



**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico  
**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

## ESPAÑHOL PARA FINS ESPECÍFICOS: UMA INVESTIGAÇÃO NA ÁREA DE EXPORTAÇÃO DE MÁQUINAS E COMPONENTES AGRÍCOLAS<sup>1</sup>

**Patrícia Brito Moraes<sup>2</sup>.**

<sup>1</sup> Projeto de pesquisa realizado no curso de pós graduação em Ensino Aprendizagem de Línguas da UNIUI Parte de pesquisa monográfica apresentada ao curso de Pós-Graduação Lato-Sensu, Especialização em Ensino Aprendizagem de Línguas, orientado pela professora Msc. Fabiana Diniz Kurtz na UNIUI no ano de 2009

<sup>2</sup> Mestranda em Educação nas Ciências pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul – UNIUI.

### RESUMO

A presente pesquisa trata da questão da inserção da língua espanhola no contexto específico de exportação e importação, com base em pesquisa realizada na empresa Imasa Ijuí – RS. Com base na área de Linguística Aplicada, enfocou-se o conceito de gênero textual sob a ótica bakhtiniana, bem como a questão do ensino instrumental de espanhol na área de comércio exterior. Para tanto, foi desenvolvida uma pesquisa de campo, que constou da aplicação de um questionário contendo onze questões, do qual participou o gerente responsável pela exportação da empresa investigada. Em seguida, foi realizada a observação de práticas comunicativas consideradas prototípicas do contexto investigado. A partir desses procedimentos, verificou-se que os gêneros mais evidenciados são a fatura comercial e o e-mail. Foram analisadas as situações de produção, circulação e consumo desses gêneros e proposta a descrição das competências necessárias ao profissional dessa área, que encontra na língua espanhola uma das principais ferramentas de trabalho. Espera-se que os resultados deste estudo possam auxiliar pesquisadores da área de ensino de línguas, bem como profissionais de comércio exterior em seus esforços de investigação e aprendizagem de línguas.

**Palavras-chave:** Espanhol para fins específicos; Exportação; Gênero fatura comercial, Gênero e-mail.

### Introdução

De caráter histórico, a escola se consolidou como a instituição formal de ensino capaz de obedecer, de maneira ampla, a um processo de formação educacional cuja aprendizagem convencional segue um estilo próprio e tem objetivos bem definidos. Segundo tais objetivos, além do conhecimento inerente a cada disciplina, a escola trabalha também o lado humano, ou seja, prepara o indivíduo desenvolvendo seu senso crítico e responsabilidade, a fim de que possa ser um cidadão bem sucedido em suas relações sociais.

Mesmo que em seu discurso político – pedagógico, a escola proponha uma educação global, o sistema escolar propriamente dito dá conta apenas do que poderia chamar-se de um





**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico

**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

momento de formação, de uma parcela da educação que não contempla a complexidade dos conhecimentos existentes que se relacionam com as diversas áreas do universo educacional. Evidentemente, os mecanismos ou procedimentos de ensino utilizados na escola limitam aquilo que deve ser aprendido, desconsiderando os saberes advindos de fora que intervêm ou podem contribuir, sobretudo, em sua melhoria.

A verdade é que, na escola, o ensino deveria contemplar as necessidades educacionais do aluno presentes no dia-a-dia, colocando-o frente à produção de conhecimento sobre as áreas de trabalho e objetivos de aprendizagem particulares em cada uma destas. No entanto, como instituição de ensino, a escola não dispõe de uma estrutura didática e metodológica que permita ao sujeito uma formação ampla, cuja aprendizagem leve em conta as mudanças e exigências do mundo do trabalho no que se refere à especialização profissional.

