

33º Encontro Anual da Anpocs
28 a 31 de outubro de 2009, Caxambu, Minas Gerais
Grupo de Trabalho: GT 17: Educação e Sociedade

**Educação Acadêmica x Experiência: a construção da identidade
profissional do livreiro**

Thais Sena Schettino
Doutoranda de Sociologia
Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia
IFCS-UFRJ

Educação Acadêmica x Experiência: a construção da identidade profissional do livreiro

Thais Sena Schettino (thais.sena@gmail.com)

Resumo: No contexto nacional, em que há uma valorização social do portador de diploma de nível superior, cabe perguntar qual o lugar que a experiência diária do trabalhador, obtida na rotina da vida, ocupa na formação profissional. Com essa questão como norte, olharemos para o livreiro, cuja maioria é portadora de diploma de nível superior. Eles afirmam que é somente na rotina do trabalho que se torna livreiro. Com as transformações no mundo acadêmico (novas modalidades de educação superior, novos recursos comunicacionais) vale investigar se não seria o caso de rever o velho debate entre teoria e prática e abrir novos caminhos para velhas ocupações.

Lista de Gráficos

Nome	Página
Gráfico 1 Distribuição do número de empregados	5
Gráfico 2 Nível Educacional	6
Gráfico 3 Curso de formação	6

Introdução

As grandes transformações nas sociedades atuais têm exigido mudanças radicais na educação, seja no nível mais fundamental até o universitário. A natureza das relações escola/trabalho caminha para assumir novas configurações, em vista de formar adequadamente uma nova força de trabalho, que estará em constante aperfeiçoamento. Sendo essa uma premissa dos novos tempos, a incompletude da formação escolar.

Diante desse desafio, as universidades repensam sua forma de atuação, criando novos cursos, reformulando grades curriculares e equacionando teoria e prática de forma mais harmoniosa. Em uma tentativa de ainda se manterem como fontes legítimas e legitimadas de conhecimento. O ideal de progresso técnico e científico do início da Era Moderna que fez com que a transmissão de conhecimentos de pai para filho, de mestre-artesão para aprendiz fosse gradativamente substituído pelo conhecimento técnico-científico, sistematizado e universalizado, oferecido por instituições educacionais, agora impõe novamente mudanças na forma de ensinar e critica as universidades por estarem afastadas da realidade do mercado.

De acordo com Kuenzer (1989), as instituições escolares como lugar de reprodução do saber técnico não dão ao trabalhador acesso a outras formas de articulação com o trabalho concreto. É comum vermos indústrias que oferecem cursos para os funcionários recém-formados e recém-contratados como forma de fornecer para eles os conhecimentos práticos necessários ao exercício da profissão.

Para explicitar melhor essa relação entre a prática e a teoria, a autora recorre a Vasquez (in Kuenzer, 2002) que pensa a práxis como uma atividade:

o ato ou conjunto de atos através dos quais o sujeito modifica uma matéria prima, independentemente de sua natureza, seja através do trabalho material ou do não material. Da atividade resultam produtos, materiais ou não materiais, que atendem a determinadas finalidades, de modo que o que a caracteriza é seu caráter real, sua materialidade. (2002, p.7,8)

