evolução e crescimento que o MEJ Brasileiro incorporava. Um evento anual de âmbito nacional capaz de conectar jovens empresários juniores em um só propósito.

Foi em agosto de 2003 que sintetizaram a Rede Brasil Júnior, sendo o pontapé para instaurar uma entidade de representação nacional do Movimento de Empresa Júnior. A rede Brasil Júnior sustenta os seguintes fundamentos,

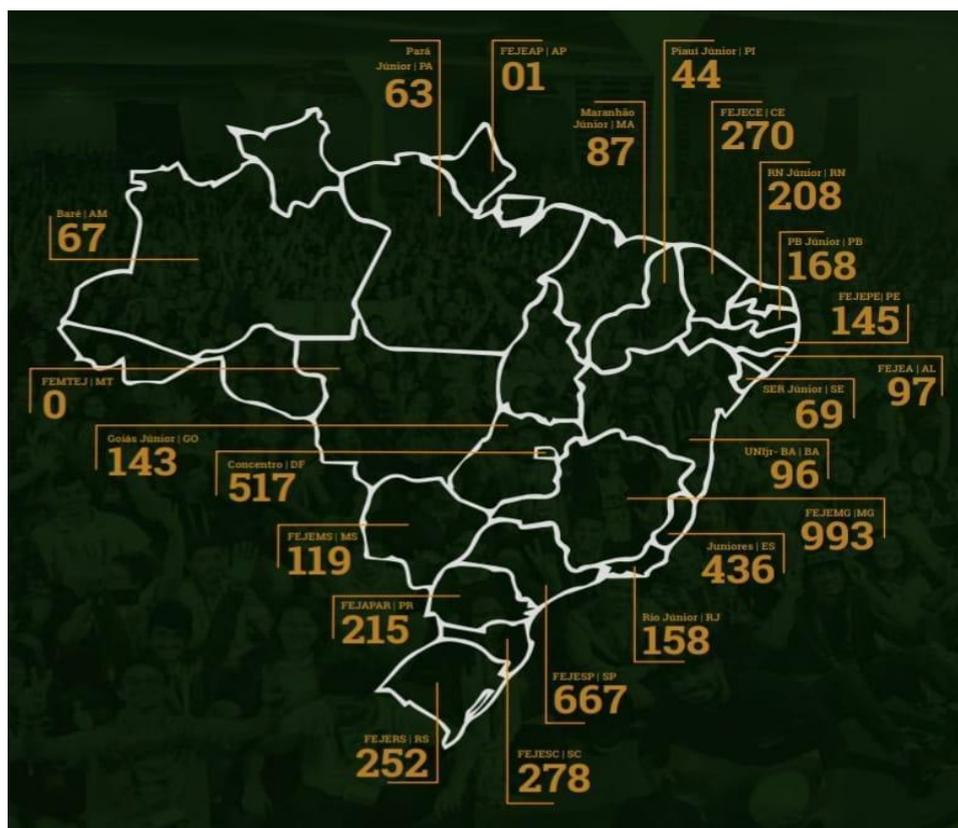
“[M]issão: Representar o MEJ nacional e potencializá-lo como agente de educação empresarial e gerador de negócios; Visão: Ser uma confederação conceitualmente alinhada, institucionalmente legítima, com capacidade de gestão estratégica e com sustentabilidade de seus ativos; Valores: Transparência, Proatividade, Ética, Foco em resultado, Cooperação e Comprometimento” (GOMES DA CUNHA; CALAZANS D, 2011, p. 10).

Em 2016, o MEJ já movimentava mais de 11 milhões de reais concretizando mais de 4800 projetos, contando com mais de 15 mil empresários juniores atuando e contribuindo para este fato (BRASIL JÚNIOR, 2017). É importante destacar que desde a coleta destes dados muitas empresas ainda não eram vinculadas às suas federações, uma vez que, o fato de ser não ser federada<sup>5</sup> não impede seu funcionamento enquanto EJ, porém, impossibilita a influência e o contato entre a Rede e as demais EJs, desse modo, dificultando o relatório de funcionamento das atividades do número total de EJs. No Brasil, esses dados são coletados e apresentados no relatório “Censo e Identidade”. A organização interna do MEJ no Brasil é constituída por três ordenamentos, por ordem de hierarquia temos em primeiro: a confederação nacional representada pela Brasil Jr, depois as Federações que são representadas pelos estados e por fim as Empresas juniores.

Vale salientar que atualmente o Brasil tem Federações em todos os estados do país, concretizando a meta, resultado de um planejamento de sucesso em sua execução. São 27 federações impactando e transformando o Brasil. No Censo e Identidade coletado pela Brasil Jr em 2018, apesar de estar desatualizado em comparação ao cenário atual é possível ter uma noção inicial de como se estrutura o MEJ no Brasil.

---

<sup>5</sup> Para se tornar uma EJ federada, é necessário passar pelo processo de filiação exclusivo de cada Federação. Neste processo, a própria federação, que irá requerer uma sequência de documentos imprescindíveis para federação da Empresa Júnior (GOMES DA CUNHA; CALAZANS, 2017).

**Mapa 2:** Participação de Empresa Júnior por Federação

**Fonte:** Dados extraídos pelo Censo e Identidade (2018).

Como é possível observar, os estados do Acre, Rondônia, Roraima e Tocantins ainda não estavam na contagem do Censo e Identidade. Seja por não possuir EJs federadas, pois são as únicas que são contabilizadas, ou por não ter EJs ainda formadas. Dessa forma é competência do Censo fazer a coleta de dados em número e também identificar as demandas e opiniões dos empresários juniores, a fim de organizar um planejamento estratégico mais assertivo. A publicação de 2018 contou com o feedback de 5101 empresários, resultando uma variedade de mais de 800 cursos de graduação diferentes. Esse resultado expõe a resposta de 23% da rede Brasil Júnior (BRASIL JÚNIOR, 2018).

## 2.2 Conceito Nacional de Empresa Júnior

Para melhor entender o que é uma empresa júnior na conjuntura brasileira e seu pleno exercício, utiliza-se dois pilares existentes que abordam essa dinâmica. O primeiro é o Conceito Nacional de Empresa Júnior, declaração institucionalizada pela Diretoria Executiva da Brasil Júnior. A finalidade do documento em questão seria para determinar

nitidamente o que vinham a ser as empresas juniores, seu funcionamento, sua estrutura interna, as questões jurídicas e acadêmicas que as integram.

Calazans e Gomes da Cunha (2011) trazem no Guia de Empresas Juniores os principais objetivos deste documento:

Artigo 1º - O Conceito Nacional de Empresa Júnior tem como objetivo determinar todos os critérios que deverão ser respeitados e seguidos, a fim de que uma associação civil seja reconhecida como uma Empresa Júnior por parte da Confederação Brasileira de Empresas Juniores – Brasil Júnior.

O segundo e mais atual pilar de instrução, é algo considerado uma conquista relevante do MEJ brasileiro, uma vez que, incorpora a definição de empresa júnior no Brasil, aplicada na Lei nº 13.267<sup>6</sup>, aprovada em 6 de Abril de 2016. Deste modo, compreende-se Empresa Júnior como:

[..] uma associação civil gerida por estudantes matriculados em cursos de graduação de instituições de ensino superior, com o propósito de realizar projetos e serviços que contribuam para o desenvolvimento acadêmico e profissional dos associados, capacitando-os para o mercado de trabalho (BRASIL, 2016).

A partir deste reconhecimento legal, a Educação Empreendedora do Ensino Superior dá um passo à frente trazendo uma significativa conquista que marca gerações de empresários juniores. Logo, como toda lei, para que sua vigência entre em vigor é necessário um consenso entre as Instituições de Ensino Superior (IES) e as EJs. Dispor de um decreto dentro das universidades que assegure e de assistência às EJs gerou progresso significativo no MEJ brasileiro.

### **2.3. Funcionamento das Empresas Juniores no Brasil**

As Empresas Juniores seguem um padrão de funcionamento. Dessa forma, os estudantes devem ser orientados por um professor vinculados a IES na qual a EJ está implantada e se necessário incluir suporte de um profissional externo atuante da área. Esse modelo específico de funcionamento é particular do modelo brasileiro quando comparado ao modelo francês. A partir da coleta de dados e pesquisa bibliográfica realizadas,

---

<sup>6</sup> Lei nº 13.267 que “disciplina a criação e a organização das associações denominadas empresas juniores, com funcionamento perante instituições de ensino superior” (BRASIL JR, 2016).

constatou-se algumas diferenças entre o molde francês e o molde brasileiro de estrutura, apresentados a seguir, no quadro 1:

**Quadro 1:** Principais diferenças entre os modelos estruturais de empresa júnior brasileiro e francês

Principais oposições	Modelo brasileiro	Modelo francês
Instituições de ensino	As EJs contam com o suporte das Instituições de Ensino Superior para ceder espaço físico e garantir custos de energia, água, internet, computadores e ferramentas necessárias para o dia-a-dia de funcionamento da EJ. Recebem orientação de professores, que amparam e dão credibilidade ao movimento.	As IES não disponibilizam espaços físicos para os estudantes, tendo os mesmos que procurarem espaço externo e assumir todos os custos e riscos.

<p>Estrutura Acadêmica (orientação de professores)</p>	<p>No modelo brasileiro, por abranger a orientação dos docentes, possibilita aos discentes uma gama de oportunidades, que proporciona o desenvolvimento do senso crítico e estimula a resolução de desafios perante o mercado. Dessa forma os professores impulsionam e motivam a atuação da EJ em distintas áreas. Sendo assim, há inúmeras contribuições na área acadêmica pela resolução de lacunas existentes.</p>	<p>Na composição francesa, foi percebida a necessidade de aproximação entre discentes e docentes, uma vez que, estes sempre foram muito solicitados no mercado e, desta forma, não se empenhavam tanto no meio acadêmico. Em consequência da dedicação externa, as EJs francesas não tinham suporte especial para orientação. Ainda que os discentes fossem maiores de 21 anos e já tivessem certa maturidade para lidar com os desafios do mercado, os serviços oferecidos pelas EJs acabaram sendo limitados por falta de orientação e assistência dos professores.</p>
<p>Principais Clientes</p>	<p>Os principais clientes são, desde sua fundação, micro e pequenas empresas, em razão da insuficiência de gestão interna e utilização de técnicas científicas, não identificadas na maioria destes clientes.</p>	<p>Pelo tempo de existência do MEJ francês, as EJs conquistaram grande reconhecimento no mercado e atraíram empresas de grande porte como clientes. Além disso, o mercado de trabalho impõe a seus futuros empregados experiência em grandes empresas.</p>

**Fonte:** Elaboração própria com dados extraídos pela FEJESC (2011).

É habitual também que as EJs brasileiras, disponham de um Conselho Administrativo, composto por pós-juniors da própria EJ, denominados conselheiros, estes contribuem na avaliação das prestações de serviços, auxiliam na execução dos projetos negociados, e também podem se envolver em assuntos organizacionais internos da empresa, participando dos processos decisivos.

