



GRADUAÇÃO
EAD **PUCPR**

Guia de carreira

Gestão Internacional

A ponte entre quem você é hoje e
quem você pode se tornar amanhã



Sumário

1. <u>Qual é o futuro da carreira em Gestão Internacional?</u>	4
2. <u>Quais profissionais o mercado procura?</u>	6
3. <u>O que diferencia quem executa operações de quem decide estratégia?</u>	8
4. <u>Como vai ser o meu futuro com essa profissão?</u>	10
5. <u>Como saber se a carreira em Gestão Internacional combina comigo?</u>	14
6. <u>Como atravessar a ponte para um futuro com Gestão Internacional?</u>	14
7. <u>Fontes</u>	18



GRADUAÇÃO
EAD **PUCPR**

Escolher uma carreira é uma decisão cheia de perguntas:

- **Essa profissão é para mim?**
- **Vale a pena estudar Gestão Internacional?**
- **Como saber qual carreira seguir?**
- **Essa área combina com o meu perfil?**
- **Gestão Internacional é uma profissão do futuro?**



Quando uma área conecta o Brasil ao resto do mundo, é normal ter dúvidas sobre por onde começar. Este guia foi feito para ajudar você a encontrar essas respostas e entender como a carreira em Gestão Internacional pode fazer parte da sua história.

Entre quem você é agora e a sua carreira internacional, há uma ponte. De um lado, estão suas habilidades, sua curiosidade pelo mundo e quem você é hoje. Do outro, um mercado que precisa de brasileiros que têm capacidade de negociar com outros países.

E existe uma coincidência bonita nessa profissão: quem atua em Gestão Internacional é, por si só, uma ponte entre empresas e mercados, entre culturas e idiomas, entre o que se produz aqui e o que o mundo quer comprar.

Aqui você vai conhecer o futuro da área, as habilidades que o mercado valoriza, o que diferencia quem executa de quem decide, as possibilidades de carreira e como dar o primeiro passo. Vamos atravessar essa ponte juntos.



1. Qual é o futuro da carreira em Gestão Internacional?

A mudança que já começou

Todo produto que sai do Brasil rumo a outro país, e todo item importado que chega às prateleiras, passou pelas mãos de alguém que entende de comércio internacional. Essa pessoa cuida da papelada aduaneira, do câmbio, da negociação com o fornecedor lá fora, da logística que cruza oceanos. É um trabalho de bastidor que move a economia.

O que mudou foi a escala e a complexidade. O comércio global se reorganizou, com novas rotas, realinhamento das cadeias de suprimento, acordos comerciais e tensões geopolíticas. Nesse contexto, quem atua em Gestão Internacional deixou de exercer um papel predominantemente operacional, ligado à importação e à exportação, para assumir uma atuação mais estratégica: ler o cenário mundial e identificar onde e como as organizações podem atuar. Mais do que conduzir negociações, esse profissional conecta empresas, mercados e culturas, contribuindo para fortalecer a competitividade das organizações brasileiras no cenário global.



1.1 O que mudou na prática

Antes	Agora
Foco na operação: documentação, câmbio, logística de importação e exportação	Foco também na estratégia: em quais mercados entrar, com que produto e por qual caminho
Relação com poucos mercados e rotas estáveis	Cadeias globais dinâmicas, que mudam com a geopolítica
Trabalho local para a matriz brasileira	Trabalho global, muitas vezes remoto para empresas do exterior



1.2 As tendências que moldam os próximos anos

A reorganização do comércio global. Tensões comerciais, mudanças nas políticas tarifárias, novas rotas e o realinhamento das cadeias produtivas ampliaram a demanda por profissionais capazes de lidar com incertezas e identificar oportunidades em diferentes mercados. Em 2025, o fluxo de comércio do Brasil com o mundo cresceu cerca de 5,7%, mais que o dobro da expansão global projetada pela Organização Mundial do Comércio para o período, segundo dados divulgados pela ApexBrasil com base em estimativas da OMC.

