

TRADERS DE EXPORTAÇÃO: STRESS E FONTES ESTRESSORAS

Gabriela Fabro Spadari
Claudiane Aparecida Guimarães
(Instituto de Psicologia e Controle do Stress – Campinas - SP)

Resumo

A presente pesquisa visou identificar as possíveis fontes estressoras em *traders* de exportação, verificando a presença de stress a partir da autopercepção do profissional. Analisou-se 22 profissionais, sendo 11 homens e 11 mulheres, com idade variando de 26 a 69 anos (Média = 38,9 anos para mulheres e de 40 anos para os homens), da região metropolitana de Porto Alegre, do Vale do Rio dos Sinos e da Serra Gaúcha do estado do Rio Grande do Sul. A coleta de dados foi realizada via e-mail, tendo como instrumento um questionário elaborado especificamente para esta pesquisa. Os resultados demonstraram que 23% da amostra consideram-se estressados e 77% não se consideram estressados. Sobre considerar a profissão estressante, 72% dos participantes a consideram, 23% alegam não ser estressante e 5% participantes não especificaram. O principal benefício da profissão de trader de exportação foi de conhecer diferentes países, novos lugares e culturas, ampliar a rede de comunicação e interagir com pessoas de diferentes países de acordo com 95,5% dos participantes. Dentre os principais prejuízos encontram-se viagens longas e frequentes, permanência em aeroportos, distância da família e do trabalho, relatados por 54% da amostra. Conclui-se que apesar da profissão de trader de exportação ser uma profissão de muitas exigências, a maioria dos profissionais lida de forma positiva com as demandas, o que pode ser explicado pelo aspecto positivo do stress. Contudo, recomenda-se que os estudos com essa categoria devem sejam aprofundados, uma vez que há poucos estudos nessa área.

Palavras-chave: stress; exportação; trader de exportação; fontes estressoras.

Abstract

Export Traders: Stress and Stressful Sources

This research aimed to identify the possible sources of stress in export traders, verifying the presence of stress from the perception of the professional. We analyzed 22 professionals, including 11 men and 11 women, aged 26-69 years (Mean = 38.9 years for women and 40 for men), the metropolitan area of Porto Alegre, the River Valley the bells and the Serra Gaucha state of Rio Grande do Sul. The data collection was conducted via email, with the instrument a questionnaire specifically designed for this research. The results showed that 23% of the samples are considered stressed and 77% are not considered stressed. About consider stressful profession, 72% of respondents consider the 23% claim not to be stressful, and 5% did not specify participants. The main benefit of the profession of trader export was to know different countries, new places and cultures, expanding the communication network and interact with people from different countries according to 95.5% of the participants. Among the main

losses are long and frequent trips, stay at airports, away from family and work, reported by 54% of the sample. We conclude that despite the profession of trader export to be a profession of many requirements, most professionals dealing positively with the demands, which can be explained by the positive aspect of stress. However, it is recommended that studies with this class must be addressed, given that there are few studies in this area.

Keywords: stress; export; export trader; stress sources.

Introdução

A terapia comportamental cognitiva (TCC) baseia-se na teoria comportamentalista, cujos mentores foram Ivan Pavlov e Watson, que tem como objetivo é modificar os comportamentos considerados indesejáveis, insatisfatórios ou inadaptados. Watson foi influenciado por Pavlov (Matos, 1997) e criou um paradigma de comportamento, S-R, conhecido como estímulo-resposta.

Posteriormente, alguns Behavioristas começaram a rejeitar este modelo por acreditarem ser muito determinista e assumiram outra postura, na qual o ambiente perdia o seu lugar primordial na causação do comportamento para cedê-lo de volta ao organismo. Em outras palavras, estímulos ambientais gerariam nas pessoas processos mentais que, por sua vez, seriam a causa do comportamento. Este tipo de Behaviorismo ficou conhecido como Behaviorismo Mediacional, pois tais processos cognitivos

mentais mediarão à ação dos estímulos ambientais no organismo como, por exemplo, a maneira de pensar. O Behaviorismo Mediacional, representado por Tolman e Hull, ficou conhecido por Behaviorismo Intencional, pois seu pressuposto básico é o da intencionabilidade do comportamento, no qual todo organismo se comportaria para alcançar um objetivo (Matos & Tomanari, 2002).

Após o Behaviorismo Mediacional, Burrhus Frederic Skinner, propositor do Behaviorismo Radical, conduziu trabalhos em psicologia experimental, abordagem que busca entender o comportamento em função das inter-relações entre a história filogenética e ambiental do sujeito. O conceito chave do pensamento de Skinner é o de condicionamento operante, que ele acrescentou a noção de reflexo condicionado (uma resposta a um estímulo puramente externo). A observação do nível operante refere-se aos comportamentos emitidos por um animal onde nenhuma

consequência especial está sendo fornecida e tem como objetivo mensurar o nível que o sujeito opera sobre o ambiente antes de qualquer intervenção experimental (Matos & Tomanari, 2002).