#### 2.4. Organograma Interno da Empresa Júnior

A administração interna é caracterizada conforme a realidade de cada uma, entretanto, na maioria delas, o organograma é composto por Presidência, Vice Presidência, Diretorias Administrativas, de Marketing, Comercial, Financeira, de Projetos, Qualidade, e de Recursos Humanos; podendo haver Diretorias compostas como Administrativo-Financeira e Projetos-Qualidade. Essas características particulares variam de EJ para EJ, podendo ter também diretorias específicas para dedicação às questões referentes ao MEJ. Para melhor exemplificar, segue abaixo o modelo “padrão” de estrutura na Figura 3.

**Figura 1:** Modelo de Estrutura Interna de funcionamento de uma Empresa Júnior



**Fonte:** Dados extraídos pela Brasil Júnior (2017).

Independente do padrão estrutural, é necessário levar em consideração que a implementação deve ser praticada de modo que haja concordância entre os membros. Ademais, deve ser formalmente redigido o modelo de funcionamento nas documentações

oficiais, sendo elas o Estatuto<sup>7</sup> e Regimento Interno (BRASIL JÚNIOR, 2017). No geral, convém identificar a responsabilidade que cada área deve realizar:

- Diretoria de Projetos: responsável por gerenciar e planejar os projetos da EJ. Acompanhar o desenvolvimento do projeto, custos, membros que executarão bem como analisar a opinião do cliente referente a qualidade do serviço prestado.
- Diretoria de Gestão de Pessoas: Tem a função de alinhar e desenvolver os membros internamente. Promovendo capacitações, processos seletivos, avaliação de desempenho.
- Diretoria de Marketing- Comercial: Gerencia e planeja estratégias de captação de novos clientes principalmente por redes sociais e ferramentas online, cuidam da imagem da empresa, promove a divulgação de modo geral.
- Diretoria Administrativo- Financeira: Responsável por todas as transações financeiras, emissão de nota fiscal, precificação dos serviços, elaboração de contrato, questões burocráticas e jurídicas.

### **3. CONTEXTO DE SURGIMENTO DAS EMPRESAS JUNIORES DE RI**

Para compreender o surgimento das empresas juniores de Relações Internacionais, é importante analisar a trajetória do curso no Brasil. Segundo Lessa (2005 *apud* SARAIVA e CERVO), professor do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília (UnB) e coordenador da Rede Brasileira de Relações Internacionais (RelNet), o objetivo inicial da criação do Curso de Relações Internacionais no Brasil<sup>8</sup> teria uma justificativa para ser inaugurado na Universidade de Brasília:

[...]formar profissionais que pudessem vir a ser chamados a atuar de algum modo nas atividades de Estado relacionadas com a expansão da internacionalização do Brasil que então se observava. Mais do que preparar bons candidatos ao difícil concurso de acesso à carreira

---

<sup>7</sup> O Estatuto deve apresentar o método de funcionamento, cargos e a organização que envolve todos os aspectos da empresa. A aplicação deste documento requer muita burocracia, pois precisa de registro em cartório, trazendo custos a EJ, portanto, deve ser elaborado para que não sofra modificações (BRASIL JR, 2017).

<sup>8</sup> O primeiro curso de bacharelado de Relações Internacionais foi criado em 1974 e reconhecido pelo Ministério da Educação em 1976.

diplomática [...] de fato necessitavam criar e aparelhar estruturas administrativas que fossem capazes de atuar na formulação e na implementação de políticas públicas que tinham grandes vinculações com as possibilidades abertas pela política externa (LESSA, 2005, *apud*, SARAIVA e CERVO, 2005, p. 35).

Desse modo, o plano além de direcionar o profissional para a carreira diplomática, formaria analistas das ações internacionais atuantes na resolução de possíveis adversidades no âmbito estatal, e interfaces externas da economia do setor público e do privado (Lessa 2005 *apud* SARAIVA e CERVO). Diante desta perspectiva, Lessa demonstra o objetivo semelhante aos cursos vigentes em outros países, ao expressar que:

Em outras palavras, a ideia era a de formar profissionais que estivessem aptos a situar-se com agilidade intelectual diante das dinâmicas do mundo contemporâneo, cada vez mais fundamentalmente influenciado por eventos e decisões que transcendem o poder de estados e das instituições nacionais (LESSA, 2005, *apud*, SARAIVA e CERVO, 2005, p. 36).

Apesar de ser uma graduação recente e multidisciplinar, formando um profissional com perfil indefinido de atuação, no ponto de vista do cientista político Myamoto (2003), a área está em decorrente crescimento no Brasil. Dado que pode ser comprovado pela quantidade de cursos existentes e desenvolvimento internacional do país. Em 2016 foram contabilizadas mais de 105 instituições públicas e privadas que ofertam a graduação (RUF, 2016).

Ainda que a área de Relações Internacionais seja ampla em diversas categorias, podendo o internacionalista<sup>9</sup> trabalhar no setor público ou privado, a insegurança de atuação em uma área específica é recorrente entre os estudantes. Isso acontece, pois, a quantidade de vagas específicas para os profissionais não eram suficientes, principalmente no âmbito privado. Lessa (2005 *apud* SARAIVA e CERVO) levanta pontos importantes acerca do mercado de trabalho no âmbito privado, ao relatar que:

O aumento do número de postos de trabalho no setor privado permanece como a grande promessa da área. É fato que muitos bancos, indústrias de grande e médio portes e empresas do setor de serviços (turismo, exportação e importação, consultorias etc.) têm atraído para os seus quadros profissionais com formação em Relações Internacionais,

---

<sup>9</sup> Nova ocupação inserida sob o código 1423-50 em 2020: "Profissional de relações internacionais" (CBO, 2020).

especialmente por meio dos programas de *trainees* que recrutam jovens egressos de diversas áreas, mas este caminho ainda tem que ser trabalhado com atenção (LESSA, 2005, *apud*, SARAIVA e CERVO, 2005, p. 48).

Em seu livro, a professora Cristina S. Pecequilo busca esclarecer a área de estudos na graduação de relações internacionais e o setor profissional. Pecequilo (2010) explica que apesar do Brasil ter pautas internacionais voltadas para o comércio, e esse fator ligar: relações internacionais, comércio internacional e comércio exterior — ao ponto de confundir uma com a outra — o internacionalista pode seguir outros caminhos para além do campo econômico e comercial. O ponto marcante dessa análise é que os profissionais de Relações Internacionais têm, sobretudo, um diferencial e vantagem quando comparados aos demais, pois estes profissionais detêm visão analítica e prospectiva, agregado a sua compreensão internacional (PECEQUILO, 2010).

Além disso, foi só em fevereiro de 2020 que a profissão de Relações Internacionais foi reconhecida pela Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) do Ministério do Trabalho. O profissional de relações internacionais pode ser: "Analista de mercado internacional, Analista de relações internacionais, Gestor de negócios internacionais, Gestor de projetos internacionais, Internacionalista". O texto inserido sob o código 1423-50 inclui também:

[..]Atuam no processo de decisão política, participam da formulação de políticas públicas, elaboram e estabelecem estratégias de relações governamentais, analisam os riscos regulatórios ou normativos e defendem os interesses dos representados. Elaboram políticas de internacionalização, planejamento estratégico para gerenciamento de crises no cenário internacional e projetos com interface internacional. Planejam missões internacionais, estabelecem políticas de internacionalização de organizações privadas e públicas (CBO, 2020).

Nesse caminho de multi escolhas, a incerteza de qual carreira seguir deixa o estudante preocupado com seu futuro profissional, pois a graduação em si não forma profissionais com habilidades específicas, como os demais cursos de graduação. (MIYAMOTO, 2003, p. 103). Apesar da pluralidade da carreira profissional, na prática os estudantes precisam buscar especializações em determinadas áreas dentro das relações internacionais, isto é, outros meios de destaque no mercado de trabalho. Essas especializações são oferecidas aos estudantes por meio de grupos de pesquisas, eventos, seminários, congressos, projetos de extensão, estágios e vivência em um ambiente

empresarial<sup>10</sup> ainda na graduação que é a proposta principal das empresas juniores. (BRASIL JR, 2021).

Como já apresentado no início do trabalho, as empresas juniores são grandes destaques nas atividades extra curriculares dos cursos de graduação. As demandas do surgimento dessas associações têm objetivo semelhantes: “são universitários inconformados que buscam aprender fazendo e ir além do que veem em sala de aula [...]” (PE DA REDE, 2019), dada sua definição são consideradas organizações do terceiro setor<sup>11</sup> que podem auxiliar os estudantes na vida profissional e pessoal.

### **3. 1. O Movimento de Empresa Júnior na graduação de Relações Internacionais**

Atualmente (2021), existem 28 empresas juniores de Relações Internacionais registradas no Brasil. Dado que a primeira Empresa Júnior de Relações Internacionais surgiu em 1995, é significativo identificar seu principal estímulo de surgimento: insegurança no futuro do mercado de trabalho, até então movida pela limitação da carreira de diplomacia entre os egressos do curso. Demanda externada - a princípio pelos estudantes da Universidade de Brasília (UnB) – visto que foram os pioneiros a manifestar insatisfação e mudar suas realidades por meio de ações diretas. Foi a necessidade de vivenciar ainda na graduação experiências práticas, que levou duas estudantes inconformadas a mudar esse cenário (DOMANI, 2020).

