



**PROFISSÃO DE
NEGOCIADOR INTERNACIONAL
NO BRASIL:**

*Regulamentar ou
não regulamentar?*

*Coleção Mediações Interculturais &
Negociações Internacionais*
Livro 7



Sarah Priscila Filgueira
Roberto Vilmar Satur



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE COMUNICAÇÃO, TURISMO E ARTES
REITORA
MARGARETH DE FÁTIMA FORMIGA DINIZ
VICE-REITORA
BERNARDINA MARIA JUVENAL FREIRE DE OLIVEIRA



DIRETOR DO CCTA
José David Campos Fernandes
VICE-DIRETOR
Ulisses Carvalho da Silva



EDITORA CCTA
CONSELHO EDITORIAL
Carlos José Cartaxo
Gabriel Bechara Filho
José Francisco de Melo Neto
José David Campos Fernandes
Marcílio Fagner Onofre
EDITOR
José David Campos Fernandes
SECRETÁRIO DO CONSELHO EDITORIAL
Paulo Vieira
LABORATÓRIO DE JORNALISMO E EDITORAÇÃO COORDENADOR
Pedro Nunes Filho

SARAH PRISCILA FILGUEIRA
ROBERTO VILMAR SATUR

PROFISSÃO DE NEGOCIADOR
INTERNACIONAL NO BRASIL:
REGULAMENTAR OU NÃO REGULAMENTAR?

Coleção: Mediações Interculturais & Negociações Internacionais

Livro 7 (e-book)

EDITORA CCTA
JOÃO PESSOA

Grupo de Pesquisa em Mediações Interculturais, Negociações e
Negociadores Internacionais no Mundo
MINNI-Mundo

Projeto gráfico: José Luiz da Silva

Capa: Guilherme Meira - aluno do Curso LEA-NI/UFPB

ISBN: 978-65-5621-070-4 (e-book)

Ficha catalográfica elaborada na Biblioteca Setorial do CCTA da Universidade Federal da Paraíba

F481p Filgueira, Sarah Priscila.

Profissão de negociador internacional no Brasil:
regulamentar ou não regulamentar? / Sarah Priscila
Filgueira, Roberto Vilmar Satur. - João Pessoa: Editora do
CCTA, 2020.

91 p. : il. - (Coleção Mediações Interculturais &
Negociações Internacionais; Livro 7).

ISBN: 978-65-5621-075-9 (impresso)

ISBN: 978-65-5621-070-4 (e-book)

1. Negociação Internacional - Profissionais - Brasil.
2. Negociador Internacional - Regulamentação. I. Satur, Roberto
Vilmar. II. Título.

UFPB/BS-CCTA

CDU: 327-027.561(81)

Livro lançado em versão digital (e-book). Também foi lançado a versão impressa em quantidade limitada.

SOBRE A COLEÇÃO

A Coleção Mediações Interculturais & Negociações Internacionais é uma organização do Grupo de Pesquisa Mediações Interculturais, Negociações e Negociadores Internacionais no Mundo (MINNI-Mundo) em conjunto com a equipe de docentes e egressos do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações (LEA-NI) e do Departamento de Mediações Interculturais (DMI) com o apoio da direção e equipe do Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes (CCHLA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e colaboradores convidados de outros centros da UFPB, de outras instituições e profissionais da área. A Coleção tem a pretensão de instigar publicações em Mediações Interculturais e também em Negociações Internacionais e seus assuntos correlatos. Portanto, as atuais publicações tendem a ser as primeiras de muitas outras que virão. É o que se pretende.

AGRADECIMENTOS PELA COLEÇÃO

Agradecemos primeiramente a Deus pela sua presença constante e pelo seu amor incondicional. Aos familiares, amigos e colegas de jornada pelo apoio de sempre. Agradecemos aos alunos, egressos, professores, técnicos administrativos, estagiários, bolsistas, discentes voluntários e terceirizados que fazem a UFPB acontecer. Agradecemos também a Direção do CCHLA especialmente sua diretora, na época, Dra. Mônica Nóbrega, seu vice-diretor, Dr. Rodrigo Freire e ao assessor Djalma Martins, por nos ajudarem a fazer com que este objetivo virasse realidade, desde 2018. A todos que fazem parte do Departamento de Mediações Interculturais (DMI), do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da UFPB e do grupo de pesquisa MINNI-Mundo, obrigado pelo apoio e carinho de sempre. Por fim, nossos agradecimentos ao diretor do CCTA, prof. Dr. José David Fernandes que também responde pela Editora CCTA em conjunto com José Luiz da Silva e a toda a equipe de apoio. Com esse livro tentamos devolver um pouco do que a sociedade nos deu através da oportunidade que tivemos de estudar e trabalhar em uma Universidade Pública. Acreditamos não estarmos fazendo mais do que nossa obrigação.

AGRADECIMENTO DOS AUTORES

Agradecemos, primeiramente, a Deus pela sua presença constante e pelo seu amor incondicional. Obrigado por nos guiar e nos orientar por todo caminho. Toda honra e toda glória sejam dadas à Ele e para Ele!

Aos familiares e amigos pelo apoio de sempre. Obrigado. É para vocês que dedicamos a obra em forma de agradecimento.

Ao professor Revelino Cardoso dos Santos e à professora Fabiana Gama de Medeiros, nosso muito obrigado pelas riquíssimas contribuições e sugestões.

À Direção do CCHLA, aos professores, alunos e servidores do Departamento de Mediações Interculturais (DMI) e do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da UFPB e aos membros do grupo de pesquisa MINNI-Mundo, obrigado pelo apoio e carinho de sempre.

APRESENTAÇÃO

*"Uma obra de "cabeceira" para todo estudante e profissional de Negociação Internacional"
(Revelino Cardoso dos Santos)*

Foi com muito orgulho e satisfação que recebi a honra e a responsabilidade de apresentar a obra PROFISSÃO DE NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL: REGULAMENTAR OU NÃO REGULAMENTAR? Da Negociadora Internacional Sarah Priscila Filgueira e do Professor Roberto Vilmar Satur. O livro é uma adaptação do seu original que foi um Trabalho de Conclusão de Curso em nível e graduação defendido no curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da (UFPB), e que tive o privilégio de compor a banca examinadora.

A excelente pesquisa empreendida pelos autores constitui uma importante contribuição para a compreensão dos elementos que influenciam de forma direta ou indireta a regulamentação dessa profissão e para aprofundar o debate sobre a regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil. Além de servir como base teórica para outros estudos que contemplarão essa temática.

Assim, este livro se coloca como um esforço de compreender a (in) viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil. Encontra-se dividido em seis capítulos. O primeiro aborda sobre profissões e perfis profissionais no Brasil. O segundo busca entender as negociações internacionais de mercado. O terceiro descreve sobre as profissões no mercado e o papel do Estado. O quarto aborda sobre a regulamentação das profissões no Brasil. O quinto trata-se da profissão de negociador internacional no Brasil e a (IN) viabilidade de sua regulamentação. E, por último, apresentam-se alguns caminhos possíveis para a regulamentação da profissão de negociador internacional.

Uma pesquisa deve surgir de qualquer lacuna de um objeto de estudo. A temática sobre a profissão de negociador internacional no Brasil ainda não foi suficiente investigada. Este livro traz informações relevantes que auxiliarão outras pesquisas, bem como, orientarão ações governamentais no que diz respeito regulamentar ou não a profissão de negociador internacional no Brasil.

Revelino Cardoso dos Santos

Revelino é professor com vasta experiência na docência tendo atuado em diversas faculdades e universidades. Também tem experiência como empresário. É bacharel em Economia, especialista em Gestão Pública e mestre em Serviço Social.

Contato: revelinodossantos@hotmail.com

PREFÁCIO

Quando fui convidado para escrever o prefácio de *PROFISSÃO DE NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL: REGULAMENTAR OU NÃO REGULAMENTAR?*, por Filgueira e Satur, de imediato fiquei agradecido pelo honroso convite, sabendo da inegável relevância do tema para o contexto das Negociações Internacionais, para os profissionais que as praticam em seu dia a dia, para os acadêmicos dos cursos afetos ao tema e, como não poderia ser diferente, para os próprios autores, os quais buscaram analisar detidamente os aspectos a ele relacionados.

Nesse sentido, esta obra literária foi desenvolvida para contribuir – sobretudo – com o conhecimento acerca das características da profissão de Negociador Internacional no Brasil, enfatizando a grande vantagem, ou não, da sua regulamentação.

Seu conteúdo foi dividido em seis capítulos, nos quais são tratados, respectivamente, os seguintes tópicos: indo direto ao ponto sobre a profissão de Negociador Internacional; entendimento dos autores sobre negociações internacionais que ocorrem no mercado global; conhecimento sobre as profissões no mercado e o papel do Estado; regulamentação das profissões no Brasil; profissão de Negociador Internacional e a viabilidade, ou não, da sua regulamentação; e, por último, são apresentados alguns caminhos possíveis para a viabilidade da regulamentação da profissão de Negociador Internacional no Brasil.

Nos anos de docência sempre incentivei meus alunos a buscarem o reconhecimento da profissão preservando assim o mercado de trabalho. No entanto, a falta de ferramentas e bibliografias específicas para justificar a regulamentação sempre foram grandes empecilhos. Essa obra, a meu ver, ajudará o leitor a encontrar embasamento suficiente para busca de suas aspirações.

Sobre os autores ênfase: SARAH PRISCILA FILGUEIRA é Negociadora Internacional com bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e ROBERTO VILMAR SATUR é Professor do Departamento de Mediações Interculturais (DMI) da Universidade Federal da Paraíba – UFPB. Graduado em Economia e em Administração, tem especialização em Comércio Exterior, mestrado em Economia, doutorado em Ciência da Informação e pós-doutorado em Informação e Comunicação pela Universidade do Porto.