Uma das modalidades oriundas do Behaviorismo Mediacional é a Terapia Cognitiva Comportamental (TCC), desenvolvida por Aaron T. Beck na Universidade da Pensilvânia no início da década de 60, como uma psicoterapia breve, estruturada e focada no presente (Beck, 1964). Além disso, de acordo com o autor, a TCC tem como propósito, resolver problemas atuais, modificando pensamentos e comportamentos disfuncionais. Para Beck (1964), pensamentos distorcidos ou disfuncionais influenciam comportamentos, servindo de base para distúrbios psicológicos.

Segundo Beck (1997), a terapia cognitiva baseia-se em princípios. O primeiro princípio consiste na identificação de pensamentos que influenciam no pensamento disfuncional. Em segundo lugar, temos a aliança terapêutica, sendo de suma importância para o processo terapêutico. Posteriormente é ressaltada a importância da colaboração, participação ativa e a importância da meta na resolução de problemas. Em seguida, afirma-se que a terapia é enfatizada no presente, é

educativa, possui tempo limitado e faz uso de técnicas para modelar comportamentos.

A TCC fundamenta-se no modelo cognitivo, que levanta a hipótese de que as emoções e comportamentos das pessoas são influenciados por sua percepção dos eventos. Não é uma única situação que determina o que as pessoas sentem, mas, antes, a maneira como elas interpretam essa situação (Beck, 1964; Ellis, 1962), logo, o modo como as pessoas se sentem está associado ao modo como interpretam e pensam sobre determinada situação.

Não há como conceituar a TCC sem falar de crenças e pensamentos automáticos. No decorrer da infância são desenvolvidas determinadas crenças sobre si mesmo, outras pessoas e seu mundo. As crenças centrais são entendimentos tão fundamentais e profundos que muitas vezes não são articulados pela pessoa. Essas crenças são consideradas como verdades absolutas, podendo operar num estado deprimido ou estarem ativadas em grande parte do tempo. Quando ativadas, o indivíduo interpreta os episódios através da lente dessa crença, embora a interpretação em uma base racional possa ser uma inverdade. Desse modo, a crença é mantida mesmo que seja imprecisa ou disfuncional (Beck, 1997).

Segundo o mesmo autor, as crenças centrais são regras inflexíveis e

hipergeneralizáveis que regem a vida do indivíduo e determinam sua compreensão de mundo. É aquilo no que o sujeito crê fortemente, independente do momento ou da situação. Entre as crenças centrais e os pensamentos automáticos, têm-se as crenças intermediárias, constituindo uma forma de reduzir o sofrimento provocado pelas crenças centrais, consistindo basicamente de regras, atitudes e suposições. Estas influenciam a visão de uma situação, o que, por sua vez, influencia como a pessoa, sente e se comporta (Beck, 1997).

Outro teórico desta abordagem é Albert Ellis (1962), fundador da Terapia Reativa Emotiva Comportamental – TREC. Ellis nasceu em Pittsburgh Pennsylvania (USA), em 27 de setembro de 1913. Seu pressuposto era de que tanto as emoções como os comportamentos são produtos das crenças de um indivíduo e de sua interpretação da realidade. Sendo assim, a TREC tem como foco ajudar o paciente na identificação de seus pensamentos “irracionais” ou disfuncionais e o ajudar a substituir tais pensamentos por outros mais “racionais” e efetivos (Ellis & Becker, 1982).

Ellis (1975) utiliza o modelo ABC pela TREC para explicar os problemas emocionais e determinar a intervenção

terapêutica para ajudar a resolvê-los, tem como linha principal a forma de pensar do indivíduo, a maneira como ele interpreta seu ambiente, suas circunstâncias, e as crenças que desenvolvera sobre si mesmo, outras pessoas e o mundo em geral. O modelo ABC funciona da seguinte forma: “A” – Eventos Ativadores, é caracterizado por algum evento externo real, ao qual o indivíduo foi exposto, e que ativa pensamentos específicos sobre o próprio evento. Estão baseados em nossos sentimentos, pensamentos ou comportamentos ocorridos em eventos passados. “B” – beliefs (crenças, em inglês), representa cadeias de pensamentos e autoverbalizações que são ativadas pelos eventos ocorridos em “A”. “C” – consequências, cognitivas, afetivas e comportamentais (Ellis, 1962).

De acordo com a TREC, o elemento principal do transtorno psicológico se encontra na avaliação irracional, pouco funcional, que o indivíduo faz da realidade, da situação que o rodeia. Tal avaliação se conceitua através de exigências absolutistas, dos “devo” e “tenho que” dogmáticos sobre si mesmo, sobre os outros, ou sobre a vida em geral, em vez de concepções do tipo probabilista ou preferencial, nas quais o sujeito cria expectativas, mas não lhes acrescenta uma

característica dogmática. Os “devo” e “tenho que” dogmáticos e absolutistas do pensamento sabotam os objetivos básicos do indivíduo, por gerarem emoções e comportamentos que bloqueiam ou dificultam a obtenção dos mesmos (Lega, 1996). Desta forma, pode haver prejuízos no bem estar geral do indivíduo, podendo afetar sua qualidade de vida e até mesmo sua saúde.