A ausência de recursos e abordagens de ensino que visam habilitar o aluno para uma área específica gera a necessidade de que sejam oferecidas outras formas de aprendizagem além da que a escola possibilita, em ambientes não convencionais, que possam atender à expectativa que a sociedade deposita na formação do futuro profissional. Esses novos espaços educacionais são denominados como educação não-formal e, de acordo com Trilla (2008, p. 19) surgiram, “(...) em decorrência de uma série de fatores sociais, econômicos, tecnológicos etc. que, por um lado, geram novas necessidades educacionais e, por outro, suscitam inéditas possibilidades pedagógicas não escolares que buscam satisfazer essas necessidades”.

Sob essa ótica, com o crescimento dos meios de comunicação de massa na vida social, houve mudanças significativas de interesses pessoais, e isto incentivou a demanda por mecanismos de aprendizagens específicas daquelas áreas que a escola não é capaz de integrar.

Para atender às diferentes necessidades do conhecimento, a educação não formal é uma forma de ensino importante, por ser este um espaço de aprendizagem diferente, que dispõe de novos meios e recursos educacionais direcionados ao exercício de uma aprendizagem que condiz com a presente realidade, preparando melhor o aluno para certas situações e atividades voltadas ao aspecto profissional.

Assim, é possível constatar que, no meio acadêmico, os alunos que estão prestes a concluir seus estudos passam por momentos de dúvidas, incertezas e preocupações por não saberem bem ao certo em que áreas profissionais sua formação pode ser aproveitada.

Com base nesses aspectos, a presente pesquisa tem como tema de estudo o “Espanhol para Fins Específicos”, com foco no setor de Comércio Exterior e por sua vez, a motivação para essa investigação vem de um interesse particular em conhecer outras possibilidades de inserção do profissional licenciado em língua espanhola, para além da atuação na sala de aula de educação básica.

A escolha deste assunto se justifica pela implementação do Mercosul e as conseqüências positivas quanto ao crescimento econômico de nosso país, o que traz fortes evidências do quanto são importantes profissionais qualificados para manter contato com diversos setores. Ainda, considero ser fundamental o domínio, o conhecimento da língua em contextos específicos de uso, no relacionamento social e profissional entre os países que compõem o mercado comercial do sul.



**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico

**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

Dessa forma, o objetivo geral deste estudo foi verificar de que forma a língua espanhola pode ser empregada em um contexto específico – o setor de exportação de máquinas agrícolas. Para tanto, uma empresa deste setor, a IMASA, localizada na cidade de Ijuí/RS serviu como objeto de investigação.

Mais especificamente, esta pesquisa se deteve em:

- a) Diagnosticar e mapear os gêneros textuais considerados mais usuais pelos participantes envolvidos no processo de compra/venda/importação/exportação da referida empresa – na execução de atividades que fazem parte do trabalho de exportação, isto é, pelos membros do contexto investigado; e
- b) Com base nos gêneros diagnosticados, analisar uma situação comunicativa considerada como prototípica do contexto investigado.

Em última instância, almejo que este estudo auxilie profissionais da área de línguas em formação e em atuação a visualizarem esta interessante área de inserção como uma dimensão legítima de prática profissional. Espero ainda aprofundar conhecimento sobre o setor de exportação de Máquinas e Implementos Agrícolas e obter uma noção favorável dos gêneros empregados neste setor, e não apenas ‘termos técnicos’, a fim de auxiliar minha prática como professora de língua espanhola.

## Metodologia

Com a intenção de diagnosticar qual a verdadeira utilidade da língua espanhola no contexto comercial, no que compreende as relações exteriores, é que busquei conhecer, de forma ampla, o ramo de atividade da empresa de Implementos Agrícolas Imasa, localizada no município de Ijuí - RS e que tem como uma de suas funções principais a fabricação de máquinas e implementos agrícolas para o comércio exterior. Para coletar as informações de interesse deste estudo sobre a utilidade do espanhol no processo de exportação, e quem seria o encarregado por esse setor, tive como suporte para a entrevista oral um questionário contendo onze perguntas. Sete questões tiveram por objetivo buscar informações a respeito do funcionário responsável pela exportação, e as outras quatro foram destinadas a obter dados da empresa/setor.