Nessa perspectiva, é importante destacar a trajetória da Domani Consultoria Internacional, sendo a primeira EJ a ser fundada da Universidade de Brasília (UnB) e a pioneira do Distrito Federal (DF) (DOMANI, 2020). A segunda empresa de Relações Internacionais só surgiu dezesseis anos depois, foi em 2011 que nasceu a XPORT Jr. da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ) pioneira no Rio de Janeiro (RJ), e em 2019 se desenvolveu como EJ multidisciplinar integrando os cursos de Administração, Economia e Direito (XPORT, 2020). E, desde 2011 a criação das EJs de RI começou a manifestar-se cada vez mais, na maioria dos casos nas Regiões Sudeste, Centro Oeste e

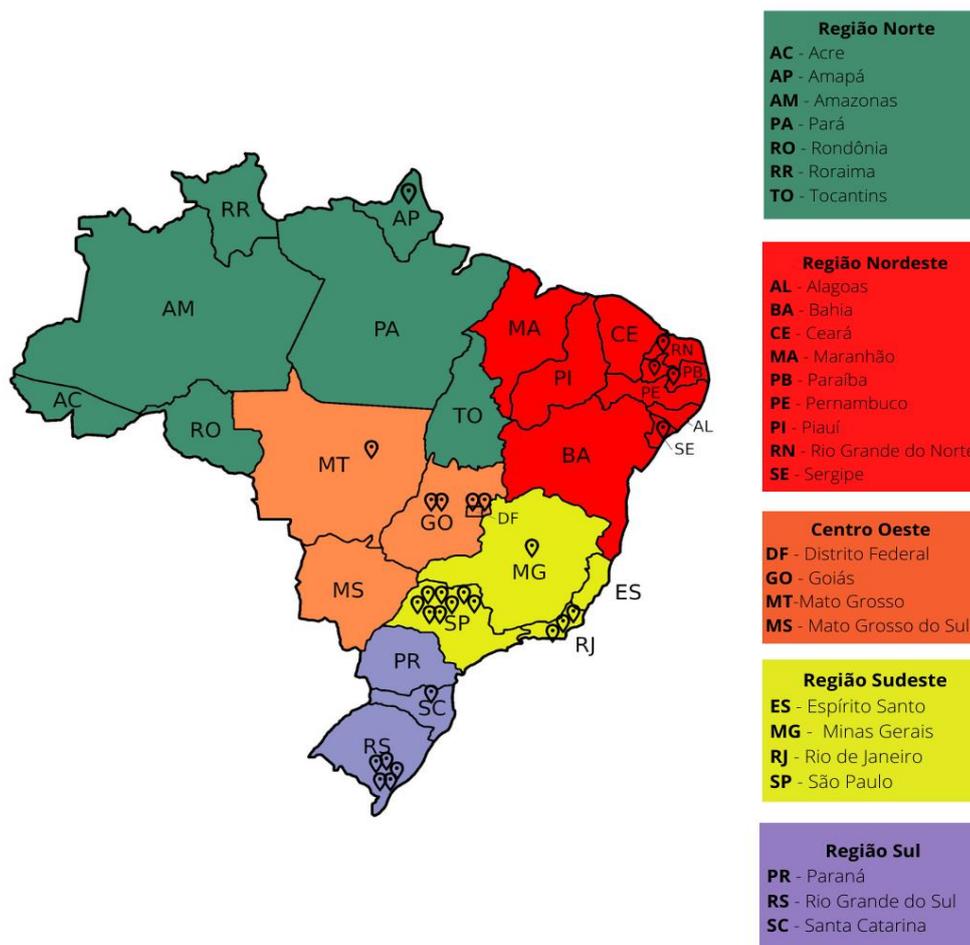
---

<sup>10</sup> A missão do MEJ Brasileiro: “Nossa missão é formar, por meio da vivência empresarial, empreendedores comprometidos e capazes de transformar o Brasil” (BRASIL JR, 2021).

<sup>11</sup> O ministério público resume: “O Terceiro Setor é composto por pessoas jurídicas de direito privado que não possuem finalidade lucrativa e exercem atividade de interesse social” (MINISTÉRIO PÚBLICO DO PARANÁ, 2019).

Sudeste, regiões cujo cursos de Relações Internacionais são predominantes, e finalmente para as regiões Nordeste e Norte. Número proporcionalmente relativo à quantidade existente dos cursos de graduação de relações internacionais.

**Mapa 3:** Localização de Empresas Juniores de Relações Internacionais no Brasil



**Fonte:** Elaboração própria com dados extraídos pela Brasil Júnior (2019).

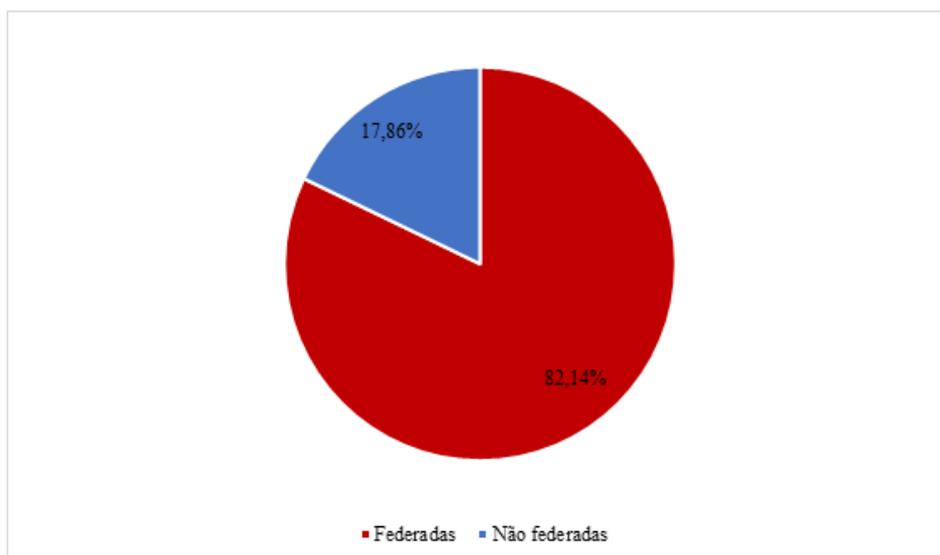
Como é possível analisar no mapa 3, a maior concentração de EJs de RI no Brasil situa-se na região Sul e Sudeste, apenas o Espírito Santo e o Paraná não estão incluídos. Em ordem crescente, o estado de São Paulo tem o maior foco, totalizando oito EJs, são elas: SAGE Soluções Globais, situada na Universidade Estadual Paulista (UNESP), na cidade de Marília; Tem a RI USP Empresa Júnior, situada na Universidade de São Paulo (USP); Prisma Consultoria localizada na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

(PUC-SP), Orbe Consultoria Internacional, na Universidade Estadual Paulista (UNESP); Alpha Internacional Jr, situada na Universidade São Judas Tadeu (USJT), Brain Consultoria Júnior na Faculdade de Campinas (FACAMP), em Campinas; A Expori Jr pertencente a Fundação Getúlio Vargas (FGV) e a ESPM Global Jr SP integrada à Escola Superior de Propaganda e Marketing. No Rio Grande do Sul existem cinco, são elas: ESPM Global Jr RS também ligada a Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM/SUL); A F5 Júnior - Consultoria Internacional, agregada à Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). A Atlântica Consultoria Internacional, situada na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), a Arcádia agregada à Universidade Federal de Pelotas (UFPEL), e a RIEIX inserida na Universidade Federal do Rio Grande - FURG. No Rio de Janeiro são: Xport, Argos e Expand. Em Santa Catarina tem a Ação Jr composta pelo curso de RI e mais quatro cursos de graduação. Em Minas Gerais tem a ACPE, EJ de RI e Economia.

Na região Centro Oeste, existe a Ínteri Jr situada no Mato Grosso; a Firenze e a Pangea Consultoria Internacional são localizadas em Goiás, e no Distrito Federal têm a CONEX e a Domani. Na Região Nordeste, os únicos estados que possuem EJs na área de Relações Internacionais são Sergipe representado pela Reina Consultoria, a Paraíba representada pela Eleven Jr e Líderi Consultoria, e também o Rio Grande do Norte com a OXÊ Consultoria Internacional Jr. Já a Região Norte conta com a TMC -*International - Trade & Management Consulting*, localizada na Universidade Federal do Amapá (UFAP), na capital Macapá em Amapá. Assim, podemos afirmar que apesar de não estar presente em todos os estados do Brasil, as EJs de RI têm presença significativa no país.

De acordo com a Brasil Júnior, como mostra a Figura 4, das 28 Empresas Juniores de Relações Internacionais, apenas 5 não são federadas na rede. Como já mencionado, a federação inclui regulamentações vigentes dentro da Lei de funcionamento das EJS.

**Figura 2:** Amostra de dados referente ao número de Empresas Juniores de Relações Internacionais federadas a Rede Brasil Júnior



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

### 3. 2. Modelo de Organização interno das EJs de Relações Internacionais

Partindo para uma análise mais particular sobre o funcionamento das EJs de Relações Internacionais brasileiras, é perceptível que o modelo estrutural interno é semelhante às demais. As EJs organizam-se de modo a atender suas demandas internas obedecendo a um modelo estrutural coerente à sua realidade. Podemos observar na Figura 4, o Organograma da Interi, Empresa Júnior de Relações Internacionais localizada no Mato Grosso do Sul. Empresa cujo principais serviços são: Diagnóstico de Maturidade Exportadora, Estudo de Mercado Alvo, Consultoria de Tributação, Planejamento Logístico e Análise burocrática.

**Figura 3:** Organograma interno da Interi Empresa Júnior de Relações Internacionais



**Fonte:** Dados extraídos do Estatuto Interi Jr (2020).

Como demonstrado, este organograma dispõe de diretorias bem específicas, diferentemente do modelo padrão organizacional. Neste caso, há subgerências dentro de cada Diretoria, personalizando o organograma conforme à sua performance. Em comparação ao organograma da Interi, a figura 5 traz o modelo interno da Argos, Empresa Júnior de Relações Internacionais localizada no Rio de Janeiro demonstrando algumas variações no modelo estrutural de funcionamento, cujo serviços mais importantes são: Prospecção de Mercado, Análise de cenário, Consultoria para internacionalização, Pesquisa de fornecedores e Pesquisa de compradores.