Segundo Chiavenato (2010),

Uma maneira de definir saúde é a ausência de doenças. Contudo, os riscos de saúde como riscos físicos e biológicos, tóxicos e químicos, bem como condições estressantes de trabalho podem provocar riscos no trabalho. O ambiente de trabalho em si também pode provocar doenças. Uma definição mais ampla de saúde é o estado físico, mental e social de bem-estar. Essa definição enfatiza as relações entre corpo, mente e padrões sociais (Chiavenato, 2010, p. 471).

De acordo com a Organização Mundial da Saúde - OMS (2006), saúde é um completo estado de bem-estar físico, mental e social e não meramente a ausência de doença ou enfermidade. Todo ser tem direito ao mais alto nível possível de saúde, sem distinção de raça humana, religião, convicção política, condição

econômica ou social. Um dos tópicos discutidos pela OMS (2007) é a saúde ocupacional. Segundo essa organização os trabalhadores representam metade da população do mundo e são os principais contribuintes para o desenvolvimento econômico e social. A saúde do trabalhador é um pré-requisito essencial para a produtividade e o desenvolvimento econômico. Todos os trabalhadores devem ser capazes para desfrutar o mais elevado nível possível de saúde física e saúde mental e condições de trabalho favoráveis. O local de trabalho não deve ser prejudicial para a saúde e bem-estar.

Chiavenato (2010) pontua que o *stress* no trabalho provoca sérias consequências tanto para o colaborador como para a organização. As consequências humanas do stress incluem ansiedade, depressão, angústia e várias consequências físicas, como distúrbios gástricos e cardiovasculares, dores de cabeça, nervosismo e acidentes. Isso pode interferir na quantidade e qualidade do trabalho, no aumento do absenteísmo e rotatividade e na predisposição a queixas, reclamações, insatisfação e greves. Além disso, segundo o autor, fatores como autoritarismo, desconfiança, pressão das exigências e cobranças, cumprimento dos horários de trabalho, monotonia de tarefas, baixo alto astral dos colegas, falta de

perspectiva de progresso profissional e a insatisfação estão fortemente relacionadas ao *stress* no trabalho.

Stress é definido como uma reação do organismo diante de situações que excitam, amedrontem ou façam a pessoa extremamente feliz. Esse evento promove a quebra da homeostase desse indivíduo e há um desconforto físico e mental, como se todo o organismo se desequilibrasse (Lipp, 2006). De acordo com Guyton (1988), o *stress* origina impulsos nervosos transmitidos da periferia até o hipotálamo, ele por sua vez, secreta o fator liberador de corticotropina (FLC), passando pelo sistema porta hipotálamo-hipofisário até a hipófise. Posteriormente há secreção do hormônio adrenocorticotrópico, fluindo pelo sangue até o córtex suprarrenal, onde será produzida a secreção do cortisol.

A partir desses dados observa-se que o *stress* apresenta não só uma característica de cunho psicológico, mas também fisiológico. Para Chiavenato (2010), *stress* são um conjunto de reações físicas, químicas e mentais de uma pessoa decorrente de estímulos ou estressores que existem no ambiente. O *stress* pode ser visto como a soma das perturbações orgânicas e psíquicas provocadas por diversos agentes agressores: traumas,

emoções fortes, fadiga, exposição a situações problemáticas e de conflitos.

Contudo temos que o *stress* pode provocar ansiedade e angústia. Certos fatores relacionados com o trabalho, como sobrecarga da atividade, pressão de tempo, urgência, relações problemáticas com chefes ou clientes que podem provocar reações como nervosismo, inquietude, tensão, etc. Alguns problemas humanos – como dependência de álcool e abuso de drogas – muitas vezes são decorrentes do *stress* no trabalho ou família (Chiavenato, 2010).

O trabalho humano, quando executado sob condições insalubres ou inseguras, tem efeito direto sobre o bem-estar físico e psíquico do homem (Cooper, 1988 como citado em Ladeira, 1996). As abordagens aos temas de *stress* ocupacional e psicopatologia do trabalho representam duas correntes disciplinares que analisam de que forma a dinâmica e a natureza das exigências do trabalho atuam sobre a saúde mental e física dos trabalhadores, desencadeando diferentes psicopatologias e manifestações de caráter psicossomático (Dejours, 1994 como citado em Ladeira, 1996).

A profissão de *trader* de exportação pode ser geradora de *stress*. A hipótese para esta afirmação se consolida a partir da

dinâmica dessa profissão, uma vez que é exigido que o mesmo esteja sempre em contato com diversas culturas e idiomas, além de viajar com certa frequência, enfrentando inúmeras horas de voo e diferentes fusos horários, além das exigências características da própria profissão. Chiavenato (2010) ressalta duas causas relevantes para o surgimento de stress em trabalhadores, a primeira seriam as causas ambientais, consistindo em programações de trabalho intensivo, falta de tranquilidade, insegurança, fluxo intenso no trabalho e até mesmo a presença de ruídos ambientais como pessoas conversando e telefones tocando. A segunda causa diz respeito às pessoas que são viciadas em trabalho (*workaholics*) e que são impulsionadas a alcançar metas.