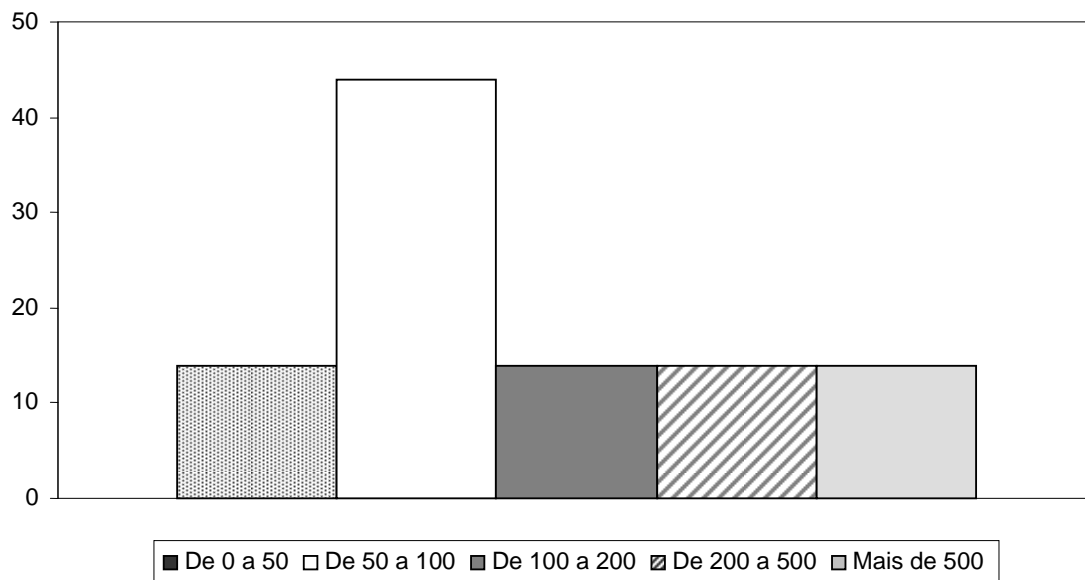
A partir dessa problematização na relação escola/trabalho e da incerteza sobre o papel que as universidades assumirão no futuro, vale refletir sobre uma possível retomada do valor dado à prática profissional, no lugar da teoria, dos ensinamentos ofertados pelas academias.

Este trabalho tem como objetivo propor um debate a cerca da dualidade: formação acadêmica/experiência expressa na figura do livreiro. É fato que, no Brasil, os livreiros não constituem uma profissão formalmente constituída, fato que não os impede de gozar de prestígio social. Por não existir aqui uma carreira acadêmica definida para esse grupo, as pesquisas preliminares mostram que a influência familiar – no aporte de capital cultural – e a trajetória pessoal são definidoras para a inserção do agente no mercado de trabalho e também na possibilidade ou não de ganho de prestígio. Os livreiros são identificados como comerciantes, não sendo considerados profissionais. Para a pesquisa aqui desenvolvida, consideraremos livreiros todas as pessoas que trabalham em livrarias ou são donas delas (é bem comum que o dono realize vendas, no caso dos estabelecimentos de menor porte).

São poucas as fontes de pesquisa sobre os livreiros, não existindo um levantamento nacional que apresente o perfil do grupo. Não há um sindicato específico que atenda aos livreiros, apenas associações setoriais, como a Associação Nacional do Livro (ANL), Sindicato Nacional de Editores de Livros, Câmara Brasileira do Livro.

Segundo o diagnóstico produzido pela ANL, realizado entre 2008/2009 com dados coletados por meio de questionário, o setor livreiro gera 7534 empregos nas grandes cadeias e livrarias de porte médio. Já nas demais livrarias, que somam 2450 estabelecimentos, o número de empregos varia de apenas um a 30 empregados, o que totalizaria 27 790 empregados.

Distribuição do número de empregados (Gráfico 1):