O crescimento das exportações brasileiras. O agro, a indústria e os serviços ampliaram a presença do Brasil no mundo. O país fechou 2025 com um recorde histórico: US\$ 348,7 bilhões exportados e uma corrente de comércio de US\$ 629,1 bilhões, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Quanto mais o Brasil vende para fora, mais empresas precisam de quem saiba conduzir esses negócios.

O trabalho remoto global. Uma parcela crescente da área atua remotamente para empresas estrangeiras, recebendo em moeda forte enquanto vive no Brasil. É um dos maiores diferenciais da carreira.

A inteligência de dados aplicada ao comércio. Analisar mercados, risco geopolítico e câmbio passou a se apoiar em dados e plataformas de inteligência. Isso eleva o valor de quem sabe interpretar esses números e transformá-los em decisão.



1.3 A travessia da profissão

Operador de comércio exterior



Analista que interpreta dados e mercados



Estrategista que decide onde e como a empresa avança



Líder que conecta o Brasil ao mundo

Você se identifica com essa transformação? Se a ideia de trabalhar com outros países, outras moedas e outras culturas desperta sua curiosidade, essa ponte pode ser para você.

Em resumo: enquanto o mundo se reorganiza em novas rotas e alianças, alguém precisa saber ler esse mapa em movimento e decidir por onde a empresa avança. Quem atua em Gestão Internacional é quem transforma a complexidade do comércio global em oportunidade de negócio.



2. Quais profissionais o mercado procura?

As habilidades para atravessar essa ponte

A demanda por profissionais internacionais acompanha a integração do Brasil ao comércio mundial. Quanto mais o país exporta e importa, mais empresas precisam de quem saiba conduzir esses negócios. Exportadoras, tradings e multinacionais são as que mais contratam. Esse movimento amplia as oportunidades para gestores internacionais, que passam a atuar em empresas de diferentes portes e setores, acompanhando a expansão dos negócios brasileiros no mercado global.



2.1 O que os números mostram

Indicador	O que revela
Corrente de comércio com recorde de US\$ 629,1 bilhões em 2025	O Brasil nunca comercializou tanto com o mundo, e isso puxa a contratação (dados do MDIC, 2026)
Fluxo de comércio brasileiro crescendo ~5,7%, acima da média global	A área cresce mais rápido que o comércio mundial (ApexBrasil, com base na OMC, 2026)
23.386 empresas apoiadas pela ApexBrasil em 2025, a maioria de micro e pequeno porte	A internacionalização deixou de ser só das grandes; abre vagas em empresas de todos os tamanhos (ApexBrasil, 2026)



2.2 As habilidades que o mercado valoriza

O mundo do trabalho busca, cada vez mais, profissionais que combinem conhecimentos técnicos com habilidades comportamentais. Segundo o Fórum Econômico Mundial, o pensamento analítico é hoje a competência mais buscada pelos empregadores, seguido de resiliência, flexibilidade e agilidade - exatamente o que a área internacional exige de quem lida com câmbio volátil, culturas diferentes e cenários que mudam do dia para a noite.

Some a isso o domínio de dados e de outros idiomas, e você tem o perfil que o mercado mais procura: alguém capaz de interpretar cenários internacionais, negociar entre diferentes culturas e tomar decisões com base em informações.



2.3 Os perfis mais procurados

- O operacional de comércio exterior: domina documentação, câmbio e logística. É a base sólida por onde muitos começam;
- O analista de mercado: interpreta dados, mapeia oportunidades e aponta caminhos de expansão;
- O negociador intercultural: fecha acordos entre pessoas de países, línguas e fusos diferentes;
- O gestor de risco global: protege a empresa da volatilidade cambial e geopolítica.



2.4 O reconhecimento financeiro

O mercado paga mais quando o profissional decide em vez de apenas executar. Um analista de comércio exterior ganha, em média, cerca de R\$ 6.662 no Brasil, segundo o Portal Salário, com base em dados do CAGED, enquanto funções de inteligência de mercado e estratégia chegam a faixas bem superiores, como veremos na Seção 4.