Segundo o dicionário da língua inglesa Larousse (2009) o termo “*trade*” refere-se à: comércio; ofício; trocar; comercializar; negociar, neste caso o “*trader*” seria o comerciante, o negociador. Cohen (1980) define a negociação como o uso da informação e do poder, com o fim de influenciar o comportamento de outros. Segundo Fisher e Ury (1985), negociação é um processo de comunicação bilateral com o objetivo de se chegar a uma decisão conjunta e Steele, Murphy e Russill, (1995) definem a negociação como o processo pelo qual as partes se movem de

suas posições iniciais divergentes até um ponto no qual o acordo pode ser obtido.

A função deste profissional é fornecer suporte à importação/exportação de serviços em um ambiente distribuído, promovendo, entre outras, características como transparência de localização, migração, busca eficiente e flexibilidade de acesso aos serviços (Belaïd, Provenzano & Taconet, 1999). De acordo com Moura (2011), esse profissional deve estar acostumado a correr riscos, a pensar como empresário e não como funcionário, ter grande capacidade de liderança e rigorosa seriedade comercial. Para Minervini (2012), esse profissional ideal necessita de alguns requisitos, como uma ótima sensibilidade para negociar com diversas culturas, capacidade de identificar e avaliar oportunidades, capacidade e flexibilidade de negociação, domínio de línguas estrangeiras, conhecimento do seu produto e do mercado, domínio de ferramentas de internet.

Waterhouse, Reilly e Edwards (2004) apontam que viagens de longa distância estão associadas a um grupo de efeitos negativos temporários, chamados coletivamente de “cansaço da viagem”, que resultam de ansiedade e stress sobre a viagem, a mudança de rotina diária de um indivíduo e desidratação devido ao tempo de permanência no ar seco a cabine da

aeronave. Cansaço da viagem tem a duração de apenas um ou dois dias, mas para aqueles que voam em vários fusos horários, também existem as dificuldades mais duradouros associados com “*jet lag*”. Os problemas de *jet lag* podem durar mais de uma semana se o voo cruzar dez fusos horários ou mais, podendo reduzir o desempenho, a motivação, além da perda de sono.

Pelo que foi apresentado, acredita-se que os *traders* de exportação, por viajarem constantemente e por um considerável número de horas, apresentam esse tipo de problemas como “cansaço de viagem” e “*jet lag*”. Ainda, que esta profissão possa ser geradora de stress excessivo, pois exige desempenho, competência, criatividade, liderança e dinamismo. Vale ressaltar que há escassa produção científica referente a stress nessa classe de trabalhadores, por isso, a relevância deste estudo científico, que possibilitará pensarmos em possíveis intervenções que possam beneficiar essa população.

Método

Participantes

Para este estudo foram entrevistados 22 profissionais de traders de exportação da região Metropolitana de Porto Alegre, do Vale do Rio dos Sinos e da Serra Gaúcha do estado do Rio Grande do Sul. A amostra foi composta por 11 mulheres e 11 homens, com idade variando de 26 a 69 anos (Média = 38,9 anos para mulheres e de 40 anos para os homens; Mediana = 36, 37 anos).

Crítérios de inclusão

Atuar em empresas da região Metropolitana de Porto Alegre, do Vale do Rio dos Sinos e da Serra Gaúcha do estado do Rio Grande do Sul.

- a) Ser maior de idade civil;
- b) Responder o questionário que será enviado por e-mail.

Crítério de exclusão

O participante não responder o questionário.

Material

- a) Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE: No TCLE foram apresentadas explicações sobre a natureza da pesquisa, os

objetivos e procedimentos utilizados. Foi garantido o sigilo e privacidade do participante. Este material foi elaborado de acordo com as normas 466/12 do Conselho Nacional de Saúde – CNS, as normas de dezembro de 2000 do Conselho Federal de Psicologia – CFP e as diretrizes do Comitê de Ética;

- b) Carta de apresentação via e-mail: A carta de apresentação foi encaminhada no corpo do e-mail e teve como objetivo de convidá-lo a participar da pesquisa, como também, esclarecer o participante sobre a relevância científica e social da pesquisa, e ressaltando sobre o sigilo.
- c) Questionário: O questionário utilizado na pesquisa foi elaborado especificamente para a mesma e foi composto pelos seguintes itens: dados de identificação (iniciais do nome), sexo, idade, estado civil, filhos, formação, tempo que exerce a função (profissão), além de questões semiabertas com o desígnio de alcançar informações sobre: as principais dificuldades e benefícios da profissão de trader de exportação e as possíveis fontes estressoras.

Procedimento

Após aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa (Processo 424.208), foi encaminhado um total de 30 e-mails para os traders de exportação que atuam em companhias da região metropolitana de Porto Alegre, do Vale do Rio dos Sinos e da Serra Gaúcha do Rio Grande do sul. Obteve-se 22 respostas à pesquisa, em seguida foi feita uma leitura detalhada de todas as respostas, depois foram tabuladas e analisadas buscando responder aos objetivos do estudo.

Resultados

Para este estudo foram entrevistados 22 profissionais de trader de exportação da região Metropolitana de Porto Alegre, do Vale do Rio dos Sinos e da Serra Gaúcha do estado do Rio Grande do Sul, sendo 11 mulheres e 11 homens, com idade variando de 26 a 69 anos, (Média = 38,9 anos para mulheres e de 40 anos para os homens; Mediana = 36, 37 anos). Quanto à formação acadêmica verificou-se que 54,5% (n =12) dos participantes possuem pós-graduação e 45,4% (n =10) curso superior. Em relação ao estado civil, 50% (n =11) dos profissionais são solteiros, 45% (n =10)

casados e 5% (n =1) são divorciados, 32% (n =7) dos participantes têm filhos. O tempo médio na função é de 13 anos variando entre três meses a 35 anos e o tempo médio na empresa é de 11 anos, variando entre um mês a 29 anos.