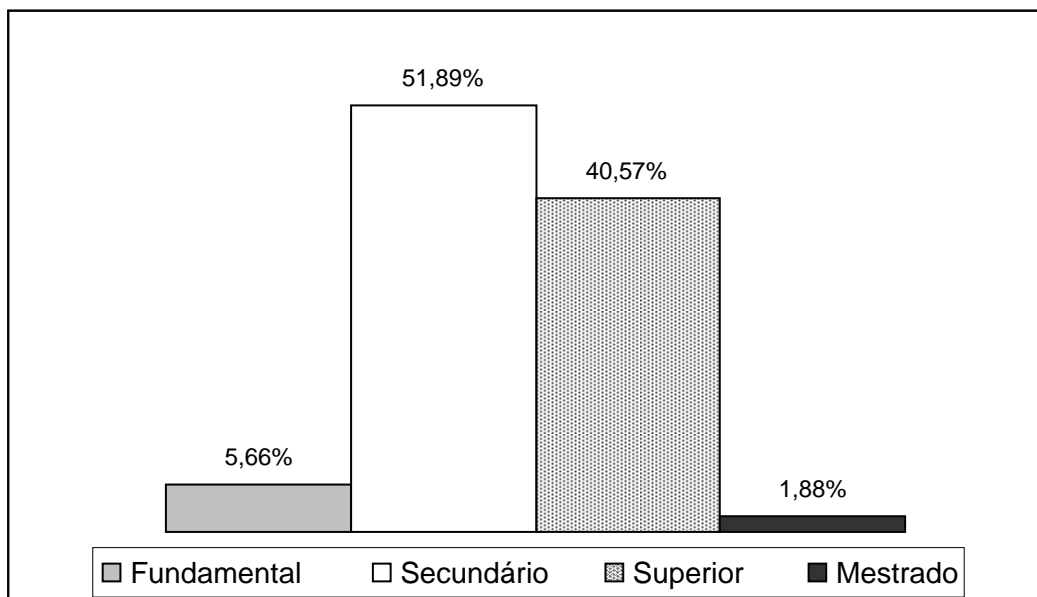
FONTE: ANL/ Diagnóstico Setorial 2008

Apesar das associações produzirem pesquisas, em nenhuma delas o foco está no dono da livraria, mas sim nas características do mercado: volume, crescimento e perfil das vendas. Tivemos acesso a uma pesquisa realizada em 2005 pelo Laboratório da UniCarioca, a pedido do Jornal do Brasil. A pesquisa foi realizada nas livrarias: Saraiva, Siciliano, Livraria da Travessa, Letras & Expressões, Argumento e Fnac. Ao todo foram entrevistados 107 atendentes. O levantamento é inédito por focar as perguntas no perfil do profissional.

A maioria tinha entre 21 e 26 anos (42,99%) e 19,63% estavam entre 27 e 30 anos. A proporção entre homens (56,60%) e mulheres (43,40%) não indica ser este um ambiente marcado por atuação dominante de um dos gêneros.

Os dados mostram que 40,47% dos livreiros tinham nível superior e 51,69% tinham concluído o ensino médio (Gráfico 2):