Você não precisa começar sabendo tudo. Ninguém entra na área falando três idiomas e lendo balanços comerciais. Inglês, análise de dados e sensibilidade cultural se desenvolvem ao longo da formação e da prática. O que conta no começo é a curiosidade pelo mundo.



3. O que diferencia quem executa operações de quem decide estratégias?

O conhecimento que constrói essa ponte

A área internacional tem dois grandes grupos de cargos, com escopos, responsabilidades e salários diferentes. Entender a distinção ajuda a planejar a carreira, porque mostra onde você entra e para onde pode ir.



3.1 Quem executa e quem decide

Quem executa a operação	Quem orienta a decisão
Cuida da documentação, do câmbio e da logística	Decide em quais mercados entrar e por qual caminho
Segue processos bem definidos	Lê o cenário e assume o risco da escolha
Impacto em processo e conformidade	Impacto em receita e expansão
Faixa de entrada	Faixas mais altas
Ex.: Analista de Comex, Analista de Câmbio	Ex.: Analista de Mercado, Gerente de Negócios

Não é que um seja melhor que o outro. O operacional é a base por onde muitos começam, e o estratégico é o passo seguinte, para quem quer decidir rumos em vez de executar processos. A diferença de salário reflete a diferença de escopo: um executa, o outro decide, e o mercado remunera quem decide.



3.2 O que a formação ensina

Para atravessar do operacional para o estratégico, você desenvolve dois blocos de conhecimento:

Comércio e finanças internacionais

Operações de importação e exportação e legislação aduaneira

Câmbio, hedge e gestão de risco cambial

Contratos internacionais e Incoterms

Estratégia e dados

Inteligência de mercado e análise de risco geopolítico

Análise de dados aplicada ao comércio internacional

Logística e supply chain global

E dois diferenciais que abrem portas: ESG e sustentabilidade aplicados à exportação (rastreadabilidade e acesso a mercados exigentes) e marketing internacional.



3.3 Curso rápido ou formação completa?

Curso rápido	Formação completa
Ensina uma ferramenta ou um processo isolado	Conecta comércio, câmbio, logística, estratégia e idiomas
Prepara para uma tarefa	Prepara para ler o cenário e tomar decisões
Ajuda a começar no operacional	Abre a porta para o estratégico e a liderança
Não desenvolve idioma nem visão global	Desenvolve idioma e visão internacional ao longo do percurso

Um curso rápido resolve uma dúvida pontual. A formação completa é o que constrói a ponte inteira, do primeiro emprego à cadeira de decisão.



4. Como vai ser o meu futuro com essa profissão?

As possibilidades do outro lado da ponte



4.1 As trilhas de carreira

A formação em Gestão Internacional abre seis grandes caminhos. Você pode transitar entre eles ao longo da vida profissional.

Trilha	O que faz
Comércio Exterior	Importação, exportação, documentação e câmbio
Trading e Câmbio	Operações em mercados globais e gestão de risco cambial
Inteligência de Mercado e Estratégia	Análise de mercados e estratégia de expansão
Logística e Supply Chain Internacional	Cadeias de suprimento globais
Internacionalização e Consultoria	Assessoria a empresas que entram em novos mercados
Relações Internacionais e Setor Público	Organismos, diplomacia e promoção comercial



4.2 A rotina do profissional

No dia a dia, quem atua em Gestão Internacional pode atuar na negociação com clientes e fornecedores internacionais, na análise de mercados, no acompanhamento de operações de importação e exportação, no planejamento logístico, na gestão cambial e em reuniões com equipes de diferentes países. A rotina varia conforme a área de atuação e o nível de responsabilidade.

Dependendo da função, a carreira também pode envolver viagens nacionais e internacionais, contato frequente com diferentes culturas, interação com equipes globais e flexibilidade para atuar em modelos presenciais, híbridos ou remotos. É uma profissão que raramente cabe em uma mesa só.

Carreira corporativa: analista, gerência e direção internacional em exportadoras, tradings e multinacionais.