Quanto às respostas dadas as questões abertas do questionário foi realizada uma análise das respostas mais frequentes dadas pelos participantes, buscando identificar as principais fontes de stress em trader de exportação.

Na questão “No momento, você se sente estressado (a)?” 77% (n = 17) afirmaram não se sentirem estressados e 23% (n = 5) dos participantes consideraram se estressados e justificaram seu estado de stress devido a:

➤ Pressão (cobrança) relatada por 80% (n =4) dos participantes, tanto de clientes quanto da empresa (para alcançar metas), o que pode ser verificado nas respostas do T01 “... muita pressão, tanto dos clientes quanto da empresa”, do T02 “... pressão por atingimento de metas” e na afirmação do T04 “... pressão de clientes solicitando amostras”;

➤ Fatores Econômicos citados por 40% (n=02) da amostra, que influenciam o desempenho e estão fora de controle do indivíduo. Isto pode ser constatado nas falas do T04 “... desconto

pele aumento do dólar” e do T03 “... na área comercial, existem muitos fatores macroeconômicos que influenciam o desempenho e que estão totalmente fora de controle”;

➤ Viagens constantes e a ausência de casa apontada por 40% (n=02) da amostra. Esses fatores ficam claros nas respostas dadas por T03 “... como esse trabalho exige viagens e ausência fora de casa, é complicado conciliar quando se tem filhos, família” e pelo T04 “... volta de viagem, mesa cheia de papéis...”.

Os 17 traders de exportação que afirmam não sentirem-se estressados justificaram suas respostas pelos seguintes fatores:

➤ 11% (n=02) dos participantes apontam que a experiência no trabalho propicia um manejo em relação às fontes de stress do dia-a-dia, segundo respostas dadas pelo T11 “... com experiência tão longa, aprende-se a administrar os fatores de stress” e pelo T18 “... com doze anos de profissão, já tenho conseguido utilizar a experiência para não deixar as pressões e incertezas afetarem o dia a dia”;

➤ Resultados positivos no mercado foi o fator apontado por 11% (n =02) dos participantes como observado nas respostas do T15 “... meus mercados estão

com resultados positivos, digno do esforço do ano passado” e do T19 “... várias questões críticas foram resolvidas, então estou aliviado e feliz”;

➤ Gostar da profissão foi justificado por 11% (n = 02) da amostra, sendo claramente descrito nas respostas do T21 “... porque gosto do meu trabalho e faço com prazer” e do T22 “... não dependo desse trabalho para sobreviver, faço porque gosto”;

➤ Administrar os fatores que causam stress foi a explicação dada por 11% (n = 2) dos participantes, exemplificado pelas respostas do T09 “... existem cobranças e deveres próprios da função que às vezes sobrecarregam e esgotam as energias, mas não me sinto estressado com isso. Considero normal” e pelo T10 “... trato de administrar o meu tempo da melhor forma possível, e busco válvulas de escape para o stress, que considero normal até certa medida”;

➤ Não justificou essa questão 47% (n = 08) da amostra.

Em relação à questão “*Você considera a profissão de trader de exportação estressante?*” foi possível constatar que 68% (n = 15) consideram a profissão estressante e as fontes de estresse mais citadas por esse grupo foram:

➤ As viagens longas, aeroportos, fusos horários e a distância da

família foram fatores apontados por 66% (n = 10) dos participantes, o que pode ser confirmado nas respostas fornecidas pelo T03 “... viagens de longa distância, por períodos curtos, cansativas e que devem dar resultados”, pelo T05 “... distância da família nas viagens ao mercado que podem durar 30 dias ou mais”; por T07 “... viagens longas, viagens para países com culturas diferentes”, e pelo T09 “... nas viagens você precisa enfrentar as dificuldades de uma língua diferente de alimentação, aeroportos, avião”;

➤ Diferentes culturas de negociação e idiomas relatados por 40% (n = 06) da amostra como fontes de estresse, o que pode ser confirmado pelas respostas do T05 “... temos que lidar com as diferenças culturais de negociação de cada país, com as necessidades de clientes que nem sempre vão de acordo com as políticas da empresa”, do T10 “... você lida com diversas culturas, fusos horários diversos e precisa manter a comunicação a todo instante estando à distância. É uma profissão que exige dedicação extrema”, do participante T20 “... o trader deve estar sempre ligadíssimo, sem mostrar cansaço e em vários idiomas. Não pode, por exemplo, dizer hoje estou mal, não vou trabalhar, se estiver numa feira, é tudo com ele! Se “emboleta” de remédios e vamos lá”;