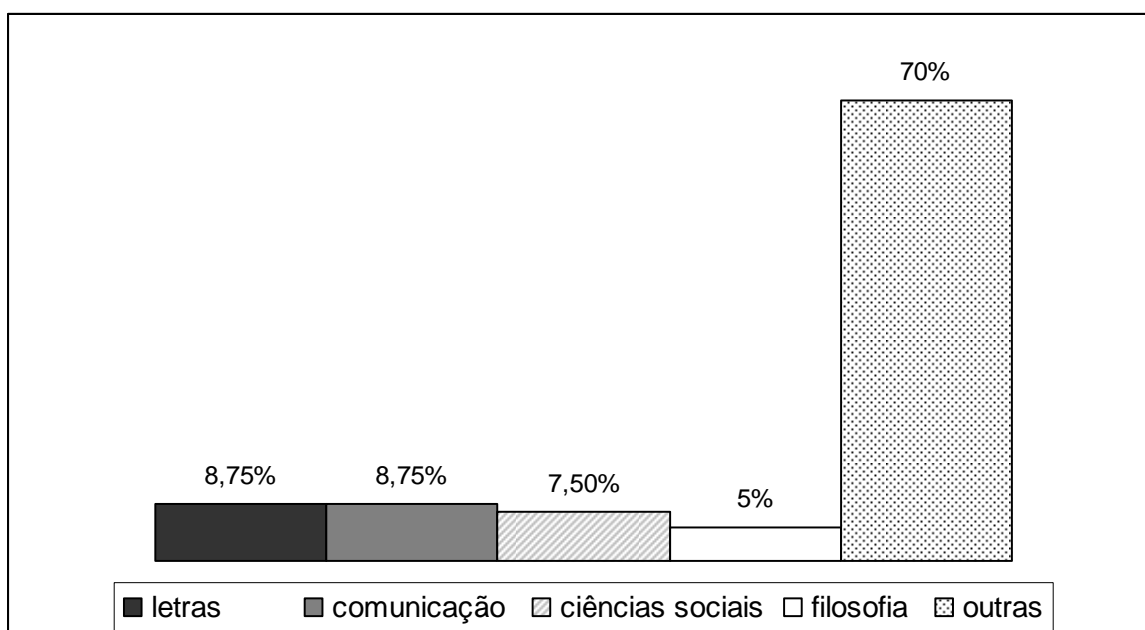
Nível Educacional



Fonte: Unicarioca/JB 2005

Dos que concluíram o ensino superior, diferente do que o senso comum indica, maioria dos vendedores de livros não concluiu o curso de nível superior em áreas que tradicionalmente estão mais ligados aos livros (Gráfico 3).

Curso de formação



Fonte: Unicarioca/JB 2005

Infelizmente os autores da pesquisa não apresentaram a lista de opções oferecidas aos entrevistados dentro do campo *outros*, não sendo possível, portanto, identificar se há mesmo uma prevalência por outras áreas das ciências humanas ou se encontramos também a presença de egressos de cursos das exatas ou mesmo biomédicas.

Formação Profissional

Levantamentos preliminares e entrevistas até aqui realizadas mostram que esse conhecimento se traduz na própria experiência adquirida na prática diária, na rotina da livraria. Apesar de evidenciado, nas entrevistas, que a experiência do *fazer*, mais do que o *saber fazer (teoria)*, apresenta-se como definidora da “profissão” do livreiro, esta não deixa de lado os conhecimentos formais, trazidos dos mais diversos campos (letras, comunicação, filosofia) que vêm contribuir para as atividades deste trabalhador. Daí ser possível pensar como essa dualidade teoria X prática, tão explorada teoricamente, se apresenta ao livreiro de maneira integrada, quiçá harmoniosa. Ao longo do trabalho, pretende-se apresentar o conjunto de saberes ditos, conhecimentos que aliados a experiência permitem pensar na identidade profissional do livreiro.

No Brasil, existem somente três iniciativas que buscam fornecer instrumentos para quem quer atuar no mercado livreiro como “vendedor”. Não que fosse preciso ter uma formação específica para abrir uma livraria ou ser contratado para trabalhar em uma - seja no cargo de atendente ou gerente -, mas, para quem busca se diferenciar neste segmento ou mesmo, almeja seguir “carreira”, dois caminhos se mostram prováveis.

O primeiro é buscar a formação teoria participando dos cursos livres oferecidos no Rio de Janeiro, pela Estação das Letras e em São Paulo, pela Universidade do Livro, da Universidade do Estado de São Paulo (Unesp) e pela Associação Nacional de Livrarias (ANL). De coincidente, as três iniciativas se mostram pontuais e de curta duração, que em nenhum momento se propõem ou instigam o mercado a fornecer cursos de nível universitário ou mesmo técnico.

Os cursos da Estação das Letras são oferecidos uma vez por semestre e são procurados principalmente por pessoas das áreas de ciências humanas e

sociais. Criado na década de 1980, as turmas comportam no máximo 30 e no mínimo 10 alunos¹. A duração é de uma semana, correspondendo a aproximadamente 10 horas. O formato é de seminário, com um palestrante por dia, abordando assuntos diversos²:

Existem duas opções de cursos:

1. *Formando livreiros*: Tem por objetivo dar aos participantes um treinamento básico e aplicável em seus locais de trabalho. É ministrado por profissionais do livro (editores, livreiros, vendedores...)
2. *Abrindo uma livraria*: Tem a intenção de iniciar livreiros e interessados na formação, administração e gerenciamento de livrarias grandes, médias e pequenas. São estudadas as principais etapas da abertura de uma livraria: do espaço físico passando pela aquisição do acervo e faturamento à contratação de pessoal.

No fim do último dia do curso Formando Livreiros, um “grande leitor” é convidado a falar de sua experiência como consumidor e o que espera de uma livraria. Já deram essa palestra Rui Castro e Ítalo Moriconi, dentre outros. Suzana Vargas, organizadora do curso, conta que disponibiliza o cadastro de participantes das aulas às livrarias, para que possam realizar entrevistas e contratações a partir dele.