Leônidas Gomes Ferreira

Leônidas é bacharel em Ciências Econômicas e pós-graduado em Engenharia de Produção.

Como negociador internacional se destacou sendo Gerente de Negócios do Porto de Itajaí (1997 a 2013), período em que o Porto de Itajaí cresceu e modernizou e Leônidas fez parte desse processo. É professor da área de negociações internacionais, especialmente de Logística Internacional e Gestão Portuária. Também é professor de Planejamento Estratégico.

Contato: alemaobock@yahoo.com.br

SUMÁRIO

AGRADECIMENTO DOS AUTORES.....	8
APRESENTAÇÃO.....	9
PREFÁCIO.....	10
1 INDO DIRETO AO PONTO.....	12
2 BUSCANDO ENTENDER AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS DE MERCADO.....	20
3 AS PROFISSÕES NO MERCADO E O PAPEL DO ESTADO.....	37
4 AS PROFISSÕES NO BRASIL: REGULAMENTAÇÃO.....	53
5 PROFISSÃO DE NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL E A (IN)VIABILIDADE DE SUA REGULAMENTAÇÃO.....	64
6 ALGUNS CAMINHOS POSSÍVEIS.....	79
REFERÊNCIAS.....	84

1

INDO DIRETO AO PONTO¹

O sonho das pessoas é aprender e desenvolver competência para um dia serem reconhecidas como profissionais que prestam serviços de qualidade. Também vale para quem é empreendedor e/ou empresário. As pessoas querem se sentir úteis e serem percebidas pelos demais pelo que fazem com qualidade. À essas pessoas e profissionais, portanto, lhes agrada serem chamados pela sua titulação profissional. Ter essa profissão registrada em seu contrato de trabalho ou na sua carteira de trabalho, recebendo uma remuneração justa pelo que faz é a confirmação de que seu esforço de aprendizado e desenvolvimento de competência naquela área valeu a pena, foi reconhecido pela sociedade e agora pode devolver à mesma sociedade o melhor dentro da sua profissão.

Mas nem todas as profissões tem sua carreira reconhecida. Nem toda a atividade desenvolvida pelos profissionais vem acompanhada de um registro da titulação da sua profissão em contrato ou carteira de trabalho. Quanto menos um Curso específico que o forma e um Conselho de Classe que regulamente e fiscalize sua profissão. Muitos exercem determinada profissão, mas em seus registros aparecem nomenclaturas aproximadas, substitutas e, às vezes, até indevidas. Isso por que não há regulamentação e, em muitos casos, não existe reconhecimento mínimo de órgãos oficiais.

O presente livro trata de um estudo que envolve a discussão sobre a (in)viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil, mais especificamente, quanto ao impacto e reflexo do seu processo de

¹ Este livro é baseado inicialmente em uma pesquisa desenvolvida por Sarah P. Filgueira sob a orientação de Roberto V. Satur, durante o tempo que foi aluna do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais e que culminou inclusive no trabalho de conclusão de Curso. Findo a graduação, percebendo-se que se chegou a um resultado de pesquisa excepcional, diferenciado e ainda inédito para a área dos Negociadores Internacionais. Trabalho esse que não deveria constar apenas como mais uma pesquisa feita para atender apenas as exigências legais e sim deveria ser publicado para servir de subsídio para a área. Então o próximo passo foi trabalhar em cima desse trabalho para melhorá-lo ainda mais, aprimorá-lo e torná-lo em um livro e assim disponibilizar este para toda a comunidade acadêmica e para os profissionais da área. Foi essa a principal contribuição de Roberto Satur agora também coautor. Trata-se de um material que pode enriquecer em muito o debate sobre o tema. Assim, após mais um tempo de trabalho e reflexão dos autores entregasse agora, em forma de livro, uma publicação para agregar o debate sobre a profissão do negociador internacional e a sua regulamentação profissional.

profissionalização no mercado de trabalho brasileiro. A partir deste discurso, formulam-se indagações a respeito de uma possível intervenção normativa e de controle ocupacional ou qualificacional para a área, visando, unicamente, analisar os recursos ou ações necessárias para fomentar uma constante inovação, especialização e progresso para esta no mercado brasileiro.

Com a globalização e os novos reflexos do mundo globalizado, têm-se implicações significativas sobre o papel das profissões, à medida que, além de possibilitar a adaptação e a facilitação tecnológica sobre os serviços profissionais, também garante uma revolução dos próprios sistemas de organização coletiva do conhecimento, cada vez mais modernos e elaborados (DOWBOR, 2002). Conforme acrescenta Dowbor (2002, p. 4), "é a própria máquina de inventar e de renovar tecnologias que está sendo revolucionada".

Dessa forma, através de uma reestruturação produtiva de novos contextos comerciais e novas formas de fazer negócios, criam-se e reformulam-se novas funções, atividades e profissões, ao mesmo tempo em que outras caem em desuso. Essa dinâmica tem como objetivo central atender às demandas do cenário globalizado e responder ao complexo e atual fenômeno de profissionalização envolvido na garantia do interesse público e do bem-estar social.

Nesse contexto, as profissões são redimensionadas, algumas se tornam supérfluas, outras até então menos relevantes e não reconhecidas passam a ter destaque, enquanto outras novas surgem. Muitas das profissões que surgem ou que já existiam e não tinham muito destaque muitas vezes tem características interdisciplinares não resolvidas por um curso de formação específico, outras exigem uma reformulação e atualização de algum curso já existente e algumas são tão complexas que se tem dúvida se algum curso específico daria conta dela. Por fim, outras são meros modismos e tendem a desaparecer tão rapidamente como surgiram.

A profissão do negociador internacional, principalmente o que atua no mercado² e especialmente no Brasil, encaixa-se nessa profissão que já existia e não era reconhecida, pois tinha, no passado, pouca demanda. Agora, trata-se de uma profissão com uma demanda e importância bem mais significativa, mas que permanece não regulamentada e pouco valorizada pelos órgãos competentes.

Atualmente, com a internacionalização dos mercados, tanto as grandes quanto as pequenas empresas marcam presença no mercado internacional, quer seja através de alianças estratégicas, *joint ventures*, terceirização da produção,

² Satur (2017) sugere chamar de profissional negociador internacional de mercado, visando diferenciá-lo do negociador internacional que atua nos governos ou organismos internacionais vinculados aos governos, especialmente a área da diplomacia e afins, que sempre teve maior respaldo governamental.

licenças, franquias, royalties, transferência de tecnologia ou pelo típico processo de compra e venda (exportação e importação) que caracteriza o comércio exterior. As crescentes mudanças na sociedade global, por sua vez, instigam o âmbito relacional das empresas e das pessoas a assimilarem características e peculiaridades das negociações internacionais. Esse novo campo traz nítidas implicações no perfil de profissionais voltados para negociar e projetar avanços sobre o âmbito internacional, os chamados negociadores internacionais.

Conforme acrescenta Dowbor (2002, p. 35), as "cadeias produtivas funcionam como ciclos, tendo de desenvolver de maneira equilibrada e articulada o investimento, a renovação tecnológica, a formação de mão de obra, os controles de qualidade, a promoção e a comercialização", agora, com escopo cada vez mais internacional. Dessa forma, "não adianta modernizar um segmento apenas do processo produtivo e esperar que surjam empregos. Trata-se de dinamizar processos produtivos e, neste processo mais amplo, a qualificação profissional realmente torna-se útil" (DOWBOR, 2002, p. 36).

Nesta perspectiva, a maior especialização existe para permitir que a atividade profissional seja feita com mais qualidade, rapidez e menor custo. Particularmente, visar uma integração da expertise de produção e de tecnologia com uma nova cultura de negociação, cooperação e desenvolvimento requer, cada vez mais, um grupo de profissionais qualificados e cujos conhecimentos estejam sustentados em uma sólida base científica que norteie os processos de negociação.

As pressões do ambiente internacional, a adaptação às novas demandas do mercado e a necessidade crescente em manter relações de troca e confiança com outros países, evidenciam a importância da atuação do negociador internacional. Já existem alguns estudos que tratam tanto sobre o perfil desses profissionais, quanto sobre os processos, elementos e fases lógicas desse campo de atuação, esclarecendo sua importância para o cenário econômico, político, social e cultural dos distintos países.

É evidente constatar também que nenhuma profissão sobrevive se não for considerada socialmente relevante e demandada pelo mercado. Elas podem até ser estabelecidas, regulamentadas e ter curso que as formam, mas, se não houver demanda no mercado profissional para estas, todo esse processo perde sentido.

Por um longo tempo, pequena foi a discussão acerca da viabilidade e necessidade da instituição de padrões profissionais que fornecessem as alegadas vantagens para o interesse público, ou verificassem as consequências de sua implementação sobre o mercado. Até então, não existia um entendimento abrangente a respeito do papel que as ocupações desempenhavam, nem sobre o tipo de informação que deveria ser coletado para a sua cognição ou sobre o acúmulo de conhecimento a ser internalizado para se tornar um profissional da

área. Somente nas últimas décadas é que as profissões vêm sendo objeto de estudos mais intensos e relevantes, tanto por parte de sociólogos, quanto por parte de economistas, juristas, profissionais de gestão de pessoas e estudiosos de suas respectivas carreiras e profissões. A partir de seus estudos, tentam explicar ou justificar o fenômeno da profissionalização por diferentes abordagens.

É preciso entender a verdadeira gênese das profissões para resgatar o porquê elas existem e se mantêm. As profissões existem para ajudar no que as outras pessoas e organizações precisam e não sabem fazer sozinhas ou até sabem, mas não dispõem de tempo e vontade para fazê-las, preferindo pagar para que alguém mais especializado o faça. Trata-se de profissionais altamente especializados em um ramo do conhecimento, altamente munidos de informação daquela área, que estão à disposição da sociedade para ajudá-la a fazer o que elas sozinhas não dariam conta, ou dariam de forma não satisfatória.