**Figura 4:** Organograma de funcionamento interno da Argos Consultoria Internacional



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

Ambas empresas de RI têm modelos organizacionais que apresentam semelhanças e diferenças, bem como seus principais serviços oferecidos, alguns deles têm nomenclaturas diferentes, mas apresentam modos de operar similares. Nesse sentido, vale salientar que os principais serviços oferecidos pelas EJs de RI no Brasil, são projetos na área de análise de mercado, logística internacional, análise burocrática, prospecção internacional, dupla nacionalidade, traduções e assessoria de vistos. O vasto portfólio presente na carta de serviços das EJs de RI, oferece ao estudante uma oportunidade diferenciada ainda na graduação (ARGOS, 2021)

Partindo para a projeção estabelecida pela lei — que as EJs devem oferecer — é possível destacar os principais propósitos das Instituições de Ensino Superior em sua tríade Ensino, Pesquisa e Extensão, inseridos na atuação das empresas juniores ao passo que desenvolvem:

- Ensino: na elaboração das tarefas demandadas, estão sob a supervisão de um professor orientador,<sup>12</sup> concretizando uma relação de teoria e prática dentro da avaliação e execução dos serviços/projetos negociados com seus clientes.
- Pesquisa: no decorrer da produção e execução dos projetos, os alunos devem fazer pesquisa para identificar a resolução do assunto em questão. Isso não apenas na execução de projetos, mas no funcionamento geral da empresa, necessidades que incluem planejamento de vendas, marketing, recrutamento entre outras.
- Extensão: no âmbito da aplicação das atividades desenvolvidas para execução, envolve a comunidade regional, a partir dos serviços de consultoria e assessoria, servindo e desenvolvendo o corpo social local demonstrando comprometimento com a sociedade.

Dessa forma, a Empresa Júnior colabora com a concretização da tríade fundamental possibilitando vivência nas três dinâmicas. As universidades têm como missão transformar e contribuir com a sociedade por meio do ensino-pesquisa-extensão, seus pilares de

---

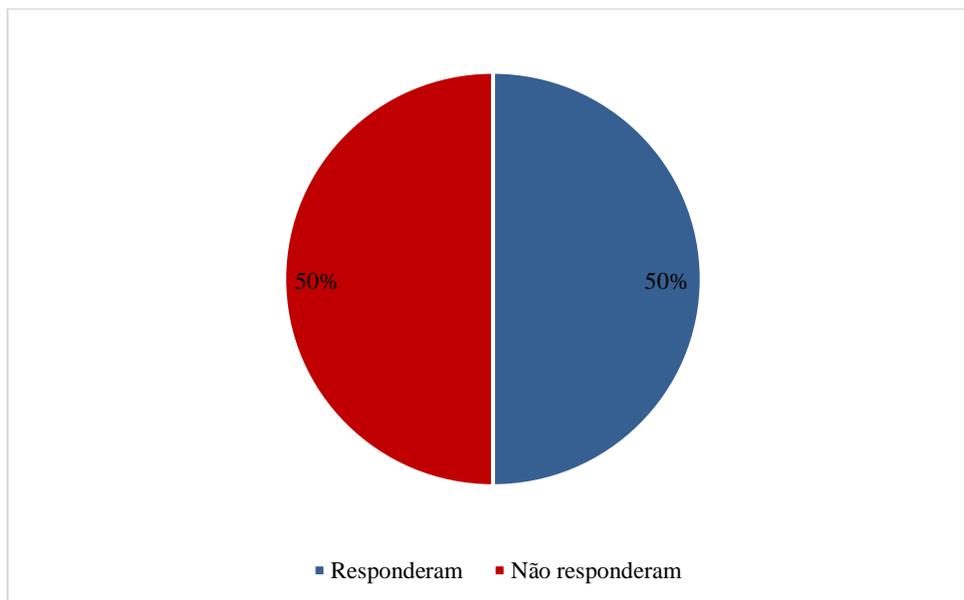
<sup>12</sup> Na teoria absoluta de funcionamento das EJS no Brasil, assim deve funcionar. Entretanto, na prática os alunos desempenham as atividades sós, apenas em caso de insegurança recorrem aos professores.

sustentação (OSPINA 1990 *apud* SLEUTJES, 1999), texto presente na Lei 9.394, de 1996<sup>13</sup>, que trata das Diretrizes de Bases da educação superior nacional.

#### 4. ANÁLISE DO QUESTIONÁRIO

A partir do questionário enviado, que objetivou obter representatividade regional e de contemplar empresas federadas e não federadas no levantamento de dados, foi analisado o perfil atual dos empresários juniores que compõem uma parte significativa das Empresas Juniores de Relações Internacionais. Em outubro de 2020, foram aplicados 100 questionários, e foram obtidas 62 respostas, porém por motivo desconhecido 2 respostas se duplicaram no questionário, aproveitando-se então 60 respostas válidas. A dificuldade encontrada na aplicação do questionário, se deu pela difícil comunicação e acesso para chegar até os empresários juniores de todas regiões do país. Apesar disso, o questionário alcançou dados satisfatórios para a pesquisa. Das 28 empresas juniores existentes, 14 se disponibilizaram em responder às perguntas, portanto, este trabalho abrange 50% das empresas juniores de relações internacionais incluindo empresas federadas e não federadas.

**Figura 5:** Amostra dos questionários enviados e a porcentagem de respostas obtidas



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

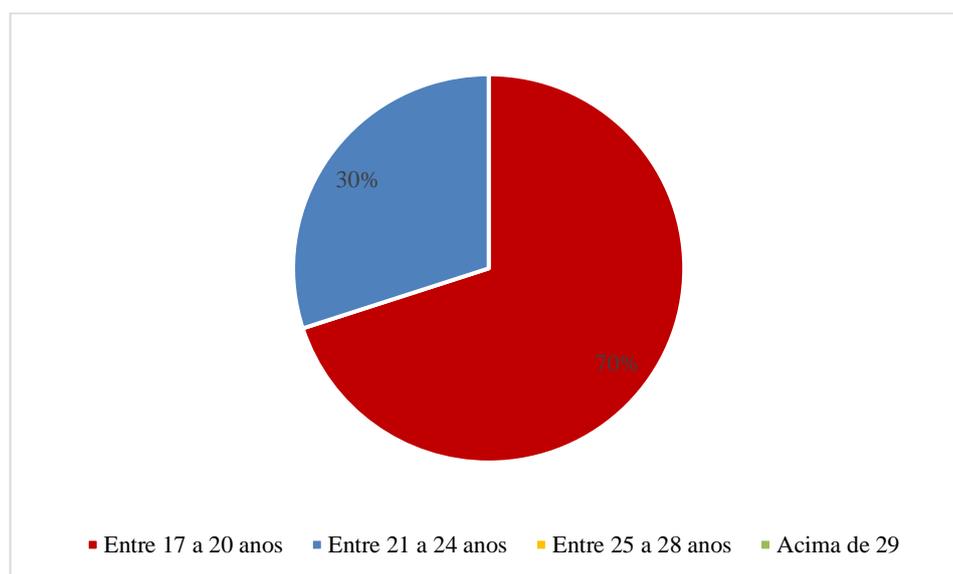
---

<sup>13</sup> Lei 9.394, de 1996, Art 43: “VII promover a extensão, aberta à participação da população, visando à difusão das conquistas e benefícios resultantes da criação cultural e da pesquisa científica e tecnológica geradas na instituição.”

#### 4.1. Perfil dos entrevistados

Para identificar o perfil dos empresários juniores de relações internacionais, foram utilizados indicadores de faixa etária, gênero, período atual do curso, região, tempo de experiência no MEJ, posição atual de emprego, oportunidades oferecidas na área entre outros parâmetros. Na Figura 6 é possível identificar a idade média dos empresários.

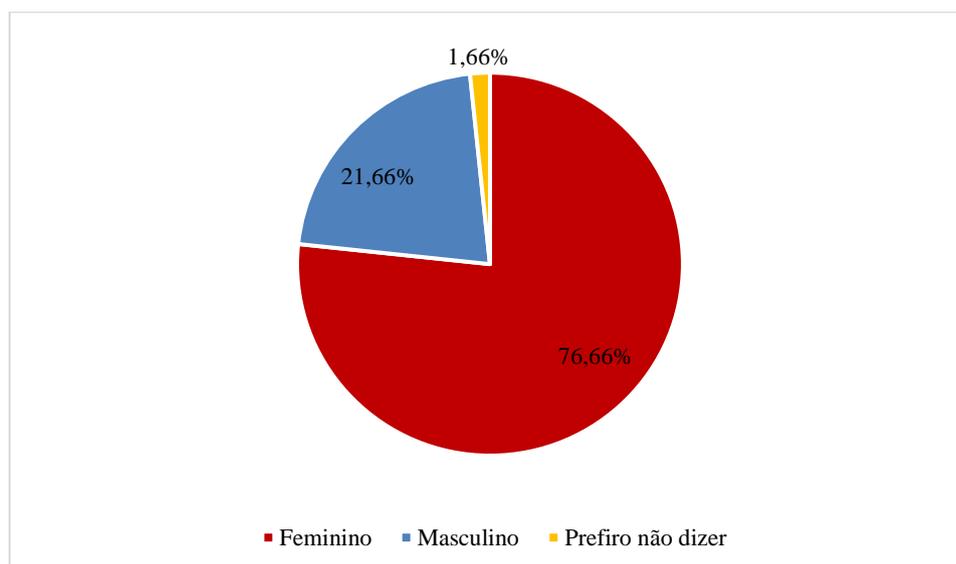
**Figura 6:** Faixa etária dos empresários juniores



**Fonte:** Elaboração própria com base no questionário (2020).

Dos entrevistados 70%, ou seja, 42 entrevistados, têm entre 17 e 20 anos, enquanto 30%, ou, 18 estudantes, têm 21 a 24 anos. Evidenciando o perfil do jovem empreendedor internacionalista, observa-se que as idades mais elevadas não estão presentes no grupo entrevistado.