Já em São Paulo, os cursos são oferecidos em módulos específicos, e não pretendem dar conta da totalidade dos aspectos da rotina de trabalho. Destacam-se os cursos: *Montagem e funcionamento de livraria independente* que visa desenvolver um plano para a montagem de uma livraria, seu funcionamento e estrutura; e *Gestão de compras de livros para livrarias que pretende auxiliar* os responsáveis pela decisão de compras e reposições de livros em uma loja a melhorar a racionalidade e a velocidade nas decisões de abastecimento; fornecer elementos para que cada loja construa um conjunto de

¹ No segundo semestre de 2008 o curso foi oferecido, mas cancelado por falta de alunos. No primeiro semestre deste ano, ele não foi oferecido. Ainda cabe investigar melhor a falta de interesse por tais cursos, a não realização causou surpresa na organizadora, Suzana Vargas, que acredita existir uma demanda reprimida por tais iniciativas.

² Os quadros foram criados a partir das informações fornecidas pelas instituições organizadoras.

normas que regulem estas ações de acordo com o seu próprio perfil. Juntos, somam 21 horas oferecidos pela Universidade do Livro, da Universidade do Estado de São Paulo (Unesp).

Em 2008, a Associação Nacional de Livraria criou o “Programa ANL de Capacitação dos Profissionais do varejo das livrarias”, com o intuito de permitir uma melhor formação das equipes que trabalham em livrarias. São diversos módulos, que duram em média oito horas e são oferecidos na sede em São Paulo. Dentre os sete cursos voltados para livreiros ofertados pela Associação, destacamos com as respectivas ementas:

1. *A arte de vender e negociar livros: A estrutura da personalidade - Auto-conhecimento; As habilidades necessárias para encaminhar um bom processo de negociação; Entrando em sintonia com o cliente / A leitura corporal; A arte de argumentar - Comunicação assertiva; Estilos de negociação. O processo ganha – ganha; e Chegando ao sim - Fechamento da negociação.*
2. *Vitrinismo Aplicado em Livrarias: A função psicoemocional das vitrines; O projeto é indispensável - O que fazer, Por que (o que se pretende atingir), Como fazer, quanto custa; Datas comemorativas e promoções; Personificar para criar identidade; Técnicas de decoração e iluminação para vitrines; Tipos de expositores e técnicas de exposição; e Usando a criatividade.*
3. *Gestão administrativa orientada para resultados: Planejamento estratégico/ Fundamentos de finanças e controladoria (fluxo de caixa e relatórios gerenciais)/ gestão estratégica de recursos humanos- identificando e medindo competências da equipe – endomarketing.*

A partir do exame dos conteúdos dos cursos, percebe-se que há entre eles uma preocupação em fornecer instrumentos para conhecer melhor o mercado e principalmente técnicas de administração e vendas. É possível ainda visualizar entre os cursos uma reta que caminha do menos profissional para o mais profissional, digamos assim, no sentido de que o primeiro curso

apresentado, o da Estação das Letras, apesar de fornecer informações sobre estoque, acervo, cliente e vendas, também se preocupa em fazer um diálogo maior com lado mais cultural da livraria, trazendo um leitor para palestrar. Já nos demais, e culminando pelo fornecido pela ANL, os temas estão mais voltados para o sucesso do empreendimento, com dicas mais próximas do comércio, com táticas para vender mais e fidelizar os clientes³.

Herança e prática

Se os cursos são escassos e restritos, o outro caminho para ser livreiro é empregar-se desde cedo em uma livraria. O aprendizado na prática é tática recorrente para quem quer abrir futuramente um comércio: “Formamos muitos livreiros aqui. Pessoas que foram meus funcionários abriram comércio e estão no mercado”, livreira com mais de 20 anos de mercado.