➤ Cobrança e pressão por resultados foram apontados como fontes de stress por 66% (n = 10), conforme exemplificado pelas respostas do T13 “... cobrança excessiva por resultados a curto-prazo”, pelo T14 “... pressões por resultados podem levar a uma forte tensão levando ao stress” e também pelo T17 “... cada mês ou a cada temporada alguém vai te cobrar se as vendas nos teus mercados foram alcançadas e se não foram, no mínimo o trader terá de ter boas razões que justifiquem a falta de cumprimento da meta”;

➤ Fatores econômicos como, por exemplo, a insegurança cambial e a aduana foram citadas por 26% (n = 04) da amostra, conforme as respostas do T01 “... constante atualização de informações, mercado externo, dólar, economia externa, aduanas, instruções de pedidos, entre outros” e do T03 “... insegurança cambial, crises internacionais”;

➤ Cadeia de trabalhadores (o sucesso da venda não depende somente do trader, mas de uma gama de profissionais) foi outra fonte de estresse citado por 13% (n = 02) da amostra, o que é observado na resposta do T17 “... o trader depende do desempenho de muitas pessoas e de fatores que muitas vezes estão fora de seu controle. Todos precisam fazer bem seu

trabalho (designers para desenvolver bons produtos que agradarão clientes no mercado alvo, pessoas de produção para produzirem os pedidos nos prazos requeridos e com boa qualidade, e finalmente o distribuidor com sua força de vendas que estará presente no mercado representando a empresa e seus produtos)...”;

➤ Estações do ano foram citadas por 13% (n = 02) da amostra, também é um fator que propicia o aparecimento do stress, isso se confirma na resposta do T17 “... quando se trabalha com produtos sazonais, existe a variável do clima que tem um papel muito decisivo sobre as vendas. Se o verão atrasa e a primavera começa muito fria, certamente se verá um impacto negativo sobre as vendas (chinelos e sandálias). Mas se o inverno é fraco e não vende muito, as lojas ficam com mercadoria de inverno estocada e assim acabam tendo um orçamento mais baixo para as compras de mercadoria de verão, o que também resulta em uma temporada de vendas mais fraca” e do T19 “... trabalhar com países sazonais, com pouco verão, o que pode prejudicar o desempenho”.

Não consideram a profissão estressante, sete profissionais totalizando

32% da amostra. As justificativas encontradas foram:

➤ Capacidade em lidar com o trabalho, exigências e pressões foram razões para não considerarem a profissão estressante por 42% (n = 03) da amostra, conforme as resposta de T11 “... *tudo depende da capacidade da pessoa em saber lidar com os fatores que causam estresse...*”, T19 “... *o estresse em alguns casos acontece por fatores como, por exemplo, ficar fora de casa bastante tempo, lidar com pessoas com personalidades muito diferentes (algumas pessoas são mais acessíveis, outras são mais difíceis), longas horas em aviões e aeroportos, conciliar o trabalho interno nos períodos de viagem, cobrança continua de desempenho/alcance de metas, trabalhar com países sazonais, com pouco verão, o que pode prejudicar o desempenho*” e do T20 “... *minha resposta para esta pergunta seria “depende”. Essa função pode vir a ser estressante, pois, sofre pressão por resultados. Então cabe ao profissional saber lidar com essa pressão/estresse...*”;

➤ Domínio nas atividades foi outra razão apontada por 14% (n = 01) dos participantes, que pode ser exemplificada na resposta do T11 “... *dominar o que faz e ter prazer*”.

Em relação aos principais benefícios e dificuldades relatadas pelos profissionais de traders de exportação, podemos observar, conforme dados da Tabela 1. Os principais benefícios são: Conhecer diferentes países, novos lugares e culturas, ampliar a rede de comunicação e interagir com pessoas de diferentes países, falta de rotina e monotonia, dominar e aprender outros idiomas, além de entendimento de mercado. As principais dificuldades apontadas foram: Economia: câmbio, crises econômicas, políticas internacionais, aduana, diversidade cultural (idiomas, clima e geografia), necessidade de adaptação imediata a fusos horários, diferentes hábitos e gastronomias, pressão por atingimento de metas.

Tabela 1 - Benefícios e dificuldades na profissão de trader de exportação

BENEFÍCIOS*	%	DIFICULDADES*	%
Conhecer diferentes países, novos lugares e culturas, ampliar a rede de comunicação e interagir com pessoas de diferentes países.	95,5%	Viagens longas e frequentes, permanência em aeroportos, distancia da família e do trabalho.	54%
Falta de rotina e monotonia.	32%	Economia: câmbio, crises econômicas, políticas internacionais, aduana.	36%
Dominar e aprender outros idiomas.	23%	Culturas Diferentes, (idiomas, clima e geografia), necessidade de adaptação imediata a fusos horários, diferentes hábitos e gastronomias.	32%
Conhecimento e entendimento de mercado.	23%	Pressão por atingimentos de metas.	18%
Crescimento profissional e pessoal	18%	Conciliar vida profissional com pessoal.	14%
Felicidade em atingir metas e prospectar novos negócios.	14%	Clientes: abertura de novos clientes em diferentes culturas, lidar com expectativas.	10%
Liberdade.	10%	Dieta saudável e exercícios	10%
Orgulho de levar o produto Made in Brazil a outros países.	10%	Comunicação	10%
Boa rentabilidade.	5%	Dificuldade em conseguir vender o mesmo produto em realidades e necessidades diferentes.	5%

Quanto à questão “Para você, quais são os principais motivos de stress na

profissão de trader de exportação?” foi possível verificar que as: Viagens (que

costumam ser frequentes, aeroportos, bagagens, controle de passaporte e adaptação rápida a fusos horários) foi o principal motivo de stress na profissão, relatado por 72% (n = 16) da amostra e o segundo motivo foi Cobrança por resultado

e pressão por atingimento de metas de acordo com 54% (n = 12) dos participantes. Essas informações podem ser observadas na Tabela 2.