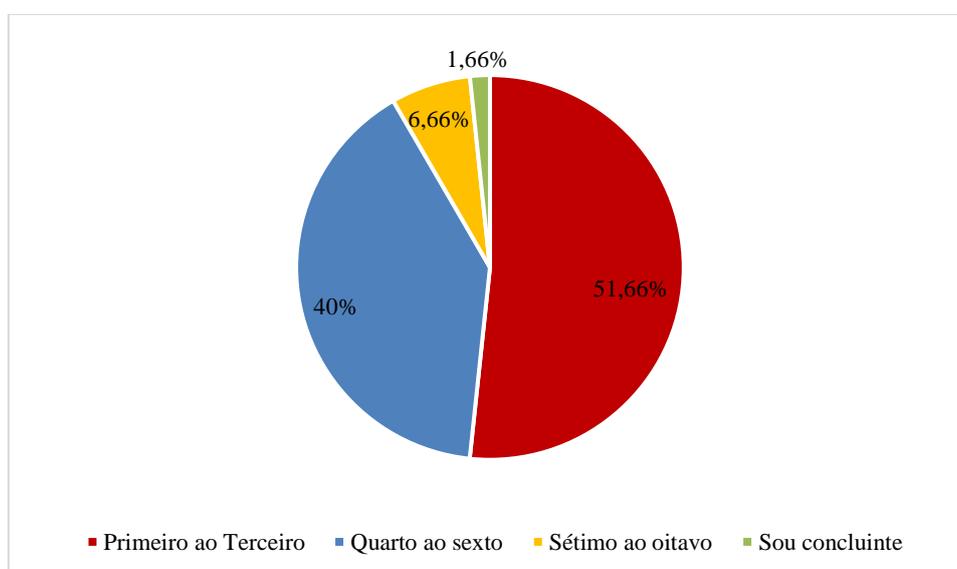
**Figura 7:** Percentual do Gênero presente nas empresas juniores de Relações Internacionais



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

No gráfico 7 analisa-se a disparidade de do público feminino presente nas empresas de relações internacionais, essa diferença se explica pela entrada do gênero feminino, em comparação ao masculino no próprio curso. Dos 60 estudantes entrevistados, apenas 1 preferiu não identificar seu gênero. Sendo no total 46 mulheres e 13 homens integrantes no questionário.

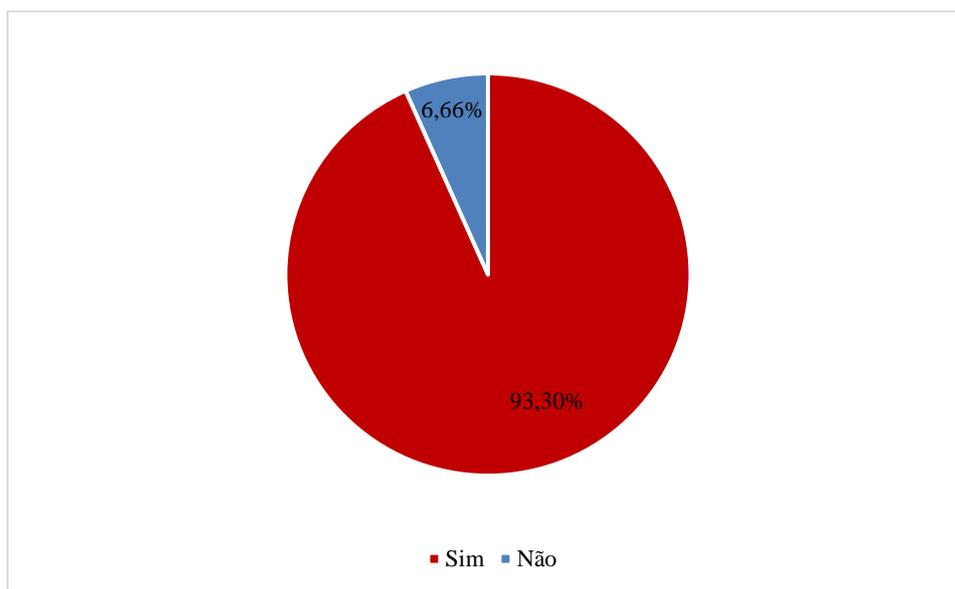
**Figura 8:** Percentual correspondente ao período atual dos entrevistados



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

O gráfico traz índices relevantes quanto ao período da graduação dos empresários, no qual, 51,66% (31) estão no primeiro, segundo ou terceiro período da graduação; enquanto 40% (24) estão no quarto, quinto ou sexto. Apenas 6,66% (4) dos estudantes estão no sétimo ou oitavo período, e somente 1,66% (1) dos entrevistados é concluinte. Dessa forma é possível concluir que mais da metade dos estudantes de relações internacionais, atuantes no MEJ estão nos dois primeiros anos da graduação.

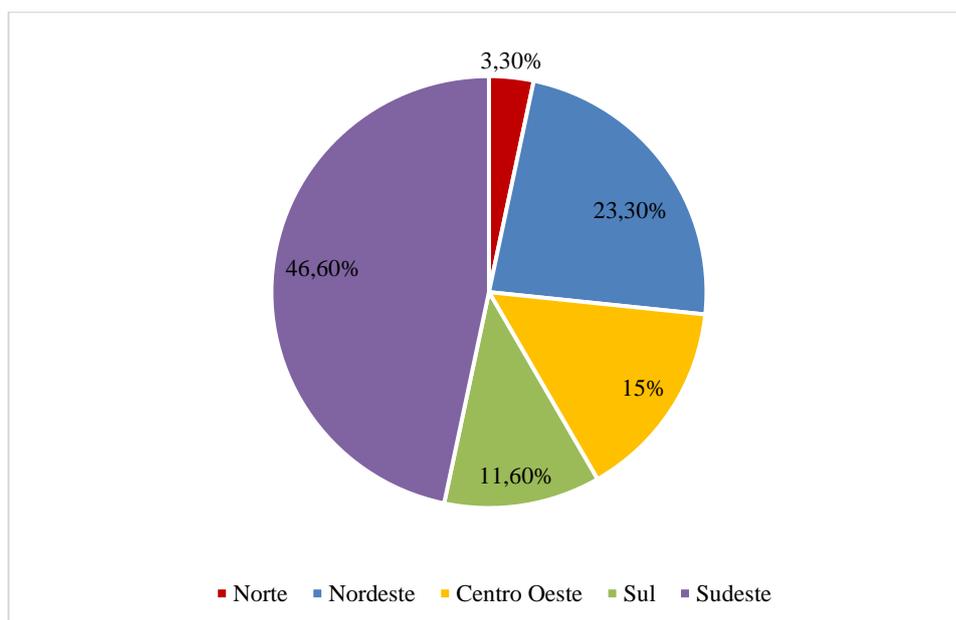
**Figura 9:** Percentual do curso de Relações Internacionais como primeira graduação



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

Este gráfico mostra a porcentagem de empresários juniores que têm Relações Internacionais como primeira graduação, 93,30% (56) dos entrevistados responderam que sim e apenas 6,66% (4) disseram que relações internacionais não é a primeira graduação.

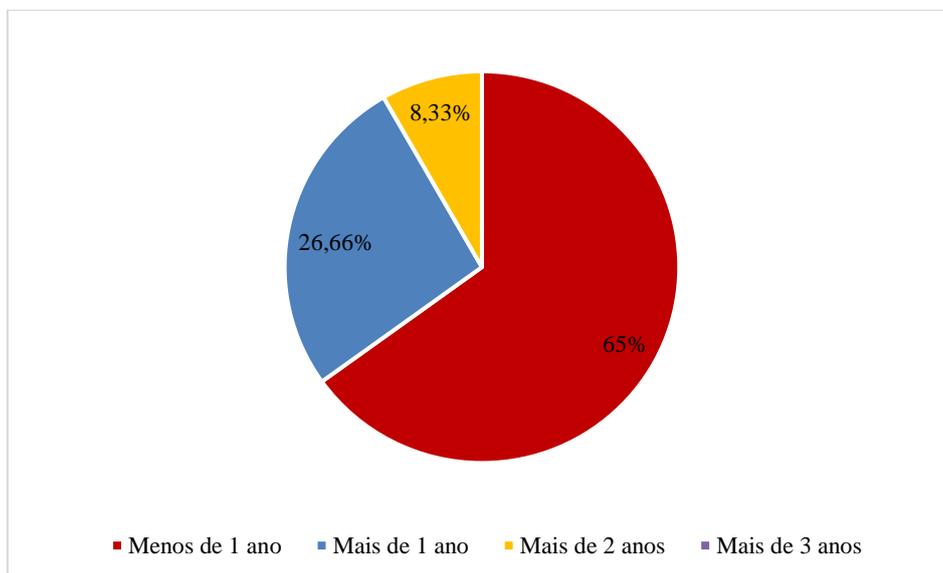
**Figura 10:** Percentual dos empresários juniores por Região do Brasil



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

Para entender melhor onde atuam as EJs de RI, foi necessário buscar em que lugar do Brasil estão localizadas. Quase metade das EJs de RI estão localizadas na Região Sudeste do país. Desta forma 46,60% (28) dos entrevistados são integrantes das EJs situadas na Região Sudeste, enquanto 23,30% (14) fazem parte das EJs que compõem a Região Nordeste. Já na Região Centro-Oeste, foi possível entrevistar 9 empresários juniores que contemplam 15% da pesquisa. Na Região Sul, 7 empresários responderam às perguntas, isto é, 11,6%. A pesquisa também conseguiu respostas de 2 empresários da região Norte, correspondente a 3,3% do total dos entrevistados.

**Figura 11:** Tempo de vivência do MEJ



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

O tempo de atuação no Movimento de Empresa Júnior, é um fator relevante na pesquisa. Dessa forma constatou-se que 65%, ou seja, 39 dos entrevistados está a menos de um ano na empresa júnior; enquanto 26,66%, ou, 16 estudantes atuam no MEJ a mais de um ano; apenas 8,33% (5) dos entrevistados fazem parte do MEJ a mais de 2 anos. te

#### 4.2. Empresas Juniores participantes da pesquisa

A pesquisa constituiu um número significativo de Empresas Juniores brasileiras, integrando todas as Regiões do Brasil. Foram obtidas 60 respostas de 14 EJs diferentes. De todas as EJs presentes na pesquisa, apenas 2 não estão federadas à Rede Brasil Júnior, são elas: Alpha International Jr e RIEEX- Consultoria Internacional de Comércio Exterior e Relações Internacionais. No quadro 2, constam os dados referentes às EJs, com siglas, nome, Região, quantidade de membros que responderam ao questionário, Cidade, Estado e Instituição de Ensino Superior às quais fazem parte.