Em suma, as profissões existem para ajudar as outras pessoas e a sociedade. Ser profissional, de alguma forma, remete à orientação muito presente nos ensinamentos cristãos, que é o de "negar-se a si próprio" e "existir para ajudar os outros". Isso exige "amar o próximo como a si mesmo". Esse "doar-se" explica, por exemplo, por que um médico de folga, de um momento para outro, deixa seus convidados continuarem uma festa que ele organizou e retorna ao hospital para salvar vidas que precisam dele urgentemente; explica o porquê um psicanalista é capaz de cancelar a participação dele e de sua família em uma festa por conta de que seu cliente estava lá; explica o porquê um soldado de folga ou da reserva deixa tudo de lado e volta ao quartel quando convocado. Portanto, o bom profissional não pode conviver com o egocentrismo.

Portanto, pensar a profissão como forma de ganhar dinheiro ou enriquecer é uma visão distorcida e egoísta de quem a busca com essa finalidade. Não significa que o profissional não deva ser remunerado pelo seu trabalho. Deve sim. Isso é justo. E, inclusive, quem se dedicou (estudou) mais para conseguir determinada profissão, mais complexa que outras que se aprende rapidamente, deve ser remunerado da melhor forma possível. Todavia, a remuneração deve ser a consequência e não a motivação. A motivação tem que ser o de ser útil e dar o seu melhor naquela profissão para ajudar quem dela precise. E a remuneração tem de ser a justa, não a maior de modo a conseguir enriquecer o mais rápido possível.

O profissional que tem no dinheiro sua principal motivação corre sério risco de não exercer de forma ética e socialmente adequada a sua profissão. É a prioridade pelo dinheiro ou pelo enriquecer rápido, que faz o médico atender rapidamente, sem dar a atenção devida ao paciente, para atender mais gente e assim faturar mais (quantitativo em detrimento do qualitativo); que faz o advogado pegar qualquer causa, buscar brechas na lei para burlar, ajudar o cliente a mentir

visando ganhar a causa a qualquer custo e assim faturar mais; que faz o negociador aceitar comissão indevida para fechar acordos desvantajosos; que faz o político aceitar propina, e assim por diante.

Esse mau profissional acaba prejudicando também a carreira de quem é um profissional honesto. Afinal, um cliente enganado uma vez terá dificuldade de confiar plenamente nas próximas vezes, mesmo que seja um outro profissional ético que agora o atenda. Isso por que, assim como as pessoas dependem de seu caráter (essência) para ter uma conduta de vida, os profissionais também dependem de sua reputação (aparência) para se posicionarem, destacarem e se manterem no mercado como profissionais de respeito. Uma reputação perdida ou afetada, dificilmente se conserta. Um bom profissional trabalha para zelar tanto o seu caráter como sua reputação, por entender que essas duas características não devem se dissociar e sim manterem-se harmoniosas.

A ideia de profissão é milenar. Caçadores, agricultores, médicos, carpinteiros e soldados são alguns dos exemplos de profissões a serviço da sociedade há milênios. Eram pessoas que tinham determinado ofício e o desenvolviam com maestria e, portanto, eram destacados para se dedicarem àquilo e receberem para tal. Mas a especialização profunda e exaustiva para saber ao máximo de cada particularidade (até ter a certeza que nada foi ignorado sobre aquilo), defendida no século XVII por René Descartes, passando pela divisão do trabalho (especialização) de Adam Smith e David Ricardo, no século XVIII, sendo influenciada e influenciando as Revoluções Industriais da época, até as doutrinas positivistas de Auguste Comte e seus sucessores no século XIX, consolidaram a ideia de que era econômica e socialmente mais vantajoso (vantagens absolutas e comparativas) cada um se especializar no que sabe desenvolver com mais qualidade e rapidez, intercalando com aqueles que realizam as demais tarefas com mais qualidade e rapidez (DESCARTES, 2001; SMITH, 1996; RICARDO, 1982; COMTE, 1978). Assim, todos passam a ter acesso a serviços com mais qualidade e mais rapidez, aumentando o bem-estar de toda a sociedade. A profissão passa a ser uma busca de todos, cada um na área que mostrar mais interesse, desenvoltura ou na qual encontrar melhor oportunidade.

Os profissionais, portanto, detêm informações e conhecimentos que podem ajudar a sociedade a decidir quais opções, dentre as muitas apresentadas, atendem aos seus objetivos e necessidades. Sem as profissões, não usufruiríamos plenamente de todos os recursos disponíveis, nem conseguiríamos tratar das incertezas quanto à qualidade e procedência de determinado produto ou serviço. Essa certeza se relaciona com a credibilidade concedida ao profissional de que naquilo se fez e aplicou o melhor possível e disponível, e que nada foi deixado de fazer. Assim, faz-se essencial destacar a importância do elo de confiança desenvolvido entre o

profissional, o cliente e a sociedade.

A relevância do estudo das profissões e do processo de profissionalização se relaciona, em primeiro plano, com a garantia dos direitos essenciais que cada cidadão detém, sejam eles a saúde, a educação, o lazer, entre outros. Para que o cidadão tenha acesso a esses direitos é preciso que o mesmo receba serviços de qualidade nessas áreas. E quem faz isso são os profissionais preparados para tal. De modo geral, o âmbito que envolve o estudo das profissões na sociedade inclui a sua relação com os mercados e com o Estado em um jogo de poder, legitimidade, garantia de bem-estar e confiança. Muitas profissões têm carreiras típicas e consolidadas na história e na sociedade, como é o caso da medicina, do direito e da engenharia, as quais, por longas décadas, vêm formando profissionais especializados na área. Já outras profissões são mais recentes e muitas ainda nem estão consolidadas no mercado.

Assim, acompanhando o desenrolar do processo de institucionalização e consolidação das profissões em uma sociedade, podemos constatar que existem padrões de carreira oficialmente aceitos e outros não "oficiais", mas que, contudo, permanecem sendo demandados. Quando tratamos do exercício da atuação em negociação internacional, área de estudo ainda bastante recente, mas que já possui um considerável grupo de profissionais em atuação, passamos a indagar quais os recursos ou ações necessárias para garantir um maior reconhecimento e visibilidade para a atuação no campo de trabalho brasileiro, colocando em pauta a exigência ou não de uma imposição legal que a identifique como legítima e capaz de gerar avanços.

A negociação internacional, permitindo o surgimento de uma profissão específica de negociador internacional, é uma consequência lógica desde que haja uma convergência de interesses dos principais especialistas na área, dos demais grupos de interesse, da sociedade ou mesmo do próprio Governo. Assim, é natural que surjam indagações para decidir se é melhor regulamentar ou não uma profissão e também se sua regulamentação é viável na perspectiva jurídica, legal e mercadológica. A indagação pode ir além, ao questionar se a regulamentação é a única ou a melhor forma de dar melhor visibilidade e reconhecimento a uma profissão. Pois, toda a regulamentação profissional é, de algum modo, uma forma de engessamento e de reserva de mercado.

Ao longo da discussão, busca-se gerar um processo reflexivo e responsivo sobre a efetividade desta ação, permitindo abrir espaço para a elaboração de novas e posteriores ações que visem doar um maior reconhecimento para a função, estabelecer uma oportuna relação de confiança entre estes profissionais e a sociedade brasileira, garantindo um constante progresso para a área.

Assumindo que as divisões tradicionais do trabalho são cada vez menos

funcionais, situando-se em um momento histórico no qual a motivação dos grupos dominantes é da criação desenfreada de regulamentos, criação de monopólios e reserva ou "fechamento" do mercado de atuação, desenvolveu-se, a partir dos conceitos epistemológicos da sociologia e da economia, envolvidos no fenômeno de profissionalização das atividades, a discussão sobre os contrapontos do processo de regulamentação da profissão de negociador internacional na sociedade brasileira, analisando o papel do mercado, do Estado e dos próprios profissionais diante deste processo.

Assim, o objetivo do livro não se baseia no simples esforço de sugerir normas ou padrões para promulgar uma lei, um regulamento e um conselho de classe que defina e reserve as atividades de negociação internacional ao profissional denominado negociador internacional. A ideia é discutir os aspectos e a conjuntura envolvida no processo de desenvolvimento da área de atuação do negociador internacional em âmbito brasileiro, de forma a, além de lhes garantir maior credibilidade e autonomia em seu campo de atuação, garantir ao Brasil maior espaço e visibilidade frente aos negócios internacionais. Ou seja, de forma transparente, buscar discutir o que é melhor para o próprio profissional da área e para quem dele depende ou demanda seus serviços; o que mudaria para melhor ou pior se a regulamentação ocorresse; e se é a regulamentação que, de fato, melhoraria a atuação e o reconhecimento da profissão e em que sentido isso ocorreria.

De nada adiantaria ter uma profissão de negociador internacional que atua no mercado devidamente regulamentada, com cursos de formação específicos para a área, se o país resolvesse ampliar seu isolamento do mercado internacional colocando cada vez mais restrições aos negócios internacionais. Isso por que, manter-se excluído da dinâmica internacional de produção e integração entre os países, na formação de parcerias e acordos internacionais, impediria o Brasil de vislumbrar um progresso estratégico e estrutural tanto em suas áreas produtivas, quanto profissionais. No entanto, se permitimos a articulação de profissionais com uma ampla e densa visão do cenário e requisitos internacionais, mais o Brasil e as empresas brasileiras estarão incluídas em um patamar de progresso internacional, tanto em termos de volume (retorno financeiro) quanto em termos de qualidade e aperfeiçoamento das habilidades para se chegar a negociações internacionais mutuamente benéficas.