Tabela 2 - Motivos de stress em traders de exportação

Razões apontadas	
Viagens (que costumam ser frequentes, aeroportos, bagagens, controle de passaporte e adaptação rápida a fusos horários)	72%
Cobrança por resultado e pressão por atingimento de metas	54%
Distancia da família	32%
Economia (câmbio, aduana, crises econômicas)	32%
Riscos que diversos países apresentam (guerras, conflitos, assaltos, atentados e catástrofes naturais)	23%
Falta de Rotina	14%
Depender de outros fornecedores da cadeia (agradar o cliente sem desagradar à fábrica)	10%
Dificuldade em equilibrar a vida profissional com a vida pessoal	10%
Falta de lazer e atividade física	10%
Comunicação	10%
Solidão	10%
Concorrência e Competitividade	5%
Rejeição ao produto	5%

Discussão

Os resultados apresentados evidenciam claramente as principais fontes estressoras na profissão de trader de exportação apontadas por essa amostra. Dentre os fatores citados os principais foram: as viagens, também apontado por Waterhouse, Reilly e Edwards (2004) que

evidenciam o “jet lag” ou “cansaço de viagem”, sendo responsável pela ansiedade e o stress sobre a viagem e a mudança da rotina diária do indivíduo.

Outra fonte estressora apontada foram às diferenças culturais de negociação e idiomas, cobrança e pressão por resultados, economia, cadeia de trabalhadores e o clima. Esses aspectos foram citados por Chiavenato (2010) que

pontua a respeito da sobrecarga da atividade, pressão de tempo, urgência, relações problemáticas com chefes ou clientes, podendo provocar nervosismo, inquietude e tensão. Segundo Lipp (2008), a sobrecarga de tensão pode predispor o aparecimento de doenças.

Apesar de 68% dos entrevistados considerar a profissão de trader de exportação estressante, a maioria da amostra 77% afirmou não sentirem-se estressados. Os profissionais alegam não sentirem stress por terem como aliada a experiência, possuírem resultados positivos no mercado, gostar da profissão e ainda lidarem e administrarem os fatores de stress. Essa contradição entre acreditarem ser uma profissão estressante e não sentirem-se estressados, pode ser explicada pelos argumentos apresentados por Chiavenato (2010) que aponta que o stress não é fundamentalmente disfuncional, alguns profissionais trabalham sob pressão e são mais produtivos diante de cobrança de metas e que “um nível modesto de stress conduz à maior criatividade quando uma situação competitiva requer novas ideias e soluções. Como regra geral, muitas pessoas não se preocupam com uma pequena pressão desde que ela possa conduzir a consequências desejadas ou resultados positivos” (Chiavenato, 2010,

p.473). A resposta ao stress nem sempre é negativa, pois com o aumento da adrenalina há uma melhora no desempenho físico e intelectual do indivíduo. Essa resposta depende da interpretação que o sujeito dá ao estímulo (Prieto, 2010).

Segundo Dejours (1992), muitas pessoas têm aptidões para tarefas que contenham fortes exigências psicossensoriais. São pessoas que necessitam de barulhos, músicas e outros estímulos sensoriais. Para estas, quanto mais mudança e estímulos, menos monótono é o trabalho e melhor se sentem. Isso pode explicar os principais benefícios citados pelos profissionais de trader de exportação, que são: conhecer culturas diferentes e a interação com pessoas de lugares variados, falta de rotina e monotonia, domínio e aprendizado de novos idiomas, conhecimento e entendimento de mercado, e é claro a liberdade.

Considerações Finais

O que se pode inferir, é que existem fatores que predispõe o surgimento de stress em traders de exportação. Afinal, desses profissionais são exigidas performances que demandam bom desempenho mental, físico e social. A

partir da autopercepção dos profissionais, constatou-se que eles não se sentem estressados. Isso se justifica por diversos fatores, como: gostar da profissão, experiência, bons resultados no mercado e a administração de fatores que predisponham o aparecimento de stress.

A maioria da amostra considera a profissão de trader de exportação estressante. Fatores como viagens longas, aeroportos, controle de passaportes e fuso horário são consideráveis. Além disso, pode-se ressaltar a pluralidade cultural (tanto de idiomas como de negociação), as estações do ano que aumentam ou diminuem as vendas e é claro a cadeia de trabalhadores, com os quais o trader de exportação atua.

Dentre os principais benefícios temos: o conhecimento de outros países, lugares e culturas, a expansão da rede de comunicação e a interação com diversas pessoas. Além disso, pode-se citar a falta

de rotina e monotonia, domínio em diversos idiomas e conhecimento de mercado. No que tange as dificuldades, foram relatados fatores econômicos (como câmbio, aduana, crises econômicas e políticas), adaptação a fusos horários, diferentes hábitos e gastronomias e pressão por atingimento de metas.