**Quadro 2:** Dados das Empresas Juniores de Relações Internacionais que participaram desta pesquisa

Sigla	Nome	Região	Me mbr os	Cidade	UF	Instituição Superior de Ensino
TMC	International - Trade & Management Consulting	Norte	2	Macapá	AP	Universidade Federal do Amapá (UFAP)
Eleven	Eleven Consultoria Internacional	Nordeste	4	João Pessoa	PB	Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)
Líderi Jr.	Líderi Jr. Consultoria Internacional	Nordeste	9	João Pessoa	PB	Universidade Federal da Paraíba (UFPB)
Ínteri Jr.	Ínteri Júnior - Associação Empresa Júnior de Relações Internacionais	Centro - Oeste	2	Dourados	MS	Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD)
Firenze	Firenze Empresa Júnior	Centro - Oeste	5	Goiânia	GO	Universidade Federal de Goiás (UFG)
CONEX	CONEX - Consultoria em Negócios Exteriores	Centro - Oeste	4	Brasília	DF	Universidade Católica de Brasília (UCB)
RIEX	RIEX- Consultoria Internacional de Comércio Exterior e Relações Internacionais	Sul	1	Santa Vitória do Palmar	RS	Universidade Federal do Rio Grande (FURG)
F5 Jr.	F5 Júnior - Consultoria Internacional	Sul	5	Santa Maria	RS	Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)
Prisma	Prisma Consultoria Internacional	Sudeste	4	São Paulo	SP	Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)
Orbe	Orbe Consultoria Internacional	Sudeste	1	São Paulo	SP	Universidade Estadual Paulista (UNESP)
Alpha	Alpha International Jr.	Sudeste	4	São Paulo	SP	Universidade São Judas Tadeu (USJT)
XPORT Jr.	XPORT Jr. Consultoria e Suporte Internacional	Sudeste	6	Seropédica	RJ	Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ)

Argos	Argos Consultoria Internacional	Sudeste	10	Niterói	RJ	Universidade Federal Fluminense (UFF)
Expand Jr.	Expand Jr. Consultoria Internacional	Sudeste	3	Rio de Janeiro	RJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

Fonte: Elaboração própria com dados extraídos por meio de fontes primárias (2020).

É importante ressaltar que os estados que não possuem EJs de Relações Internacionais também não dispõem do curso de graduação. Como mostra em sua pesquisa, a professora Marielle Maia (2017) traz dados sobre a distribuição assimétrica dos cursos de Relações Internacionais no Brasil, cujo resultados demonstram que a região Sudeste tem 83 cursos (55%), o Sul em segundo lugar com 32 cursos ofertados (21%), o Centro Oeste com 16 cursos (10%), o Nordeste com 12 cursos (8%) e a região Norte oferecendo 7 cursos (5%) (MAIA, 2017 p. 10).

### 4.3. Relações Internacionais, mercado de trabalho e Empresa Júnior

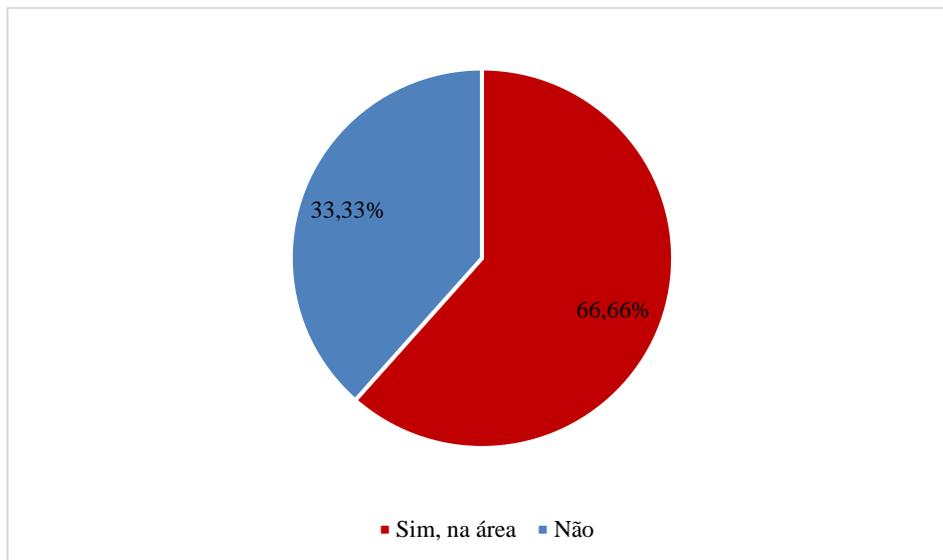
Outra informação coletada na pesquisa, é a respeito das oportunidades do mercado de trabalho, estas trazem questões pertinentes a realidade atual dos empresários juniores. É significativo ressaltar que todas as Empresas Juniores de Relações Internacionais são tidas como “Consultoria Internacional”. De acordo com a Interi, empresa júnior presente na pesquisa:

“Consultoria Internacional não trata apenas de assuntos referentes à operações de comércio exterior – na verdade, a Consultoria Internacional também leva em conta aspectos culturais, sociais e normativos na inserção de uma empresa ou instituição em algum país. As empresas de Consultoria Internacional têm amplo conhecimento desses aspectos: dominam muito bem a legislação do país no qual a instituição deseja se instalar, assim como seus valores e cultura (incluindo religião, tradições e até feriados), compreendem profundamente o funcionamento da economia e do sistema tributário do país, as altas e baixas do mercado e as dinâmicas de oferta e demanda.” (INTERI JR. 2018)

Diante das informações obtidas, no período em que o estudo foi feito, identificou-se que 20% (12) dos entrevistados estão trabalhando, e, em contrapartida, 80% (48) não estão trabalhando. Contudo, como mostra a Figura 8, 1,66% (1) dos entrevistados é concluinte, enquanto a maior parte dos entrevistados, 98,3% (59) estão entre o primeiro ao sexto período da graduação. Na figura 12 é possível analisar a porcentagem de empresários

juniores entrevistados, que trabalham na área de Relações Internacionais, no período da graduação.

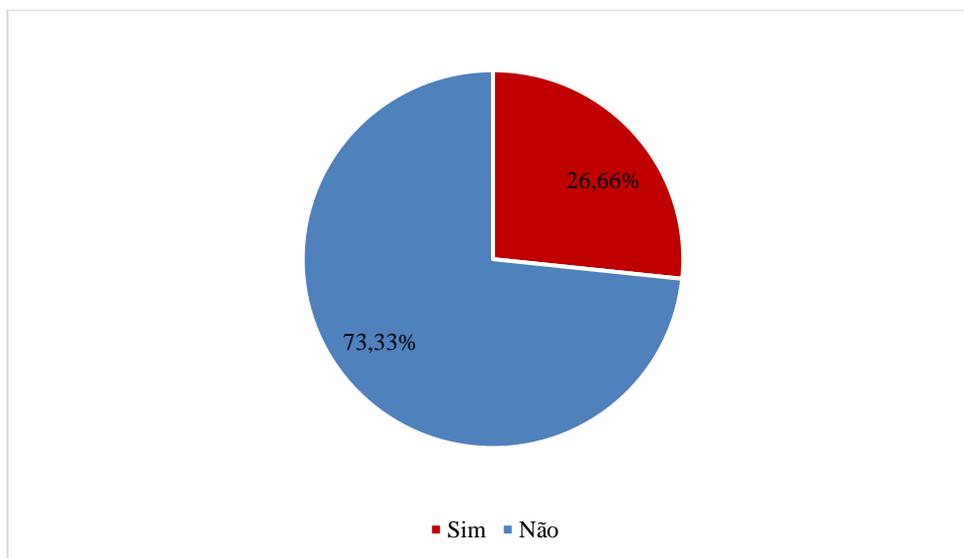
**Figura 12:** Porcentagem de empresários juniores que trabalham na área de RI



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

O gráfico mostra a porcentagem dos 12 entrevistados que responderam estar trabalhando. Nesse cenário, 66,66% (8) estão trabalhando na área de RI, e 33,33% (4) trabalham, porém em outro segmento. Outro questionamento presente no estudo é a visão dos estudantes sobre a Região influenciar ou não as oportunidades de emprego na área de Relações Internacionais. Na figura 13, é possível observar a porcentagem de acordo com a resposta dos estudantes.

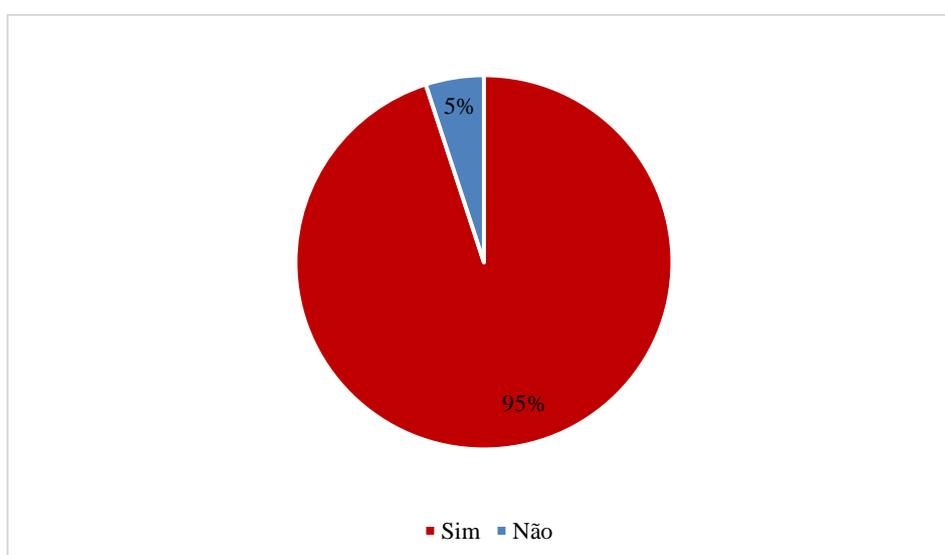
**Figura 13:** Porcentagem referente a oportunidades de empregos na Região dos entrevistados



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

Os empresários juniores que consideram sua região com mercado oportuno para área de Relações Internacionais são membros da Alpha, Argos, Expand, Orbe e Xport; o que estas EJs têm em comum não é novidade, todas elas estão localizadas na Região Sudeste do país. Das empresas presentes na pesquisa apenas dois membros da Conex, consideram a Região Centro-Oeste como mercado de trabalho promissor da área. Os demais entrevistados acreditam que há poucas oportunidades nas suas respectivas regiões.