Automaticamente, em um ambiente favorável ao desenvolvimento e atuação internacional, os atuais negociadores internacionais teriam mais trabalho na área e melhor remuneração por estarem mais ocupados fazendo negócios, bem como, novos profissionais negociadores internacionais seriam chamados para ingressarem na área e ocuparem esse maior espaço de mercado que se criou. Isso mostra que um maior reconhecimento da profissão não passa apenas por

regulamentação ou reserva de mercado, como também, por ações afirmativas que promovam a ampliação e o fortalecimento do mercado no qual esse profissional atua.

Partindo de uma concepção multifacetária sobre o tema, os próximos capítulos trarão a caracterização e definição do processo de negociações internacionais, seguindo para uma análise das perspectivas sociológicas e econômicas sobre o fenômeno de profissionalização e, por fim, para uma consideração dos aspectos histórico-normativos sobre a regulamentação das profissões no Brasil. Encerra focalizando o processo de profissionalização da área de negociação internacional em âmbito brasileiro. Nessa parte final, o tema sobre as possibilidades, ou não, da regulamentação e/ou reconhecimento formal para a profissão de negociador internacional é possível. Também se verificará como isso é tratado em alguns outros países. Além disso, tomando como referência o Brasil, serão destacadas as diferenças quanto ao uso do título e da prática da profissão e por quê isso ocorre.

2

BUSCANDO ENTENDER AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS DE MERCADO

O processo de negociação é algo histórico. Essa ferramenta foi recorrente em todas as sociedades, de todos os tempos, desde a época em que Cícero e Aristóteles dissertavam, com enorme maestria, acerca dos atributos para a eloquência na comunicação e tudo que era relativo às técnicas de argumentação. Já nesse período da história, havia a preocupação em se fazer dominar a arte de uma performance comunicacional contundente, só alcançável por meio do domínio da oratória e da retórica, para lograr sucesso nos negócios.

Negociar sempre foi um ato social buscando aumentar as benesses e reduzir os malefícios. A ousadia da negociação foi tão grande que, segundo Lèvy (2004), Abraão ousou negociar com Deus, buscando reduzir as consequências contra Sodoma e Gomorra. Não foi apenas uma negociação internacional e sim em outra dimensão, entre humano e divino. Essa negociação somente foi possível por que ambos se admiravam e se respeitavam, apesar de estarem em condições diferentes. E Abraão, mesmo sendo a parte fraca da negociação, conseguiu avançar bem nas negociações. Mas o êxito não se concretizou como queria porque as respectivas cidades não tinham o mínimo de contrapartida para entregar do que tinha sido acordado depois daquela ousada negociação³. Abraão deixa de

³ Segundo Lèvy (2004) no livro de Gênesis (cap. 18 e 19) Deus decidiu destruir duas cidades, Sodoma e Gomorra por conta de seus pecados coletivos. Deus avisa Abraão primeiro dessa sua decisão. O patriarca de imediato tentou estabelecer uma negociação com Deus. Disse para Deus que se lá houvesse ao menos 50 pessoas corretas (justas) que Deus concordasse em não destruir essas cidades. Deus concordou com os termos da negociação. Mas Abrão descobriu que não haviam os 50 justos e perdeu na condição do acordo que ele mesmo estabeleceu. Todavia não desistiu e tentou estabelecer acordos mudando as condições para patamares mais favoráveis para o seu argumento e menos favoráveis para o outro lado que negocia (nesse caso ninguém menos que Deus). Vai reduzindo a condição sem sucesso até chegar a 1/5 da condição inicial. Mesmo com toda essa mudança de condições o outro lado (Deus) aceitou e continuou negociando com Abraão. Mas assim mesmo a condição não foi suficiente para salvar aquele povo. Todavia se conseguiu algo com a negociação: que ao menos uma família fosse salva. A família de Ló.

"Gênesis, capítulos dieciocho y diecinueve. Un gran grito sube hacia Sodoma y Gomorra, a causa de sus

lição que o bom negociador, mesmo estando em uma condição adversa, vendo que o seu lado do argumento é o frágil, ainda assim não desiste e tenta até o final o melhor resultado possível. Buscar garantir um acordo melhor do que a condição original, anterior a negociação. O negociador Abraão não conseguiu tudo o que desejava, mas garantiu ao menos que a família de justos que lá havia fosse salva. Foi a negociação possível naquela situação.

Hoje, nas regiões e países que já conseguiram se distanciar do colonialismo e dos anos de ditadura, a negociação cada vez mais assume o protagonismo como uma forma de buscar acordos de convívio e relações entre as partes. O acordo negociado assume as funções das regras impostas por governos ou por quem tem mais poder econômico, normalmente imposto de forma arbitrária ou por pressão de lobbies de grupos. O poder sai das mãos de um único lado decisor e, cada vez mais, se posiciona sobre a mesa para ser negociado e acordado entre todas as partes envolvidas. Isso é um processo lento, que vem acontecendo aos poucos, mas é algo crescente e esperado numa sociedade que evolui nos seus sistemas de democracia, de liberdade e de capitalismo menos selvagem. Nessa nova configuração, os termos mediação, negociação, conciliação e acordo crescem em importância.

A negociação, portanto, representada como um processo interativo que se utiliza da comunicação entre duas ou mais partes, além de não ter perdido sua importância, tem apresentado, cada vez mais, um papel relevante no processo de desenvolvimento das relações sociais, empresariais, políticas e, por que não, afetivas. Nesse cenário, à medida que as sociedades do mundo globalizado se tornam cada vez mais interligadas, podemos destacar a importância que o campo tem revelado para pesquisadores das diferentes áreas de conhecimento.

A atualidade pode ser definida, não necessariamente como a pós-modernidade plena, mas, ao menos, um momento de transição para esta, havendo a mistura de espectros da modernidade com tendências da pós-modernidade. Trata-se de um cenário em que quase nada mais é permanente. Aliás, as mudanças são permanentes. Trata-se de uma sociedade de relações líquidas, imediatistas e descartáveis (BAUMANN) em que o ator constrói redes de conexões e relações, exercendo funções de ator. Essas redes se criam, se recriam, se ampliam ou se

pecados colectivos. Dios decidió destruir estas ciudades por sus pecados, por lo que quiso hablar de ello primeramente a Abraham. Sea lo que fuere, delante de Dios sólo hay polvo y ceniza; el patriarca establece con el Eterno una extraordinaria sesión de mercadeo. "Si hay cincuenta justos en la ciudad, destruirás a Sodoma, harás perecer al justo con el malo?" Dios otorga a Abraham la salvación de la ciudad si se encuentran en ella cincuenta justos. Pero el patriarca se empeña y continúa negociando la salvación de la ciudad hasta cuarenta y cinco, luego a treinta, veinte y para finalizar a únicamente diez justos. [...] ¿Cuál es el crimen de Sodoma? El rechazo de la hospitalidad. En vez de acoger a los extranjeros, los sodomitas quieren abusar de ellos." (LÉVY, 2004, p. 24-25)

desmancham com rapidez absurda (LATOURE, 2012). Nessa sociedade, a relativização toma proporções gigantescas e, até certo ponto, assustadoras. Quase tudo agora é relativo. O *in* passa a imperar: instabilidade, incerteza, insegurança, etc. Especialmente o *in* da informação. Informação essa também afetada pelo seu excesso, decorrente do avanço da Sociedade da Informação e Conhecimento e das Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), que passam a assumir a nomenclatura de Tecnologias Digitais da Informação (TDIs), ou Tecnologias Digitais da Informação e Comunicação (TDICs) decorrentes de sua própria evolução (SATUR, 2017; SATUR, PINHO NETO; DUARTE, 2018).

Segundo Ramunno (2015), essas mudanças geram novas abordagens, decorrentes desse mundo contemporâneo. Busca-se novas formas de se relacionar, de fazer trocas e mediar conflitos. As comunicações mais rápidas e feitas com qualidade, a longa distância; novas formas de compartilhar informações e interesses; a busca por soluções de conflitos em perspectivas internacionais, com a adoção de câmeras de conciliação e arbitragem internacional, demonstram que o mercado e os organismos internacionais também buscam se organizar para dar conta dessa nova perspectiva.

Embora a negociação possa ser considerada uma das atividades humanas mais antigas, ela é uma área muito dinâmica e, facilmente se adapta a novos cenários. Por isso, está sempre atualizada e válida como prática. Praticamente está no DNA humano comportamental. Na prática, pode-se dizer que quanto mais evoluída, desenvolvida, instruída e democrática a sociedade e seus atores, mais eles negociam entre si; e, quanto mais atrasados e ignorantes forem, mais tomam e impunham decisões não negociadas e autoritárias. Isso vale para países, organizações e pessoas.

Já no quesito campo da pesquisa desenvolvido na academia sobre negociações, este começou relativamente tarde. Particularmente, os primeiros trabalhos voltados para o estudo dos aspectos psicológicos da solução de conflitos e das negociações internacionais apareceram no final da década de 1960 (VAZ, 2002). Desde então e até hoje, as negociações, de modo geral, têm sido o foco de estudiosos de diferentes campos e orientações, em seus múltiplos aspectos: social, comportamental, comunicativo, ético, jurídico, cultural, econômico e outros. Conforme versa Vaz,

Embora resultantes de uma perspectiva originalmente voltada para a compreensão dos comportamentos políticos e social, esses estudos abriram caminho para uma perspectiva na qual, mais do que a mudança de comportamento em situações de conflito, privilegiam-se as imagens e as percepções das partes quanto ao objeto do conflito, dos interesses e as capacidades próprias e de outrem, e quanto às oportunidades de se alcançar um

resultado favorável (VAZ, 2002, p. 45).