Na seqüência dessa investigação analisei uma situação prática de trabalho na empresa Imasa, para acompanhar, junto ao setor de exportação e importação, a produção de duas atividades específicas que necessitam do uso do idioma espanhol, bem como as habilidades de comunicação neste idioma por parte de quem ocupa o cargo de exportador.

Desse modo este trabalho foi organizado em quatro seções além da introdução, na primeira faço uma breve discussão teórica sobre gêneros textuais, tendo a frente autores como (Marcuschi, 2005; e Dolz e Schneuwly, 2004), especificando os gêneros fatura comercial e email com base em (Paiva, 2002, 2004; Souza, 2000; Castro, 2001; Behrends, 1996; Vivian, 2005). Após desenvolvo uma reflexão sobre o ensino instrumental da língua estrangeira com referência em (DeLong, 2005 e Sedycias, 2009) e finalizo a sessão abordando a atividade de comércio exterior na perspectiva de (Pires, 1992; Vazquez, 1997; Fábio, 2007). Na segunda sessão apresento os procedimentos metodológicos descrevendo o contexto investigado, a



**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico

**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

empresa Imasa, traçando um perfil mais próximo do sujeito envolvido com a exportação sintetizando estes dados em forma de tabela. Na terceira seção faço a descrição da formulação dos gêneros fatura comercial e e-mail e realizo a análise e discussão dos resultados obtidos. E, para concluir, na quarta e última sessão, discuto as implicações do estudo, bem como sinalizo sugestões para pesquisas futuras.

### Resultados e Discussão

Diante do depoimento tomado do funcionário encarregado da atividade de exportação e importação na empresa Imasa, foi constatado durante a entrevista que, dentre os gêneros comunicativos obrigatórios no idioma espanhol, a fatura comercial e o e-mail são duas modalidades indispensáveis dentro do processo de comercialização com o exterior.

Segundo a descrição evidenciou, a fatura comercial é o documento que cita parte por parte o desfecho da exportação, armazena diferentes informações e exhibe detalhes da mercadoria válidos também para as instituições financeiras que a tomam como referência ao fazer a solicitação do seguro. Isso significa que sua ação dentro da área comercial é irrevogável, e dá a certeza de que, “a fatura comercial é à base de todos os procedimentos de exportação e das declarações alfandegárias durante a liberação da alfândega da exportação e da importação”.

Como de praxe, a fatura está incluída na atividade de exportação. Nela se adaptam características convenientes ao país que compra. No requisito conteúdo, as expressões da linguagem escrita são compatíveis ao idioma do país importador e, portanto, a conduta é ter competência lingüística e fluência no idioma dos países comerciantes estrangeiros para preencher tecnicamente o campo reservado para a descrição da mercadoria. Resumidamente, conforme demonstrou o exportador, é na fatura comercial que o idioma espanhol se faz necessário, materializando-se nos substantivos e adjetivos técnicos nos quais se apóia na linguagem escrita do equipamento e peças agrícolas.

E, como tive a oportunidade de observar no setor de exportação, o discurso digital permite que o investidor, tanto da empresa nacional quanto da estrangeira, ao toque de algumas teclas, pode redimensionar investimentos, desenvolver exportações, importações, realizar grandes operações financeiras, e isso faz do e-mail um instrumento de valor apropriado às transações internacionais. Em outras palavras, no mundo dos negócios, conforme sustenta Vivian (1999, p. 448), “o e-mail é hoje o grande meio de comunicação intra e entre as empresas, principalmente pela sua rapidez, para não dizermos imediatez”.

O gênero textual e-mail imprimiu inúmeras alternativas para a gestão do trabalho de exportação, fez desta atividade laboral uma atividade técnica, intelectual, dinâmica, fez desaparecer o controle de horários fixos, as fronteiras geográficas, sem contar as atividades repetitivas e rotineiras na empresa. Em retorno à questão, vejo o e-mail como forma de difundir mais rapidamente os negócios de exportação na Imasa. Acredito que isso será sempre assim para que a empresa sobreviva em meio à globalização, porque conforme alerta Reichert



**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico

**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

(2004, p. 29), a palavra de ordem é “hoje, ou você é alguém@algumlugar.com.br, ou você não é ninguém”.