É na rotina da livraria que os saberes específicos da ocupação são aprendidos. Os livreiros são unânimes quando falam do perfil do candidato a um emprego em um estabelecimento de venda de livros: gostar de ler - e como consequência⁴, ter cultura geral -, ser curioso, ter interesse em lidar com o público e, se possível, dominar uma língua estrangeira. É interessante que tais requisitos não coincidem com os conteúdos oferecidos pelos cursos analisados, visto que, como já salientamos, aqueles estão mais voltados para práticas comerciais. Para os livreiros, se a pessoa tiver as cinco características acima, tem grandes chances de ser contratado.

A partir daí, o treinamento *in loco*, segundo contam os livreiros, não tem mistério: “Começo pedindo para organizar uma seção, assim vai vendo como se ordena os livros e conhecendo o acervo”, relata um proprietário de sebo, no Centro do Rio. Depois de seguir para outras prateleiras, o funcionário passa para o atendimento ao público, depois para o caixa e assim experimenta, com o

³ A Câmara Brasileira de Livros oferece desde 1989, por meio da Escola do Livro, palestras e cursos ligados ao mercado livreiro, como sobre as novas regras ortográficas, informatização de livrarias. Por serem palestras e por não apresentarem regularidade em seu oferecimento, optamos por não incluí-las dentre as iniciativas de capacitação dos livreiros.

⁴ Alguns livreiros explicitam que cultura geral é importante, mas outros destacam que se a pessoa lê com regularidade e se interessa pelas “coisas do mundo” a cultura geral vem como consequência direta.

tempo, os diversos setores característicos de um estabelecimento comercial. Com o passar dos anos, toma “gosto pela coisa” a abre seu próprio negócio ou acaba, o que é bem comum, herdando (comprando) a livraria em que trabalha. Aliás, é um traço recorrente neste mercado que a livraria, ao longo de sua vida, venha a ter vários sócios e trocas de proprietários. Tais alterações de comando podem ser explicadas pelo sucesso ou não do estabelecimento ou mesmo pelas condições históricas e econômicas de determinada época⁵ (HALLEWELL, 1985).

Em verdade, diferente das profissões clássicas como direito, medicina e engenharia, e outras mais novas como administrador, designer e mesmo chefe de cozinha (gastronomia hoje já conta com cursos de nível superior), ser livreiro não é uma opção ofertada claramente para os jovens estudantes que devem escolher uma área de atuação.

Ao olharmos as revistas e suplementos cujos conteúdos listam as profissões e suas definições, ou mesmo, para os cursos técnicos oferecidos no mercado (como os disponibilizados pelo Sistema S), não se encontra referência a este tipo de ocupação. Não se pretende aqui tratar essa ausência como única, ou mesmo, restrita apenas ao livreiro, é claro que acontece também com outras ocupações, mas vale destacar que sendo esta uma atividade tão ligada ao meio acadêmico e escolar (venda de livros, um bem cultural por excelência) soa, ao menos curioso, que ser livreiro não apareça como uma opção de trabalho tão viável quanto qualquer outra.

Como não existe uma legislação específica para orientar o exercício profissional e nem uma formação técnico-profissional dirigida especificamente para o grupo, somente por meio de encontros com os livreiros foi possível efetivamente tentar delinear – se é que existe - o corpo de conhecimentos específicos da profissão.

As entrevistas foram realizadas com livreiros⁶, no Rio de Janeiro, no período entre janeiro a junho 2009, e as conversas com as instituições que ofertam cursos aconteceram no segundo semestre de 2008.

⁵ Um exemplo disso foi na época da ditadura militar quando algumas livrarias foram vendidas, pois os donos acabaram perseguidos ou não conseguiram mais financiamentos para se manter no mercado.

⁶ Foram ouvidos dez livreiros, donos de livrarias e sebos da cidade do Rio de Janeiro, a maioria sendo localizada no Centro da Cidade. Vale destacar que todos eram donos, herdeiros ou funcionários de carreira

Dessas conversas, da observação dos conteúdos dos cursos livres e também da grade curricular prevista na formação francesa foi possível chegar a algumas conclusões que podem trazer uma luz sobre os conhecimentos essenciais necessários para exercer a atividade de livreiro.