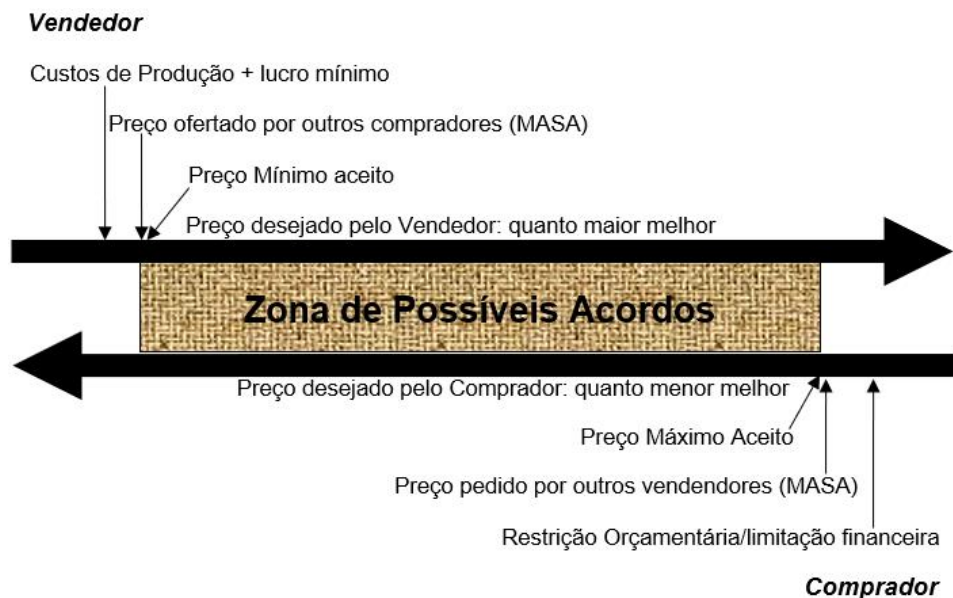
Em termos gerais, a negociação é o processo no qual as pessoas envolvidas expressam, através da troca de conhecimento e informações, seus distintos interesses ou posições frente à um determinado objeto negociável. As negociações são, portanto, conduzidas com o objetivo de atender diferentes demandas, de redistribuir oportunidades e de assumir um relacionamento de cooperação, a partir de um roteiro de compromisso e diálogo em que as partes adaptam-se cedendo em prol de um acordo mutuamente benéfico. Deste modo, podemos pressupor e resumir como elementos essenciais a serem considerados em toda e qualquer negociação os fatores: interesses comuns e conflitos potenciais.

As pessoas vão negociar, cada uma, basicamente, com suas posições de mínimos e máximos pré-definidas e com um valor em mente para iniciar a negociação. Por exemplo, o vendedor vai para a negociação almejando conseguir o melhor preço possível, mas tem um valor mínimo que ele pode aceitar. Por menos que isso não fechará o negócio. O comprador vai para a negociação almejando pagar o menor preço possível, tem um preço em mente para oferecer e sabe o máximo que está disposto a pagar. Se o preço se posicionar para mais que isso, não fechará acordo. O preço inicial que o vendedor vai querer ofertar é o maior possível, mas nenhum preço que seja tão alto a ponto de ofender o outro lado. O comprador desejará oferecer o menor preço possível, mas tentará não fazer nenhuma oferta tão baixa que possa ofender o outro lado. Para saber preço mínimo e máximo eles se baseiam em duas referências relevantes. O vendedor calculará seus custos e saberá que valor lhe garantirá ao menos um lucro mínimo, também pesquisará quanto receberia se vendesse no mercado para outros, qual o preço mínimo que pegaria, no que se chama de melhor alternativa sem acordo (MASA). Esses dois parâmetros lhe ajudarão a formar o seu preço mínimo. Já o vendedor, antes de negociar, verificará primeiro a sua restrição orçamentária e assim saberá qual o valor máximo que sua limitação financeira permitirá pagar e dar conta do pagamento. A outra referência é verificar por quanto o mercado está vendendo e/ou ofertando aquele produto que pensa comprar (busca saber sua MASA). A partir dessas referências ele estabelecerá o preço máximo que poderá pagar.

O preço máximo de um lado e o preço mínimo do outro dão um intervalo que existe na negociação, mas é desconhecido pelos participantes, pois nem o vendedor sabe o preço máximo que o comprador está disposto a pagar e nem o comprador sabe o preço mínimo que o vendedor aceita vender. Assim, ambos vão para a negociação imaginando existir um intervalo entre esses dois preços, o que se denomina de Zona Oportuna de Possíveis Acordos (ZOPA). Economicamente falando, seria uma zona de preços possíveis que gerariam algum preço de equilíbrio e garantiria que o negócio fosse concretizado. Será missão do comprador tentar

levar o ponto (preço) do acordo o mais próximo possível do ponto mínimo admitido do vendedor e será missão do vendedor tentar levar o ponto do acordo o mais próximo possível do ponto máximo admitido pelo comprador. Dentro dessa perspectiva e da ZOPA existente ocorrerá a negociação. Por existir essa ZOPA a tendência é que leva vantagem quem der a primeira oferta, desde que essa oferta esteja dentro da ZOPA. Quem der o primeiro lance, de certo modo, lança uma âncora e fará com que as demais ofertas (para mais e para menos) girem no entorno desse preço âncora inicial. O preço acordado tenderá a ser algo próximo do preço âncora. Em outras palavras, depois que a âncora foi lançada, por mais revolto que possa estar o mar, por conta do vento, o navio por mais que oscile de um lado para o outro, ele girará em torno da âncora. É assim também com o preço numa negociação.

Figura: Zona Oportuna de Possíveis Acordos



Fonte: Elaboração dos autores.

Evidentemente que a negociação não girará apenas no entorno do preço. Outros itens como qualidade, condições de pagamento, prazo de entrega, assistência pós-venda, dentre outros, serão determinantes na negociação. Todavia, para cada um desses itens existe uma ZOPA que será acionada e negociada. Por exemplo: qualidade mínima que o comprador exige e qualidade máxima que o vendedor pode entregar naquela condição. Idem para prazos de entrega máximo e mínimo, e assim por diante. Também pesará nas decisões a reputação do cliente e

do fornecedor no mercado, o histórico de negócios anteriores, a relação de confiança estabelecida, dentre outros.

Particularmente em se tratando de organizações, as negociações são consideradas como um fator essencial à adaptação evolutiva e de desenvolvimento das relações com o exterior, à medida que permitem uma maior e melhor coordenação de suas decisões e linhas de ação frente ao mercado internacional, como também, o alcance de padrões organizacionais mais dinâmicos, produtivos e eficientes. Seguindo, portanto, a tendência do mercado globalizado, é que muitas empresas decidem iniciar seu processo de internacionalização, visando se inserir entre as novas demandas dos consumidores globais e no encadeamento cada vez maior da competitividade das relações de mercado, agora internacionais.

O processo de internacionalização é de grande importância para o crescimento econômico nacional e para o padrão de desenvolvimento de determinado país. No entanto, para que as empresas desse país obtenham sucesso em suas relações com o exterior, é preciso enfrentar uma série de barreiras e conflitos provenientes do próprio processo de internacionalização, sobre os quais podemos destacar: a burocracia de organizações estrangeiras, as imposições e limitações legais ou administrativas, os conflitos de natureza cultural, social e política, e a necessidade de adaptação ao tipo de mercado e às novas tecnologias.

A negociação, como ferramenta no processo de planejamento estratégico organizacional, serve de orientação para a tomada de decisão nos mais diversos níveis das organizações. As negociações internacionais podem, portanto, ser analisadas ou compreendidas em termos de características e funcionamento de um sistema complexo, envolvendo elementos que estão relacionados com as estratégias, táticas e técnicas utilizadas pelo negociador internacional dentro da conjuntura organizacional. Assim, apesar da complexidade inerente a tal processo, é possível identificá-lo e analisá-lo como uma sucessão de etapas lógicas e necessárias, sobre a qual uma série de elementos são usados e cuja eficácia depende de um certo número de fatores internos e externos a ele (MARKHOF, 1989).

As negociações podem ser tratadas como parte de um sistema maior, ou como objeto e processo em si, para analisar, estimar e prever condições, elaborar variantes de soluções para os problemas de dentro da organização, e para atingir objetivos, metas e acordos. É nesse cenário que o negociador internacional assume sua função e utilidade, dando à organização maior e melhor capacidade de lidar com a incerteza, com a imprevisibilidade, com a interculturalidade e com a competição internacional. O negociador permite à empresa um melhor controle sobre o processo de negociação e melhor capacidade de enfrentamento e adaptação às mais diversas situações que tangem o cenário internacional. No entanto, para melhor compreender as habilidades necessárias a esse negociador, primeiro deve-se

possuir uma nítida visão a respeito do processo de negociação, suas fases lógicas e elementos constituintes (MARKHOF, 1989).

Muitos autores⁴ têm escrito a respeito das técnicas e processo envolvido na esfera das negociações internacionais de cada um. Aos meandros da negociação internacional, somam-se fatores como poder, liderança, dinamismo, proatividade, competência em informação⁵ e outras múltiplas características que assinalam a função do negociador internacional, profissional este encarregado em lidar com um conjunto de limitações e requisitos que o próprio cenário internacional intercultural lhe impõe em tempos da sociedade da informação, do conhecimento e da infinidade de novas tecnologias.

A responsabilidade da função de negociador internacional é tamanha, à medida que engloba, ao mesmo tempo, os próprios interesses do negociador, como também, os daqueles a quem este está representando. Afinal, como o próprio nome indica, os negociadores são os chamados para representar e negociar os interesses de seus clientes, seus representados, sejam eles empresas, organizações ou mesmo o próprio Governo. No âmbito desse livro, no entanto, trataremos mais diretamente do negociador que lida com relações privadas (de mercado), não se atendo muito sobre as negociações diplomáticas que envolvem questões governamentais e de organismos internacionais, como a segurança global, a proteção ambiental, o combate a doenças e epidemias, entre outras.