Remoto para o exterior: atuar para empresas estrangeiras recebendo em moeda forte, um dos maiores diferenciais da área.

Consultoria e internacionalização: ajudar empresas a entrar em novos mercados, valorizado para perfis experientes.

Empreendedorismo: esses conhecimentos também permitem empreender, prestando consultoria para empresas que desejam iniciar ou ampliar operações internacionais, abrir novos mercados ou estruturar processos de importação e exportação.

Setor público e diplomacia: carreira de Estado via concurso (CACD), com lógica própria.



4.4 A evolução profissional

Analista de Comex ou Câmbio (entrada, operacional)



Analista de Mercado Internacional ou Trader (pleno, estratégico)



Gerente de Negócios Internacionais ou Gestor de Projetos Globais



Executivo ou Diretor Internacional

Vivência internacional, idiomas e acesso a empregadores no exterior aceleram cada etapa.



4.5 A tabela salarial por etapa de carreira

Cargo	Faixa salarial mensal	Escopo
Analista de Comércio Exterior	R\$ 3.158 a R\$ 8.500	Operacional
Analista de Câmbio	R\$ 4.500 a R\$ 9.000	Operacional
Analista de Mercado Internacional	R\$ 6.500 a R\$ 14.000	Estratégico
Gerente de Riscos Globais	R\$ 7.000 a R\$ 14.000	Estratégico
Gerente de Negócios Internacionais	R\$ 11.833 a R\$ 27.000	Liderança
Diretor / Executivo Internacional	R\$ 23.000 a R\$ 38.000	Liderança

Os valores são referências estimadas de mercado, cruzando Glassdoor, Robert Half e Portal Salário/CAGED (2026). Variam conforme região, porte da empresa e experiência.

Repare no salto: um analista de mercado internacional em início de carreira pode partir de uma faixa superior à de um analista de comércio sênior. Não é incoerência, é diferença de escopo. Um executa a operação; o outro orienta a decisão de expansão.

O peso do variável. Em trading, câmbio e negócios internacionais, o salário fixo é só parte do ganho. Bônus por metas comerciais, por operações fechadas e por performance cambial fazem o resultado individual pesar diretamente no bolso.



4.6 Diferenças por região

Capitais e grandes centros industriais, como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Porto Alegre, e as regiões com forte presença exportadora tendem a pagar acima da média. O trabalho remoto para o exterior rompe essa lógica: permite receber em moeda forte vivendo em qualquer lugar do Brasil.



4.7 Algumas empresas em que você pode trabalhar

Setor	Empresas
Multinacionais e exportadoras	Vale, Petrobras, Embraer, JBS, BRF, Suzano, WEG, Klabin, Nestlé, Unilever, Bosch, Siemens
Tradings de commodities	Cargill, ADM, Louis Dreyfus, COFCO, Amaggi, Bunge
Bancos e finanças internacionais	Itaú, Bradesco, Santander, BTG Pactual
Logística global	Maersk, DHL, Kuehne+Nagel, DB Schenker
Setor público e organismos	Itamaraty (via CACD), ApexBrasil, ONU, OMC, Banco Mundial



4.8 A trilha diplomática segue uma lógica à parte

A diplomacia é uma opção legítima para quem tem perfil internacional, mas segue regras do serviço público, não do mercado. O ingresso é exclusivo por concurso: o CACD (Concurso de Admissão à Carreira de Diplomata), organizado pelo Itamaraty e aberto a graduados de qualquer área. O Terceiro-Secretário parte de R\$ 22.558,56, com progressão até cerca de R\$ 33.086 no topo, além de indenizações em moeda estrangeira nos postos no exterior, segundo o edital de 2026 do concurso. É um dos concursos mais disputados do país e exige preparação específica.



4.9 O que acelera a evolução

Vivência internacional: intercâmbio e experiência no exterior aceleram a progressão.

Idiomas: inglês é pré-requisito; um segundo idioma (espanhol, mandarim, francês) abre mercados e cargos.

Escopo estratégico: inteligência de mercado e estratégia pagam mais que a rotina aduaneira.