### Conclusões

Antes mesmo de dar encerramento às observações que fiz, pude reconhecer o quanto é importante o exportador saber os termos técnicos que variam de um país a outro, para nomear os elementos relacionados à máquina na fatura comercial, ao que compete às peças, hectares de terra, pneu, mola, parafusos, pois de todas as habilidades que me pareceram fundamentais, essa foi a que mais me chamou a atenção, porque, no momento de montagem do texto é necessário o maior cuidado para não usar uma expressão que não esteja compatível com o vocabulário de costume do país do cliente, nesse caso ficou claro também que a diferença entre e-mail e fatura comercial está no fato de que a fatura é um documento legal que formaliza o processo de compra e venda da mercadoria enquanto o e-mail eletrônico é uma eficaz ferramenta de comunicação informal utilizada para difundir mais rapidamente os negócios de exportação na Imasa.

Conhecer as variações lingüísticas é um fator indispensável à atividade de exportação à medida que a noção da cultura serve como suporte para orientar as relações externas do funcionário com o comprador. Se não houver essa capacidade, a comunicação trava e impede a reciprocidade na troca de idéias e a empresa pode sair perdendo, sem fechar negócios, nesse sentido “o agente de exportação constitui o cartão de visita da empresa exportadora no exterior, representando a imagem da instituição no mercado internacional, (...)” (CASTRO, 2001, p.17). De tudo que foi discutido, resta a realidade que o idioma espanhol é o alicerce que dá sustentação a empresa Imasa, cuja sobrevivência econômica está vinculada à exportação para países da América do Sul e América Central nesse momento. E a certeza que embora sem formação em língua espanhola, a experiência fez do funcionário que administra a exportação um especialista que conquistou um espaço que merece admiração.

### Agradecimento

Agradeço a Capes pela oportunidade de poder dar continuidade a essa pré- formação que está incorporada na discussão que sigo no mestrado.

### Referências

CASTRO, José Augusto de. Exportação: aspectos práticos e operacionais. 4. ed. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2001.

GHANEM, Junior Elie Georg Guimarães & TRILLA, Jaume. Educação formal e não-formal. In: ARANTES, Valéria Amorim (org). 1. ed. São Paulo: Ed. Summus, 2008, v.1, p. 59-89.

REICHERT, Alex Rodrigo. O monitoramento do correio eletrônico (e-mail) no ambiente de trabalho. Trabalho de conclusão do curso de Pós Graduação em Gestão de Recursos Humanos, Ijuí: Unijuí, 2004.

VIVIAN JR. Orlando. Inglês instrumental, inglês para negócios e inglês instrumental para negócios. São Paulo: Ed. Delta, 1999, (PUC- LAEL, CNPq), v.15, nº especial, p.437-457.





**Modalidade do trabalho:** Relatório técnico-científico  
**Evento:** 2011 JP - XVI Jornada de Pesquisa

#### BIBLIOGRAFIA DE APOIO

BEHRENDTS, Frederico L. Comércio exterior. 3.ed. Porto Alegre: Ed. Ortiz, 1996.

LOPEZ, Vazquez José. Comércio exterior brasileiro. 2. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1997.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. In: Gêneros Textuais & Ensino. DIONISIO, Ângela Paiva; MACHADO, Anna Rachel; BEZERRA, Maria Auxiliadora. (Orgs) 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Lucerna, 2005.

FATURA comercial para o Japão (FJCI). Disponível em: <[help.sap.com/saphelp\\_40b/.../pt/93/.../content.htm](http://help.sap.com/saphelp_40b/.../pt/93/.../content.htm)> Acesso em: 22 jun. 2009.