Como dito anteriormente, as negociações de âmbito internacional são revestidas de uma série de elementos e complexidade que normalmente estão ausentes ou, por vezes, menos presentes, quando comparadas às negociações domésticas. Dentro desses elementos, podemos situar macro fatores como os impactos das diferenças culturais, políticas, antropológicas, psicológicas, linguísticas, etc. que influenciam diretamente o processo e as etapas de uma negociação internacional. Identificar e lidar com tais elementos faz-se primordial para se produzir – por parte da empresa ou do negociador internacional envolvido no processo – uma análise estrutural e, por conseguinte, um treinamento voltado para lograr sucesso na negociação.

São muitos os conceitos e atribuições que carregam as funções do negociador internacional, não existindo um limite conceitual que remeta à sua atuação em uma específica área de negócios. Embora Nonaka e Takeuchi (1997) não mencionem abertamente a denominação Negociador Internacional, pode-se relacionar esse profissional com o que os autores denominam como atribuições de

⁴ Cohen, 1980; Fisher e Ury, 1985; Matos, 1989; Acuff, 1993; Martinelli e Almeida, 1997; Lomas e Churruca, 2002; Minervini, 2005; Lima Netto 2005; Behrends, 2006; Thompson, 2009; dentre outros.

⁵ Ver Satur (2017).

um gerente intermediário, devido a sua ação de intermediação no processo de planejamento estratégico organizacional. Por outro lado, a partir da abordagem utilizada por Thomas e Inkson (2007), também pode-se relacioná-los a um executivo global, capaz de se adaptar às trocas e negócios entre as diferentes culturas.

Segundo Markrof (1989, p. 194), de forma geral, o comportamento dos negociadores internacionais em suas negociações "será influenciado por pelo menos três níveis de cultura: nacional, profissional e organizacional, além da contribuição de suas próprias habilidades pessoais e de seu caráter". Dessa forma, as partes envolvidas nas negociações internacionais também desenvolverão uma cultura de negociação profissional e organizacional, envolvendo padrões de procedimento da própria organização ou empresa a que estas representam, requisitando desses profissionais a capacidade de agrupar e lidar tanto com os aspectos culturais quanto estratégico-operacionais.

No sentido das dimensões culturais nacionais, assume-se que, para lograr sucesso nas negociações internacionais, é importante que esses profissionais, frente à gama de valores culturais existentes, sejam capazes de relacionar a própria cultura com as demais, de forma que os mesmos reconheçam os aspectos dominantes da outra parte e saibam identificar os possíveis pontos de conflito que possam surgir. Essa percepção permitirá que os negociadores interpretem, com maior precisão, o significado do comportamento do(s) outro(s) lado(s) "de uma mesma moeda", ou da contraparte. Nesse sentido, Markhof (1989, p.201), acrescenta que as diferenças culturais nas negociações internacionais devem ser reconhecidas "como um fenômeno legítimo, digno de estudo e como uma responsabilidade que os negociadores qualificados e bem treinados possam transformar em um recurso".

Hofstede e Usunier (2003) em sua análise sobre as diferentes culturas nacionais e seus reflexos sobre os estilos de negociação, destaca cinco principais variáveis consideradas como mais significativas na hora de marcar tais diferenças:

- 1) *o uso do tempo;*
- 2) *as relações pessoais/profissionais;*
- 3) *as diretrizes de comunicação;*
- 4) *as concessões e acordos; e*
- 5) *o processo de tomada de decisões.*

Essas variáveis, por sua vez, foram organizadas em quatro dimensões culturais maiores, referindo-se ao comportamento socialmente esperado: para pessoas que vivem em um contexto de maior ou menor grau de poder (Distância de poder), relativamente ao grupo (Individualismo versus coletivismo), em função do sexo (Masculinidade versus feminilidade), e relativo à necessidade de controle (Aversão à incerteza), cada uma representando para a área dos negócios (HOFSTEDE; USUNIER, 2003):

- **Distância de poder:** À medida que as partes, situadas em um domínio "menos poderoso" e "menos favorável", dentro da negociação, aceitam e se submetem a distribuição desigual de poder e benefícios. A maior distância de poder também levará a uma estrutura de controle e decisão mais centralizada, cujas decisões finais ficarão restritas a quem detém o maior cargo dentro da negociação. A distância de poder refere-se, portanto, ao nível de predominância das hierarquias sociais ou profissionais em uma sociedade ou organização, refletindo também no seu senso de igualdade e desigualdade;
- **Individualismo versus Coletivismo:** Relação entre o indivíduo e o grupo. Normalmente, as questões abordadas por esta dimensão são extremamente relevantes para discernir o nível de compromisso que determinado negociador ou empresa deterá – não se tornando uma regra. O coletivismo, diferentemente do individualismo, levará à necessidade de relacionamentos firmados em uma atmosfera de confiança e estabilidade, evitando o confronto e estimulando relações de longo-prazo;
- **Masculinidade versus Feminilidade:** Conceitos de masculinidade e feminilidade, e as consequências sociais de pertencer a um ou outro sexo. Prevalece uma distinção entre os valores dos homens e os valores das mulheres no que tange à cultura das organizações: assertivos e competitivos x modestos e cuidadosos;
- **Aversão à incerteza:** Formas de gerir a incerteza, relacionadas com o controle do processo e a expressão de emoções. Essa dimensão indica até que ponto uma cultura programa seus membros para se sentirem desconfortáveis ou confortáveis em situações não estruturadas e não suficientemente planejadas. A aversão à incerteza leva a uma baixa tolerância à ambivalência e imprecisão quanto aos comportamentos da outra parte. Os negociadores provenientes de culturas que evitam a incerteza preferem procedimentos altamente estruturados e baseados em regras.

Apesar da nítida importância de se tentar analisar as variações culturais e suas implicações para os negócios internacionais, também se conclui que é impossível resumir, nem sequer parcialmente, as diferenças culturais que existem entre os distintos países que atuam nos negócios. Como dito, o objetivo do modelo de Hofstede (2003) não é outro senão o de permitir que os negociadores saibam identificar as variações culturais entre as distintas regiões do mundo e desenvolvam algumas habilidades necessárias para se adaptarem a elas. Isso permitirá que esses profissionais se integrem – mesmo que não totalmente – aos padrões culturais dos países que visam fazer negócios, e fortaleçam as relações pessoais e profissionais com os mesmos.

Conforme abordou Markhof (1989, p. 2), "a necessidade em lidar com a complexidade, a diversidade e a imprevisibilidade das negociações internacionais requerem uma abordagem multidisciplinar, transnacional e transcultural". Um grupo crescente de pesquisas documenta a variedade de estilos de negociação

proveniente das diferentes culturas. Pesquisas podem ser encontradas, por exemplo, descrevendo o comportamento de negociadores dos mais diversos países e regiões. O benefício de tais pesquisas não é tanto em termos de previsões exatas de como estes profissionais se comportarão, mas como uma compreensão geral do porquê eles podem, por exemplo, atrasar ou adiantar determinadas decisões, ou do porquê eles podem visualizar uma negociação como vantajosa ou não (MARKHOF, 1989).

Dentre as quatro dimensões citadas no trabalho de Hofstede (2003), as que mais ganharam destaque na análise das manifestações comportamentais e cognitivas relacionadas à negociação, foram as que exploraram a temática sobre o coletivismo versus individualismo e sobre a distância do poder. Nesse sentido, no entanto, outras dimensões deram sua contribuição e mostraram seu papel frente ao entendimento do processo de negociação, dentre elas se destacam as dimensões sobre o contexto comunicacional e sobre a concepção do tempo, que emergiram do trabalho empreendido por Hall (1976; 1984).

Nesses estudos de Hall, tem-se que a dimensão sobre o contexto comunicacional distingue as sociedades e culturas através de uma comunicação de alto ou baixo contexto, refletindo como as partes, envolvidas em um processo de negociação, interpretam as informações provenientes de um determinado diálogo ou interação. Essa interpretação, por sua vez, serve de base para a superação das barreiras comunicacionais (diferentes idiomas e linguagens) e uma posterior identificação de soluções vantajosas para ambas as partes (negociação ganha-ganha). A seguir, pontua-se as principais características de cada uma delas (HALL, 1976):

- **Comunicação de alto contexto:** *levam em consideração o contexto sobre o qual determinado diálogo está sendo desencadeado, e cuja ligação se baseia em um relacionamento pessoal que envolve mais confiança e comprometimento do que formalidades. Os negociadores provenientes de uma cultura de alto contexto enfatizam uma comunicação que utiliza tanto elementos verbais como não-verbais, não havendo uma precisão em suas respostas. Essas culturas são encontradas principalmente nos países do Extremo Oriente ou entre os árabes;*
- **Comunicação de baixo contexto:** *priorizam uma comunicação que seja expressa da forma mais clara e objetiva possível, de modo a evitar quaisquer erros de interpretação. As mensagens são, portanto, explícitas e transmitem o real sentido que a parte desejou transmitir. Também é valorizado a formalidade nos acordos, por meio da aplicação de contratos escritos. Culturas de baixo contexto são encontradas principalmente nos Estados Unidos, Países nórdicos e Europa Ocidental.*

A dimensão sobre a concepção do tempo, também empreendida pelo antropólogo Edward Hall (1984), diz respeito a como as partes envolvidas

enxergam e atuam sobre o tempo. As culturas que priorizam o **esquema monocrômico** de tempo possuem prazos pré-estabelecidos e buscam atendê-los através do cumprimento de etapas e horários bem definidos. Esse cumprimento de etapas é feito de forma linear e em série, doando-se pouca atenção ao contexto e as relações interpessoais – se encaixando em muito com as culturas masculinas descritas por Hofstede (2003). Por outro lado, as culturas regidas pelo **esquema policrômico**, realizam várias tarefas ao mesmo tempo, fugindo do foco específico de atingir metas e objetivos para dar relevância à sincronia com o contexto e a interação coletiva – características próprias de uma cultura feminina.