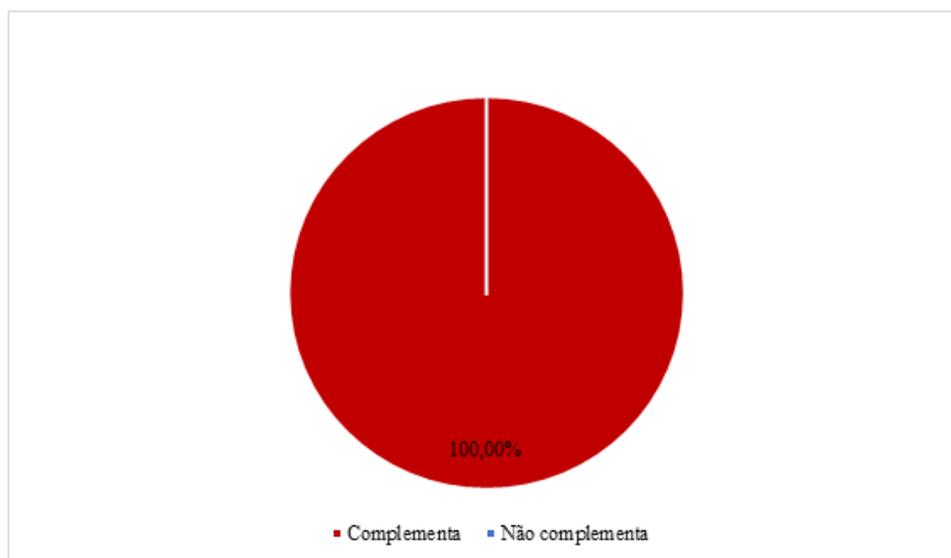
**Figura 14:** Visão dos entrevistados sobre a experiência no Movimento de Empresa Júnior como elemento que favorece a inserção no mercado de trabalho



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

Com base nas respostas dos entrevistados, foi identificado que 95% (57) dos empresários juniores acreditam que a experiência no Movimento favorece positivamente a inserção no mercado de trabalho, e 5% (3) acreditam que não favorece. Na figura 15, é possível evidenciar um fator importante do estudo.

**Figura 15:** Visão dos entrevistados sobre a vivência no MEJ como complemento dos saberes ao longo da graduação



**Fonte:** Elaboração própria por meio de fontes primárias (2020).

A figura mostra o ponto de vista dos empresários juniores sobre o principal assunto do estudo, evidenciando que todos os entrevistados concordam que a vivência no MEJ complementa os saberes ao longo da graduação. É possível refletir nas respostas abertas no Apêndice I como o Movimento de Empresa Júnior atua na vida dos universitários.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O movimento de Empresa Júnior, considerado o maior movimento de empreendedorismo jovem do mundo, vem crescendo de forma avassaladora desde seu surgimento em 1967, e o Brasil é destaque neste ponto. As empresas juniores estão presentes em inúmeras instituições de ensino como apresentadas neste trabalho. É de conhecimento geral que o ensino superior é o primeiro passo para atribuir conhecimento em um tema específico, e conseqüentemente, um caminho para formar profissionais aptos a atuar no mercado. Entretanto, ter um diploma em mãos não é garantia de emprego certo, esta é, por infelicidade, a realidade de muitos jovens atualmente. As organizações recrutadoras estão interessadas não apenas em diplomas, mas em atividades praticadas durante a graduação, ou seja, experiências relevantes que agreguem valor na contratação.

Nesse sentido é pertinente ressaltar que a graduação por mais importante que seja, ainda deixa lacunas que precisam ser preenchidas de outros meios, pois muitas vezes quem sai da graduação e não tem experiência na área almejada, acaba não recebendo as mesmas oportunidades de quem já tem experiência. Esse fator aumenta a taxa de desemprego, e interfere na economia de um modo geral, uma vez que, quem conclui um curso de graduação superior espera trabalhar na área. No Brasil, o futuro profissional dos egressos é uma das principais inquietações da comunidade acadêmica atual.

Para conseguir destaque no âmbito profissional, os estudantes precisam buscar ferramentas extra curriculares. As técnicas desenvolvidas além do campo teórico fazem total diferença no mercado de trabalho, é nesse ambiente de incertezas e busca por experiências que se apresenta o MEJ. Como é possível analisar nas respostas dos estudantes entrevistados, o MEJ representa muito mais que desenvolvimento profissional, o movimento representa, sobretudo, amadurecimento pessoal. Diante das 60 respostas obtidas por meio do questionário, as palavras que mais se repetem sobre o aprendizado no MEJ foram: habilidades profissionais e pessoais, desenvolvimento na prática, preparação para o mercado de trabalho, trabalho em equipe, liderança, como falar em público, ferramentas importantes na área de comércio exterior, colaboração, conexão, empreendedorismo, vendas, marketing, proatividade, postura profissional, *networking*, execução de projetos, administração financeira, gestão de projetos dentre outras. Além de

conhecimentos técnicos da área onde pretendem atuar, são desenvolvidas habilidades e competências importantes para carreira profissional.

Sendo assim, este estudo objetivou analisar as relações entre a vivência no movimento de empresa júnior e o complemento dos saberes adquiridos na graduação. A pesquisa integrou uma parte significativa dos empresários juniores ativos. Pode-se concluir que os dados apresentados são significativos quanto à realidade atual, ao passo que, as habilidades citadas pelos empresários na entrevista, são atribuições não desenvolvidas apenas com a graduação. Em consequência da estrutura de Rede que o MEJ oferece, os estudantes têm interação com o mercado e com ferramentas atuais, como foram citadas no questionário: *soft skills*, *hard skills*, *ComexStat* e *Trade Map*.

Ao longo da análise, é possível notar diferenças e semelhanças entre as EJs de RI. Embora tenham estrutura interna diferentes, operam visando desenvolver seus membros e formar líderes capazes de mudar o Brasil. Sempre lembrando do compromisso com o país, valorizando e seguindo os princípios que envolvem o movimento.

Por fim, para o conjunto de alunos entrevistados, é possível afirmar que a vivência oferecida pelo Movimento de Empresa Júnior complementa de maneira significativa a jornada acadêmica, unindo a teoria e a prática, de modo que facilite a inserção dos egressos no mercado de trabalho, através das habilidades desenvolvidas dentro das empresas juniores.

## REFERÊNCIAS

- ARGOS. **Sobre Nós**. Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <<https://www.argosjr.com/sobre-nos/>>. Acesso em: 05 de mar. 2021.
- Batista, MK, Bitencourt, BM, Silva, FM, & Ruas, RL **Empresa Júnior: Onde a Moeda de Troca é o Conhecimento**. In: XXXIV ENCONTRO DA ANPAD, 2010, Rio de Janeiro. *Anais*. Rio de Janeiro: ENANPAD, 2010.
- BRASIL. **Lei nº 13.267, de 6 de abril de 2016**. Disciplina a criação e a organização das associações denominadas empresas juniores, com funcionamento perante instituições de ensino superior. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 7 abr. 2016. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2016/lei/L13267.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/L13267.htm)>. Acesso em: 10 de set. 2020.
- BRASIL. **Lei nº 9.394 de 20 de Dezembro de 1996**. Dispõe das Diretrizes de Bases da Educação. Disponível em: <<https://www.jusbrasil.com.br/topicos/11689199/artigo-43-da-lei-n-9394-de-20-de-dezembro-de-1996>>. Acesso em: 21 de jan. 2021.
- BRASIL JÚNIOR. **Censo e Identidade - Relatório 2019**. 2020. Disponível em: <<http://brasiljunior.rds.land/censo-identidade-relatorio-2016>>. Acesso em: 25 de jul. 2020.
- DOMANI. **Nossa História**. Distrito Federal, 2020. Disponível em: <<https://www.domaniconsultoria.com/nossa-historia>>. Acesso em: 20 de fev. 2021.
- GOMES DA CUNHA, F.A. CALAZANS, Danilo. **Guia de Empresas Juniores**. Brasília: Comitê Executivo para Formação de Recursos Humanos em Ciências do Mar - PPG-MAR, 2011.
- ÍTERI JR. **Porque investir numa Consultoria Internacional?** . 2018. Disponível em: <<http://interijr.com/blog/por-que-investir-em-consultoria-internacional/>>. Acesso em: 02 de mai. de 2021.
- JADE – EUROPEAN CONFEDERATION OF JUNIOR ENTERPRISES. **The Junior Enterprise Concept**. Evere, 2017. Disponível em: <<http://www.jadenet.org/>>. Acesso em: 12 set. 2020.
- JADE PORTUGAL – EUROPEAN CONFEDERATION OF JUNIOR ENTERPRISES. **JADE e Movimento Júnior**. Porto, 2016. Disponível em: <<http://jadeportugal.com/sobre/jade-e-movimento-junior/>>. Acesso em: 12 de set. 2020.
- MAIA, M. **Cenário de Cursos de Relações Internacionais Ofertados pelas Instituições de Ensino Superior do Brasil**: Documento técnico referente ao Produto 1 do Projeto CNE/UNESCO 914BRZ1042.3. Brasília: Ministério da Educação/Conselho Nacional de Educação, 2017.
- MATOS, Franco de. **A empresa júnior no Brasil e no mundo: o conceito, o funcionamento, a história e as tendências do movimento EJ**. São Paulo: Martin Claret, 1997.

MINISTÉRIO PÚBLICO DO PARANÁ. **Fundações e Terceiro Setor**. Curitiba, 2019. Disponível em:

<<https://fundacoes.mppr.mp.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=118>> Acesso em: 21 de abr. 2021.

MIYAMOTO, Shiguenoli. **O estudo das Relações Internacionais no Brasil: o Estado da Arte** In: Revista de Sociologia e Política: Curitiba, 1999.

MORETTO NETO, L., JUNKES, P. N., ROSAURO, D. Z., & BENKO, F. **Empresa Júnior: Espaço de aprendizagem**. Florianópolis: Gráfica Editora Pallotti, (2004).

PECEQUILO, C. S. **Introdução às relações internacionais: temas, atores e visões**. 7.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.

RUF- **Ranking Universitário Folha**, 2016. Disponível em:

<<https://ruf.folha.uol.com.br/2016/ranking-de-cursos/relacoes-internacionais/>>. Acesso em: 03 de abr. 2021.