Trabalho remoto para o exterior: remuneração em moeda forte, acima da média local.



5. Como saber se a carreira em Gestão Internacional combina comigo?

Descubra onde você está nessa travessia

→ Participe do Inventário de Carreira ←



6. Como atravessar a ponte para um futuro com Gestão Internacional?

O próximo passo para construir essa trajetória

O comércio global já está se reorganizando. Novas rotas, novos acordos, novos mercados. A pergunta não é mais se isso vai acontecer, e sim como você quer participar dessa transformação. Toda carreira é construída por escolhas. A próxima pode ser o primeiro passo para conectar o Brasil ao mundo, e construir uma trajetória com alcance internacional.



6.1 Uma formação pensada para quem quer decidir, não apenas executar

Para atuar no comércio internacional, não basta conhecer processos. É preciso desenvolver visão global, prática e capacidade de transformar cenário em decisão. Na PUCPR, a formação combina:

Mentorias

Aplicação prática

Desenvolvimento de projetos

Conexão com o mercado

Uma formação para quem quer entender o comércio global, experimentar possibilidades e construir soluções que fazem sentido no mundo real.



6.2 O que você encontra nessa travessia

Aprendizado conectado à prática. Desde o início, você entra em contato com desafios reais do comércio internacional e aprende construindo, aproximando conhecimento e aplicação.

Apoio para construir seu caminho. Você não atravessa essa ponte sozinho. Ao longo da formação, conta com orientação de docentes e mentores, apoio na construção de projetos e portfólio, conexão com oportunidades e uma comunidade para evoluir junto.

Flexibilidade para a sua fase de vida. Seja para quem está começando, mudando de área ou buscando crescer no comércio exterior, o formato EAD permite conciliar estudos, trabalho e rotina.



6.3 Pessoas que já começaram essa travessia



Conheça os Filhos da PUCPR EAD



6.4 Seja Filho da PUCPR

Uma carreira também se constrói pelas conexões. Ao escolher ser Filho da PUCPR, você passa a fazer parte de uma Universidade reconhecida no mercado, com docentes e profissionais que acompanham a sua trajetória de perto e ajudam a abrir novas possibilidades.

Seja Filho da PUCPR!



6.5 Está pronto para atravessar essa ponte?

Conheça a formação em Tecnologia em Gestão Internacional

Preencha o formulário de interesse no curso

Comece a construir uma carreira que conecta o Brasil ao mundo



Quero começar minha carreira em administração





Referências completas dos dados citados ao longo do guia.

- Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Balança comercial brasileira: resultados de 2025 (exportações e corrente de comércio). Dados divulgados pela ApexBrasil, 2026. Disponível em: [ApexBrasil — recorde da balança comercial](#).
- Organização Mundial do Comércio (OMC). Projeção de crescimento do comércio global em 2025. Dados utilizados como base de comparação no balanço divulgado pela ApexBrasil, 2026.
- ApexBrasil. ApexBrasil alcança marco histórico de 23.386 empresas atendidas em 2025. 2026. Disponível em: [ApexBrasil — empresas atendidas em 2025](#).
- World Economic Forum. The Future of Jobs Report 2025: Skills Outlook. 2025. Disponível em: [World Economic Forum — The Future of Jobs Report 2025](#).
- Robert Half. Guia Salarial 2026. 2025. Disponível em: [Robert Half — Guia Salarial](#).
- Portal Salário. Analista de Exportação e Importação (CBO 354305). Dados do Novo CAGED, 2026. Disponível em: [Portal Salário — Analista de Exportação e Importação](#).
- Glassdoor Brasil. Salários para Analista de Comércio Exterior. 2026. Disponível em: [Glassdoor Brasil — Analista de Comércio Exterior](#).
- Ministério das Relações Exteriores. Instituto Rio Branco. Edital do Concurso de Admissão à Carreira de Diplomata (CACD) 2026. Diário Oficial da União, jan. 2026. Disponível em: [Instituto Rio Branco](#).