A primeira delas apareceu nas entrevistas e apesar de óbvia foi mencionada de forma reiterada: ser leitor: “Uma coisa é ler em casa e a outra é trabalhar. Conviver com isso. Leio sumários, orelhas. O fundamental é o amor, o gosto pelo livro. E manter o interesse de querer saber”, livreira, 50 anos no mercado.

Aqui, não é só uma questão de ser alfabetizado, mas sim de ter gosto pela atividade da leitura. É preciso se interessar não somente pelo conteúdo do livro, ou seja, sua edição, história, narrativa, depoimento, mas também pela forma, pelo o que o livro é, o objeto-livro. Sua capa, diagramação, tamanho, enfim, suas características como produto. Tais especificidades levam a diferenciações entre os próprios livros, sejam eles de mesmo conteúdo que passam a adquirir valores diferenciados no mercado. Os livreiros ressaltam que é preciso entender isso, que existe o livro-objeto, o suporte de transmissão da cultura que é parte fundamental, além do conteúdo, da mercadoria que se comercializa.

Portanto, entre as condições que devem ser preenchidas para que um produto intelectual seja produzido, está a produção da crença no valor do produto. Se, querendo produzir um objeto cultural, qualquer que seja, eu não produzo simultaneamente o universo de crença que faz com que seja reconhecido como um objeto cultural, como um quadro, como uma natureza morta, se não produzo isso, não produzi nada, apenas uma coisa. Dito de outra maneira, o que caracteriza o bem cultural é que ele é um produto como os outros, mas com uma crença, que ela própria deve ser produzida. (CHARTIER, 2001, p.240)

O que não quer dizer que a pessoa precisa ser um leitor voraz, porém é preciso ser curioso. Ao reconstruir um pouco as trajetórias de vida dos livreiros entrevistados percebe-se que o interesse pelo livro vem de uma base familiar, de um convívio desde muito cedo com os livros: “Vim de Minas Gerais para

das livrarias, não sendo enquadrados na categoria atendentes ou vendedores, mais comuns em grandes estabelecimentos, como Saraiva e Fnac.

estudar aos 13 anos e trabalhava com minha avó, na livraria dela, na antiga Rua do Santana, chamada Burrinho que chora. Na porta tinha um burrinho embalsamado que trazia no peito uma placa: não sei ler.”, livreiro, 96 anos.

A presença do livro em tenra idade ajuda a explicar essa relação prazerosa com o livro e se, no caso do convívio, a relação comercial de troca de livros aparecer também, o caminho para assumir a venda de livros como opção profissional fica bem evidente.

Como já dissemos antes, ser livreiro não figura como uma opção clara dentre as ofertadas no mercado de trabalho, é preciso que essa alternativa apareça de alguma forma como experiência particular para que seja encarada como possível: seja ao auxiliar a avó, acompanhando o pai em feira de livros, ou mesmo vendo um tio comprar livros com frequência para formar uma biblioteca particular. O capital cultural da família será fundamental para que o comércio de livros seja encarado como uma ocupação viável. Tal capital, como esclarece Bourdieu (2004) corresponde principalmente ao conjunto das qualificações intelectuais adquiridas no sistema escolar ou transmitidas pela família.

O capital cultural pode existir de três formas: no *estado incorporado* sob a forma de disposições duráveis do organismo; no *estado objetivado*, sob a forma de bens culturais – quadros, livros, dicionários, instrumentos, máquinas, que constituem indícios ou a realização de teorias ou de críticas dessas teorias, de problemáticas, etc.; e, enfim, no *estado institucionalizado*, forma de objetivação que é preciso colocar à parte porque, como se observa em relação ao *certificado escolar*, ela confere ao capital cultural – de que pé, supostamente, a garantia – propriedade inteiramente originais⁷. (2004, p.74)

Caberia ressaltar que o conceito de capital cultural aqui enfocado representa um conjunto de conhecimentos em constante construção, dinâmico, que recebe contribuições das várias esferas de socialização do agente, que inclui a família, obviamente, mas também o ambiente profissional, religioso, político, público - com forte atuação dos meios de comunicação de massa. (LAHIRE, 2006)

⁷ Grifos originais.