Apesar da profissão de trader de exportação ser uma profissão de muitas exigências, a maioria dos profissionais lida de forma positiva com as demandas, o que pode ser explicado pelo aspecto positivo do stress.

Reconhecendo que a amostra da pesquisa foi pequena, o que impede uma generalização dos resultados encontrados, sugere-se que os estudos com essa categoria sejam aprofundados, já que há poucos estudos nessa área.

Referências

Beck, A.T. (1964). Thinking and depression: II theory and therapy. *Archives of General Psychiatry*, 10, 561-571.

Beck, J.S. (1997). *Terapia Cognitiva Teoria e Prática*. Porto Alegre, RS: Artmed.

Belaid, D., Provenzano, N. & Taconet, C. (1999). *Dynamic Management of CORBA Trader Federation*. Institut National des Télécommunications, France: Ervy.

Chiavenato, I. (2010). *Gestão de Pessoas: O novo papel dos Recursos Humanos nas Organizações* (3a ed.). - Rio de Janeiro: Elsevier.

Cohen, H. (1980). *Você pode negociar qualquer coisa* (8a ed.). Rio de Janeiro: Record.

Conselho Federal de Psicologia de 2000 (2000). *Resolução 016/2000*. Dispõe sobre a realização de Pesquisa em Psicologia com seres humanos. Recuperada em 10 janeiro 2010, de <http://www.crppe.org.br/legislacao/?id=3>

Conselho Nacional da Saúde de 2012. (2012). Recuperada em 10 janeiro 2013, de <http://conselho.saude.gov.br/resolucoes/2012/Reso466.pdf>

Dejours, C. (1992). *A loucura do trabalho: estudo de psicopatologia do trabalho* (5a ed.). São Paulo: Cortez – Oboré.

Ellis, A. (1975). *How to live with a neurotic*. North Hollywood, CA: Wilshire Books.

Ellis, A. (1962). *Reason and emotion in psychotherapy*. Secaucus, NJ: Lyle Stuart.

Ellis, A. & Becker, I. (1982). *A Guide to Personal Happiness*. North Hollywood, CA: Wilshire Books.

Fischer, R & Ury, W. (1985). *Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões*. Rio de Janeiro: Imago.

Gálvez, J.A. (2009). *Dicionário Larousse inglês-português, português-Ingês* (2a ed.). São Paulo: Larousse do Brasil.

Guyton, A.C. (1988). *Fisiologia Humana* (6a ed.). Rio de Janeiro: Guanabara Koogan.

Ladeira, M.B. (1996). O processo do stress ocupacional e a psicopatologia do trabalho. *Revista de Administração*, 31(1), 64-74.

Lega, L.I. (1996). A terapia Racional Emotiva: uma conversa com Albert Ellis. In V.E. Caballo. *Manual de Técnicas de Terapia e Modificação do Comportamento* (Ed. 1, pp.425-440). São Paulo: Santos.

Lipp, M.E.N. (2008). O stress da criança e suas consequências. In: M. E. N. Lipp (org.). *Crianças estressadas: Causas, sintomas e soluções* (Ed. 5, pp.13-42). Campinas, SP: Papirus.

Matos, M.A. (1997). Behaviorismo Metodológico e suas relações com o Mentalismo e o Behaviorismo Radical. In: R.A. Banaco. (org.). *Sobre Comportamento e Cognição* (pp.54-67). Santo André, SP: ARBytes.

Matos, M. A. & Tomanari, G. Y. (2002). *A Análise Experimental do Comportamento no laboratório didático*. São Paulo: Manole.

Minervini, N. (2012). *O Exportador* (6a ed.). São Paulo: Pearson Education do Brasil.

Moura, M.L.C. (2011). O Profissional de Comércio Exterior. *Revista De Administração e Ciências Contábeis*, 2(1), 01-20.

Organização Mundial da Saúde de 2006. (2006). Recuperado em 25 de junho de 2013, http://www.who.int/governance/eb/who_constitution_en.pdf

Organização Mundial da Saúde de 2007. (2007). Recuperado em 25 de junho de 2013, de http://www.who.int/occupational_health/WHO_health_assembly_en_web.pdf

Prieto, M.A.S.(2010). *A influência do treino de controle do stress nas relações interpessoais no trabalho*. Tese de doutorado, Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Campinas, SP, Brasil.

Steele, P., Murphy, J. & Russill, R. (1995). *It's a deal: a practical negotiation handbook*. Inglaterra: McGraw-Hill.

Waterhouse, J., Reilly, T. & Edwards, B. (2004). The stress of travel. *Journal of Sports Sciences*, 22(10), 946-966.

As autoras:

Gabriela Fabro Spadari, é psicóloga, Especialista em Terapia Cognitiva-Comportamental, Instituto de Psicologia e Controle do Stress, E-mail: gfsapadari@gmail.com, Telefone: (19) 99659.0330

Claudiane Aparecida Guimarães, psicóloga, mestre em Psicologia, Instituto de Psicologia e Controle do Stress, E-mail: claudianeguimaraes@yahoo.com.br, Telefone: (34) 9976.1275