SANGALETTI, Cristhini; CARVALHO, Gustavo. **Introdução ao Movimento Empresa Júnior**. In.: MORETTO NETO, Luís et al. (Orgs.). *Empresa Júnior: espaço de aprendizagem*. Florianópolis: [s.c.p.], 2004. p.17-27.

SARAIVA, José Flávio S. e CERVO, Amado Luiz. **O crescimento das Relações Internacionais no Brasil**. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (IBRI), 2005.

SLEUTJES, Maria Helena Silva Costa. **Refletindo sobre os três pilares de sustentação das universidades: ensino-pesquisa-extensão**. Revista de Administração Pública, v. 33, n. 3, p. 99101, 1999.

SOBREIRA, G.R. **O teletrabalho nas empresas juniores de consultoria da Universidade Federal do Paraná**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós- Graduação em Engenharia de Produção, 2001.

SOUZA, G.C. **Empresa Júnior: uma ferramenta do processo de aprendizagem através da aplicação imediata de conceitos e teorias à realidade empresarial no ensino de administração no Brasil**. Revista ANGRAD- Associação Nacional dos cursos de Graduação em Administração, v.3, n.4, p.98-111, out-dez. 2002.

SOUZA, G. J. **Estágio de complementação educacional e o mercado de trabalho: o caso da Trade Júnior**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

PECEQUILO, C. S. **Introdução às relações internacionais: temas, atores e visões**. 7.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.

CBO. **Classificação Brasileira de Ocupações**, 2021. Disponível em:

<<http://www.mtecbo.gov.br/cbsite/pages/pesquisas/BuscaPorTituloA-Z.jsf>> Acesso em: 16 de abr. 2021.

XPORT. **Nossa História**. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: <

<https://www.xportjr.com.br/a-xportjr> >. Acesso em: 21 de fev. 2021.

**APÊNDICE A.** Pergunta aberta sobre os ensinamentos que foram adquiridos no Movimento de Empresa Júnior que na Universidade não foi possível - Modelo de questionário

**Data:** 28 de outubro de 2020 até 04 de novembro de 2020.

**Local:** Aplicação online

**Pergunta: Em poucas palavras cite: O que você aprendeu no Movimento de Empresa Júnior que não foi ensinado na universidade?**

- 1. R:** Liderança, empreendedorismo, inteligência emocional, como impactar.
- 2. R:** Conteúdo na prática.
- 3 R:** Espírito de inovação e empreendedorismo, trabalho verdadeiramente em equipe e colaboração.
- 4. R:** Com o MEJ aprendi a implementar valores como determinação e trabalho em equipe diariamente, além de desenvolver o espírito de liderança que eu nem imaginava ter.
- 5. R:** Aprendi a ser proativo, a tomar decisões importantes e, acima de tudo, a ser mais estratégico em relação ao meio empresarial.
- 6. R:** Lidar com clientes, gerir times, prática sobre comércio exterior.
- 7. R:** Aprendi a lidar com prazos, com pessoas que pensam diferente de mim, a ter mais responsabilidade e a resolver questões com maior rapidez buscando a maior eficiência possível. Um EJ é um local de experimento, tudo depende de nós.
- 8. R:** Prática, desenvolvimento de uma comunicação melhor.
- 9. R:** Como trabalhar em uma empresa de maneira geral, habilidades profissionais e pessoais.
- 10. R:** Perspectivas sobre a atuação no comércio exterior e a vivência na prática do passo a passo e as atividades que são executadas.

**11. R:** Tudo sobre universo empresarial, carreiras, estágio, áreas de atuação no setor privado e conhecimentos básicos de um profissional do setor privado.

**12. R:** Como trabalhar em grupo e lidar com diferentes personalidades. Como aplicar na prática o que vemos em sala, além de aprender a pesquisar sozinha pois o foco da minha universidade não é para comércio exterior.

**13. R:** Creio que a rotina dentro de uma empresa real colabore para meu crescimento pessoal e entendimento sobre o funcionamento de cada processo dentro do comércio exterior.

**14. R:** Por enquanto, a empresa júnior aplicou mais prática durante o curso, saindo apenas da teoria e tornando RI mais dinâmico.

**15. R:** O que é verdadeiramente aplicado no mercado de trabalho quando o assunto é comércio exterior e como se preparar para o mercado de trabalho (participar de processo seletivo, postura empresarial, convivência com colegas, lidar com prazos, lidar com clientes e outras coisas do mundo empresarial).

**16. R:** Aprendi muito sobre gestão de pessoas e estratégica, sobre vendas e negociação, sobre trabalho em equipe e liderança, adquiri bastante autoconhecimento e *networking*, conheci sobre comércio e logística.

**17. R:** O MEJ proporcionou com que eu conciliasse a teoria aprendida na universidade com a prática, o curso de RI na UFSM tem pouco olhos voltados para o mercado privado, nesse sentido, a empresa fez com que eu me aproximasse e entendesse mais dessa área.

**18. R:** Não posso responder pois não tenho tempo suficiente de curso (primeiro semestre).

**19. R:** Aprendi muitas coisas dentro do movimento empresa júnior, desde as conhecidas *soft skills* até mesmo as *hard skills*. *Soft skills*: trabalho em equipe (que é constante dentro da EJ), liderança (que vai além do cargo que você ocupa), empatia, etc. *Hard skills*: como falar em público, as próprias ferramentas de pesquisas como *ComexStat*, *Trade Map*, etc, e também, negociação.

**20. R:** Aprendi como me relacionar com o mercado de trabalho e ver a prática do curso de forma efetiva.

- 21. R:** Colaboração e conexão com o grupo de pessoas com quem trabalho.
- 22. R:** Vivência empresarial, trabalho em equipe, conhecimento técnico e prático tanto na área de comércio internacional, bem como em relações internacionais no geral e em marketing, minha área dentro da EJ.
- 23. R:** A própria vivência empresarial e como lidar na execução de projetos juntamente com o grupo.
- 24. R:** Sobre empreendedorismo, gestão de pessoas, vendas, marketing, etc.
- 25. R:** Capacidade de encontrar soluções para os problemas junto com a equipe.
- 26. R:** O movimento de empresa júnior auxilia no desenvolvimento pessoal relacionado a trabalho em equipe. Além do estimular um amadurecimento emocional.
- 27. R:** Prática e conhecimentos mais funcionais, aplicáveis no ambiente laboral sem viés acadêmico.
- 28. R:** Funcionamento de uma empresa, liderança, vendas, marketing, t u d o.
- 29. R:** Liderança, proatividade, trabalho em equipe.
- 30. R:** Habilidade para lidar com as pessoas e com os erros quando as coisas não seguem o cronograma.
- 31. R:** Prospectar clientes, empreender, avaliar mercados, liderar, lidar com diversos *softwares*.
- 32. R:** O MEJ abriu meus olhos para uma visão mais empreendedora que chama a responsabilidade. Não achava que poderia me dar bem no âmbito empresarial e fui surpreendida
- 33. R:** Parte técnica de computação (pacote office), comunicação empresarial, postura profissional e construção de *networking*.
- 34. R:** Basicamente TUDO sobre mercado de trabalho. Tive a oportunidade de me especializar em Comunicação não violenta e *feedback*, assuntos totalmente relevantes para

empresas e que podem me ajudar MUITO a contribuir no mercado de trabalho. Além de outros aprendizados.

**35. R:** Inserção no mercado de trabalho!

**36. R:** Capacidade de encontrar soluções para os problemas junto com a equipe

**37. R:** Aprendi dentro da EJ um pouco sobre vivência empresarial, além de trabalho em equipe com pessoas que eu nem conhecia, além de outros *skills* como dar *feedback*, fazer ligações, etc.

**38. R:** Aprendi sobre como trabalhar em equipe e entendi como funciona trabalhar em uma empresa.

**39. R:** Conhecimentos relacionados ao mercado, execução de projetos e liderança.

**40. R:** Coisas relacionadas a administração financeira

**41. R:** Liderança e perseverança

**42. R:** Aprendi muito sobre comércio exterior, edição de imagens, comunicação.

**43. R:** Perseverança, ter os meus objetivos em mente e seguir em frente para conseguir realizá-los

**44. R:** Tudo! kkkk desde a parte mais técnica (tipo excel, elaborar modelos de negócio, fazer planilhas, aprender sobre mkt, estratégia, ferramentas diversas, etc etc) até a parte mais abstrata (relacionamentos interpessoais, negociação, habilidade de me comunicar melhor, liderança, etc, etc)

**45. R:** tudo praticamente, como se aprimorar dentro de uma empresa

**46. R:** Conceitos empresariais, lidar com pessoas e clientes e um pouco da parte prática de relações internacionais.

**47. R:** Aprender sobre mercado de trabalho como um todo e de RI, entender sobre comércio exterior e outros projetos internacionais, como trabalhar em equipe buscando um propósito e liderança.

**48. R:** Conhecimentos práticos, sobretudo do ambiente corporativo.

**49. R:** Aprendizado prático sobre comércio exterior, habilidades de negociação e comunicação, execução de projetos...

**50. R:** A parte mais prática, como lidar com clientes e execução de projetos.

**51. R:** Praticamente tudo que sei no sentido mais prático. Me ajudou em questões de organização, a desenvolver as *soft skills* etc.

**52. R:** Como fazer consultoria, o que é um diagnóstico de mercado e tudo o que envolve ser um profissional: organização, trabalho em equipe, disciplina, etc.

**53. R:** Cooperação.

**54. R:** Conhecimento na prática.

**55. R:** Organização do trabalho além de novas oportunidades dentro da Área de RI.

**56. R:** Aprendi a funcionar melhor em equipe e ficar mais determinada nas minhas atividades.

**57. R:** tudo praticamente, como se aprimorar dentro de uma empresa.

**58. R:** Aprendi a vivência empresarial. Aprendi a trabalhar em equipe, a lidar com documentos, a buscar novos conhecimentos e em troca ganhei não só experiência, mas uma família.

**59. R:** Colocar em prática os conhecimentos da sala de aula, fazer pesquisas direcionadas, mapeamentos estratégicos, prospecções, projetos, me conhecer e descobrir o que eu gosto.

**60. R:** Como fazer consultoria, o que é um diagnóstico de mercado e tudo o que envolve ser um profissional: organização, trabalho em equipe, disciplina, etc.