Segundo Dourado (2000, p. 29), a crescente necessidade de se estabelecer "uma sintonia fina com uma gama considerável de povos, faz desse ofício, que se pode chamar de exercício da multiculturalidade, um dos mais desafiantes e sutis" a que os executivos, gerentes e demais negociadores internacionais têm de se adaptar nos dias de hoje.

Partindo do estudo dos diversos fatores culturais que influenciam as negociações, portanto, Adler e Gunderser (2008) analisaram-nas como um complexo sistema circunstancial a que se podem destacar alguns estágios e etapas relacionados à função do profissional negociador internacional, capaz de lidar com distintos contornos e variáveis dentro deste sistema. Adler e Gunderser (2008, p. 239) dividem este sistema em cinco estágios bastante distintos:

- 1) **Planejamento:** *Envolve o processo de preparação a que todo negociador deve estar convicto das ferramentas a serem utilizadas e do caminho a ser seguido na negociação. É a etapa na qual o negociador deve procurar se autoconhecer, conhecer a quem está representando e a parte com quem irá negociar, como também, inteirar-se sobre o objeto a ser negociado; distinguir a melhor maneira de se comunicar; planejar como melhor utilizar o tempo a ser gasto; situar suas escolhas em um meio termo, comparando as várias opções disponíveis; procurar terreno para um consenso entre os possíveis alcances e limites; e pensar em alternativas de longo-prazo;*
- 2) **Construção de relacionamento interpessoal:** *Envolve a implementação do contato, interação e diálogo com a outra parte da negociação, com vistas a desenvolver um relacionamento de respeito e confiança com a mesma. Tal interação pode envolver formalidades, cerimônias e discussão de tópicos mais amplos além dos negócios. Essa fase acentua as similaridades e diferenças de ambas as culturas, através de uma comunicação por vezes aberta, por vezes restrita. Busca-se um consenso de soluções mutuamente benéficas, cuja cooperação favorece o resultado de negociações ganha-ganha, pressupondo um relacionamento produtivo e de longo-prazo;*
- 3) **Troca de informações:** *Esta etapa busca demarcar e relacionar os interesses de uma parte com as da outra, a partir de uma consideração crítica das diferentes expectativas, circunstâncias e necessidades. Uma negociação internacional de pleno*

sucesso visa agregar diferentes pontos de vista, opções e escolhas, para que se evite ou elimine um impasse. "Focar mais em interesses do que em posições permite que ambos os lados utilizem a maior variedade possível de soluções mutuamente agradáveis" (ADLER; GUNDERSEN, 2008, p. 241). Cabe ao negociador se permitir e permitir que informações entre as partes sejam compartilhadas, no tempo certo e na medida certa. Para isso, deve o negociador dar o sinal, dar o primeiro passo e esperar o retorno, a contraparte;

4) Persuasão: *A persuasão é algo inerente à habilidade de negociar. Através dela, o negociador busca provocar, com seu discurso e suas ações, o convencimento da relevância de suas propostas. Alder e Gundersen (2008) afirmam que alguns negociadores mais tradicionais se fazem valer dessa ferramenta para conseguir que a outra parte aceite as suas demandas e opções, por meio da persuasão ou da dissuasão de suas posições iniciais. A persuasão não deve ser vista como algo negativo no comportamento entre negociadores. Mas ela deve se manter no campo do argumento ético. A persuasão pelo argumento bem elaborado e fundamentado é muito útil para a negociação, devendo e podendo ser usado com moderação, buscando conquistar espaço pelo convencimento racional;*

5) Fazer concessões e acordos: *Nesta quinta etapa, os negociadores internacionais, a partir de seus contextos culturais e modo particular de realizar negócios, utilizam-se de fundamentos objetivos para decidir como fazer concessões e obter acordos, distinguindo o momento oportuno de agir ora com flexibilidade ora com objetividade. A arte de conceder, de ceder, de mudar de posição para se aproximar mais do que a outra parte quer é uma forma inteligente de conseguir que a outra parte também mude de posição e faça concessões em prol do acordo. É o caminho mais rápido para se chegar ao acordo nas negociações. A formação dos acordos segue em conformidade com as várias necessidades das contrapartes, podendo ser verbais ou escritos, formais ou informais, inmutáveis ou renegociáveis.*

Segundo Markhof (1989), apesar da relevância de se estudar determinados fatores e etapas lógicas presentes na maioria das negociações internacionais, ainda é impossível resumi-las a alguns esquemas fundamentais e únicos. Segundo o autor (1989, p. 463), "as boas negociações diferem das más, de acordo com a forma como os elementos constituintes são utilizados: atores, alvos, tempo, pressão, processos, etc.", mas ainda não foi possível encaixar tais elementos em um padrão ou modelo estrutural comum. Nem se pode afirmar que um dia haverá. Afinal, sempre irão existir particularidades que diferenciarão cada etapa conforme a especificidade do objeto negocial e dos demais elementos envolvidos.

Sobre esse novo perfil de profissional, Adler e Gundersen (2008) prontamente constataram que:

As situações nas quais os negociadores encontram-se variam amplamente.

Negociadores eficientes reconhecem e gerenciam o impacto de cada aspecto situacional do processo de negociação tanto da própria perspectiva cultural quanto da de seus oponentes. Ao se preparar para negociações globais, eles imaginam como a situação pode parecer através dos olhos das equipes de outros países: O que eles necessitam? O que eles desejam? O que é importante para eles? Quem tem poder? O que está em jogo? Qual é o horizonte temporal deles? Onde eles desenham suas linhas de fundo pessoais e organizacionais? Qual a melhor alternativa para uma solução negociada? (ADLER; GUNDERSEN, 2008, p. 232).

Sobre a função e atuação desse profissional, portanto, Graham e Requejo (2008, p. 1) afirmam que a ideia fundamental é a de que os negócios e negociações internacionais no mercado funcionam melhor e permitem o progresso da humanidade "quando negociadores experientes se encontram, se comunicam efetivamente e inventam arranjos empresariais criativos que façam sentido para todas as partes envolvidas".

Normalmente, as empresas, através da ação desses profissionais experientes, entram no comércio internacional conduzindo inicialmente operações de importação e exportação. A esse respeito, Garcia-Lomas e Churruca (2002, p. 18), elencam 12 atividades que podem ser atribuídas à função do negociador internacional em sua atuação e contribuição para o mercado global, na formação das mais diversas e possíveis alianças estratégicas internacionais. São elas:

- 1) *Importação e exportação de bens, produtos e serviços para o cliente/fornecedor externo/interno;*
- 2) *Transação comercial de compra e venda do exterior através de redes e centrais de negócios;*
- 3) *Acordos de fornecimento a nível internacional;*
- 4) *Acordos de terceirização da produção para fabricantes do exterior;*
- 5) *Contratação de representantes comerciais e distribuidores;*
- 6) *Formação de joint ventures internacionais;*
- 7) *Estabelecimento de franquias internacionais;*
- 8) *Assinatura de contratos de distribuição recíproca;*
- 9) *Criação de alianças estratégicas internacionais nas diversas áreas;*
- 10) *Constituição de fusões e aquisições internacionais;*
- 11) *Acordos de transferência de tecnologia e cessão de patentes;*
- 12) *Negociações para apresentação de licitações públicas internacionais.*

Para Minervini (2005), as funções dos negociadores internacionais se desenvolvem quando este profissional domina e administra a gama de informações que envolvem: clientes e fornecedores, produtos e mercados, e gestões internas e externas da área de negociações internacionais. Nesse sentido, segundo Behrends

(2006), as principais funções assumidas pelo negociador internacional de mercado envolvem atuar como diretor, gerente ou negociador internacional de setores que cuidam do mercado externo de uma empresa; de uma trading; ou de uma holding. O negociador internacional pode atuar como funcionário contratado, como sócio, como assessor, como consultor ou *freelancer*. Ainda, pode atuar sozinho ou atuar em equipe disciplinar ou multidisciplinar.

Graham (2008) desenvolveu uma extensa pesquisa de campo com mais de dois mil executivos de vinte e uma culturas diferentes, produzindo como resultado um guia sistemático que serviria de orientação para as negociações comerciais internacionais. Com a pesquisa, elencou dez regras principais que devem nortear e serem capazes de "transformar as negociações internacionais de atividades tradicionais de competição e/ou resolução de problemas em processos verdadeiramente criativos e inovadores" (GRAHAM, 2008, p. 9). São elas:

- 1) *Desenvolver resultados criativos para ambos os lados (negociações ganha-ganha);*
- 2) *Compreender a própria cultura e a da outra parte (aspecto multicultural);*
- 3) *Se adaptar e ser flexível aos diferentes valores culturais (ser dinâmico);*
- 4) *Congregar inteligência e perspicácia para analisar o contexto situacional (visão sistêmica);*
- 5) *Planejar a exatidão na troca de informações (compartilhar informações de forma ética e sensata);*
- 6) *Dedicar tempo e disposição para investir em relacionamentos interpessoais (empatia, paciência e compreensão);*
- 7) *Ter a capacidade de interagir e/ou persuadir com perguntas sobre o negócio a ser firmado (ouvir/observar participar/integrar);* ⇔
- 8) *Equilibrar o nível de concessões (concessões recíprocas);*
- 9) *Utilizar técnicas criativas e inovadoras (técnicas negociais);*
- 10) *Estender essa criatividade para o processo pós-negociação (manter um relacionamento de longo prazo).*

Resumidamente, Adler e Gundersen (2008), parafraseando o trabalho de Graham (2008), acima citado, desenvolveram em seu livro um tópico sobre as qualidades essenciais de um bom negociador, e concluíram que a discussão deveria primeiramente abordar e distinguir as diferentes visões do que cada cultura enxergava e definia como qualidades e habilidades necessárias a um negociador internacional. Assim:

Os gerentes americanos acreditam que negociadores eficazes agem com muita racionalidade. Os gerentes brasileiros, para surpresa de muitos norte-americanos, têm uma visão quase idêntica, diferindo apenas na substituição da integridade pela competitividade como uma das sete qualidades mais importantes do negociador efetivo. Em contraste, as opiniões do negociador

japoneses diferem bastante das dos americanos e brasileiros. Os japoneses veem um estilo de negociação interpessoal, em vez de racional, como condutor de sucesso. Os japoneses diferem dos americanos ao enfatizar tanto a expressividade verbal quanto a capacidade de ouvir, enquanto os americanos enfatizam apenas a capacidade verbal. Em contraste com os negociadores americanos, os gerentes brasileiros, chineses, taiwaneses e japoneses enfatizam, em maior grau, as habilidades interpessoais. Para os chineses, um negociador de sucesso deve ser uma pessoa interessante e deve demonstrar confiança, preparação e habilidades de planejamento, conhecimento do produto, bom senso e inteligência (ADLER; GUNDERSEN, 2008, p. 230).