Conclusão

As entrevistas revelam que há um certo incômodo no setor por não haver uma formalização do segmento, entretanto os livreiros questionam se existira ou se existirá um mercado de trabalho aberto e demandante (que recrute) caso venha a ser constituído um curso de nível superior. Idéias não faltam, uns sugerem que a carreira de letras, além do bacharelado e da licenciatura, também oferecer uma habilitação em livrarias. Outros acreditam que essa abertura deveria vir do curso de biblioteconomia. As duas idéias evidenciam uma, digamos, cisão que já no meio: a de ver o livreiro como homem de cultura ou um gestor de um negócio que envolve livros.

As grandes redes livreiras não estão preocupadas em formar profissionais, visto que tem uma alta rotatividade de funcionários e também porque as vendas não são diretamente ligadas à atuação do vendedor (não recebem por comissão, tem um salário fixo). Fato que não é verdade para os pequenos e médios empreendimentos, que demoram mais tempo para encontrar o vendedor com perfil desejado e para capacitá-lo.

Um pouco em virtude dessa dinâmica de mercado, não existe verdadeiramente um debate intra-grupo a cerca da necessidade de se criar ou não um curso superior. Não é uma questão que está posta para eles. Nem mesmo para a Associação Nacional do Livro, que percebe a carência de pessoas capacitadas e oferta cursos. Porém, todos concordam, livreiros, associações e consumidores, que seria melhor se os funcionários entendessem mais do ofício, não sendo apenas vendedores, mas agentes culturais.

A importância que dão a prática - a vivência em uma livraria -, a dificuldade de estabelecerem de forma uníssona um corpo de conhecimentos a ser universalizado como característicos do ofício e o desinteresse que demonstram em construir uma graduação trazem duas evidências:

1. de forma idealizada ter uma formação universitária não representa mais a promessa de ascensão financeira e nem de prestígio social; e
2. dificuldade de se visualizar novos arranjos educacionais que agreguem com as novas tecnologias de comunicação o duo teoria e prática.

Referências Bibliográficas:

- BARBOSA, M. *A sociologia das profissões: em torno de legitimidade de um objeto*. Revista **BIB** de Ciências Sociais: Rio de Janeiro, ANPOCS, nº 36, p. 3-30, 1993.
- BOURDIEU, P. *A Distinção: crítica social do julgamento*. Porto Alegre: Editora Zouk, 2007.
- _____. *A economia das trocas simbólicas*. São Paulo: Perspectiva, 1974.
- _____. *Escritos de Educação*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- _____. *O poder simbólico*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.
- _____. *Razões Práticas: sobre a teoria da ação*. São Paulo: Papyrus Editora, 1996.
- CHARON, J. *Ten Questions, A Sociological Perspective*: Belmont, California: Wadsworth, 1995.
- CHARTIER, R. org. *Práticas de leitura*. São Paulo: Estação Liberdade, 2001. p. 231-249.
- EARP, F.; KORNIS, G. *Cadeia Produtiva do Livro*. Rio de Janeiro: BNDES, 2005.
- FREIDSON, E. *Para uma análise comparada das profissões a institucionalização do discurso e do conhecimento formais*. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**: São Paulo, nº 31, 1996.
- HALLEWELL, L. *O livro no Brasil: sua história*. São Paulo: Edusp, 1985.
- KUENZER, A. *Conhecimento e competências no trabalho e na escola*. Rio de Janeiro, *Boletim Técnico do SENAC*, v. 28, n.2, maio/ago., 2002, p. 7 e 8.
- LAHIRE, B. *A cultura dos indivíduos*. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- SETZER, V. *Dado, Informação, Conhecimento e Competência*. Rio de Janeiro: Revista de Ciência da Informação, n.0 dez., 1999.

Referências Digitais:

Diagnóstico do Setor Livreiro em <http://www.anl.org.br/diagnostico.doc>

Acessado em 03/09/2009