Satur (2017) desenvolveu uma pesquisa com 133 negociadores internacionais brasileiros provenientes especialmente da região Sul e do Nordeste e alguns de outras regiões do país. Segundo a amostra, mais de 60% dos profissionais tem uma faixa etária entre os 25 a 40 anos e detém relevante experiência na área. Quanto ao nível de qualificação, a pesquisa indicou que grande parte desses profissionais também possuía um significativo nível de estudos, predominando as especializações/MBA e mestrados. Para o autor, através desses dados, fica evidente "que os negociadores internacionais têm consciência da importância da qualificação e da busca da informação e da aprendizagem para a formação da sua base de conhecimento" (SATUR, 2017, p. 231).

Ainda através do estudo empreendido por Satur (2017), constatou-se que a maioria dos negociadores não vinha de uma formação única e específica. Os participantes da pesquisa eram provenientes de vinte e cinco cursos de graduação diferentes. O autor explicou como motivo principal dessa diversidade o fato de antigamente não haver cursos de graduação específicos na área. Atualmente, entretanto, têm surgido no Brasil novos cursos que procuram dar ênfase às habilidades anteriormente mencionadas nesse livro – de atuar e negociar no cenário do mercado internacional – e que na pesquisa se destaca. Dentre eles, deu-se evidência aos cursos de Comércio Exterior (tecnologia e bacharelado), aos de bacharelados em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, em Administração - especialmente os com linha específica em comércio exterior ou comércio internacional -, e de Relações Internacionais (apesar de seu foco ser mais voltado para a formação diplomática, atuação estatal em governos, organismos e órgãos internacionais) (SATUR, 2017).

O fato de antigamente não haver cursos de graduação específicos para atuação nos negócios internacionais e por até hoje ainda não existir uma uniformidade e consenso de qual (ou quais) curso(s) formariam a profissão (como na maioria das profissões regulamentadas), refletiu também no modo como esses profissionais se intitularam quando vão ao mercado atuar como negociadores internacionais. A maioria não conseguiu se encaixar em nenhuma das dez opções

disponibilizadas, apontando para a falta de consenso relativamente ao título, justamente por ainda não ter sido realizado um reconhecimento válido da função, nem definido quais áreas de estudo seriam mais correlatas ou adequadas para a formação do negociador internacional que atua no mercado. A própria pesquisa aponta que o fato de não existir curso único (exclusivo) para a formação na área, o fato dos setores de recursos humanos das organizações não conseguirem registrar a denominação negociador internacional nas carteiras de trabalho de seus negociadores, tendo que optar por nomenclaturas alternativas como gerente, assessor e assemelhados, são alguns dos dificultadores de uma uniformização mínima (SATUR, 2017).

As titulações que mais apareceram na pesquisa de Satur (2017), dentre as opções escolhidas, foram a de "Negociador Internacional" (17,3%), a de "Professor de alguma das áreas de Negociação Internacional" (11,3%), "Consultor Internacional (10,5%), "Gerente de Comércio Exterior" (10,5%) e a de "Assessor de Negócios Internacionais" (9,0%). O autor atribui aos 11,3% que selecionaram o item "Professor" o fato de, na média, o nível de formação dos profissionais negociadores internacionais que atuam no mercado ser elevado, estando estes, portanto, aptos a ensinar em Cursos da área em Instituição de Ensino Superior, socializando seus conhecimentos e experiências para a nova geração de negociadores internacionais que está surgindo (uma forma de ser mestre e discípulo). Por essa razão, inclusive, muitos que apontaram ser professor também apontaram outra titulação, pois acumulam as funções. Na opção "Nenhum desses", no entanto, o autor obteve outras 32 intitulações para a função de negociação internacional:

[...] essas "outras formas de se intitular" chegaram a 32 outras intitulações, a saber: analista de Comércio Exterior (apareceu em três ocasiões); diretor comercial (em duas); agente de negócios, administrador, advogado com ênfase em Direito Internacional, agente de carga, ajudante de despachante, analista de importação, analista de importação ou exportação, analista fiscal, assessor, assessora e trading em negócios internacionais, assistente de Comércio Exterior, coordenador de Comércio Exterior, despachante aduaneiro, diretor de Logística Internacional, empresário, estudante da área de Negociações Internacionais, *foreign trader*, gerente de contas, gerente de negócios, gerente financeiro, *Inside Sales*, Logística Internacional, *managing director*, profissional de Comércio Exterior, *sales executive*, supervisor de Comércio Exterior, supervisora de despacho, tecnólogo em Comércio Exterior, especialista em Comércio Exterior. Todas essas últimas apareceram uma vez cada (SATUR, 2017, p. 237).

Segundo Satur (2017), isso evidencia que, no atual contexto que a função se apresenta, apesar da terminologia "negociador internacional" ser a que melhor se aplica, não há uniformidade no uso de um termo específico, havendo verdadeira miscelânea. A despeito de toda essa variedade, ressalta-se que a expressão "negociador internacional" é a que predomina também nos estudos e descrições dos

pesquisadores da área. Segundo Satur (2017), alguns autores, dentre eles Martinelli et al. (2004), Ferreira (2008), Lima Netto (2005), Thompson (2009), Behrends (2006) e Minervini (2005) utilizam essa denominação juntamente com outros sinônimos, tais como, "exportador", "*trader*", "vendedor internacional", "consultores internacionais", "gerentes internacionais" etc., mas, de fato, a titulação de "negociador internacional" é a que mais vem ganhando destaque nos livros da área. No decorrer da sua escrita Satur (2017) irá preferir chamar de "negociador internacional de mercado" para diferenciar o profissional negociador internacional de mercado do profissional negociador internacional que atua em e por órgãos públicos, governos e entidades supranacionais.

3

AS PROFISSÕES NO MERCADO E O PAPEL DO ESTADO

Na contemporaneidade, o estudo das profissões, dos mercados profissionais e do fenômeno de profissionalização adquiriu uma notória visibilidade teórica e passou a ser alvo de intenso debate intelectual. Essa constatação, no entanto, não significa que no passado essa discussão já não existisse, todavia, a intensidade se agregou sobremaneira na atualidade. A abrangência da discussão vai para além do campo filosófico, sociológico, econômico e jurídico, adentrando em todas as áreas. Não se trata mais apenas da relação capital e trabalho, de patrão e empregado, de classe burguesa e classe operária. Não se trata tão somente de uma relação dual com lutas de classes, que acaba tendo um terceiro agente (Estado) buscando regular. A relação é bem mais complexa que isso.

O presente livro parte do pressuposto de se fazer compreender os papéis assumidos pelos profissionais, pelos mercados e pelo Estado ao longo de contextos historicamente específicos. No que tange ao desenvolvimento e construção social desse livro, podemos destacar conceitos como "credencialismo", "associativismo profissional", "exclusividade e reserva de mercado de atuação" e a consequente "monopolização dos mercados profissionais" como aspectos essencialmente relacionados às mudanças que as sociedades modernas alcançaram e, sobre os quais, os mais recentes autores buscaram rever e reformular teorias. Afinal, estamos iniciando a entrada para a sociedade pós-moderna.

Incorporado no movimento de revisão teórica da sociologia das profissões, Abbott (1988), em sua teoria da jurisdição, defende a idéia de que as profissões existem como um sistema, interligadas umas às outras e interdependentes, em uma constante busca por espaço e poder que relaciona, além de fatores tradicionais como o conhecimento e as habilidades profissionais, fatores externos como as inovações tecnológicas, a política, as demandas do mercado e outros fatores macro-sociais. Esses fatores, associadamente, corroboram para intensificar a disputa por uma jurisdição específica que garanta a grupos profissionais isolados espaço para competir e evoluir. Segundo o autor, este é um retrato necessário para obter-se um modelo que proporcione um melhor entendimento sobre as profissões atuais e suas tendências, levando em conta a sociedade atual e a tendência do mercado.

Além de Abbott (1988), outros autores mais recentes buscaram relacionar a análise do processo de profissionalização com os fatores e forças externas relacionadas a este. Nessa direção, a relação entre as profissões, os mercados e o Estado é tomada como referencial para sua compreensão. Dessa forma, as mais recentes teorias sociológicas sobre as profissões propõem uma reflexão a respeito dos processos de formação e sedimentação destas na sociedade moderna e também na pós-moderna, dando ênfase à intrínseca relação de difusão do conhecimento e do poder relacionado aos atos profissionais. Nessa perspectiva, podem ser incluídos autores como Eliot Freidson (1986, 1996, 2001) e Magali Larson (1977) apesar destes apresentarem diferentes visões acerca da real função do processo de profissionalização como garantia de avanços para o mercado profissional e para as sociedades.

Segundo Abbott (1988), a reivindicação de uma jurisdição para uma profissão parte, naturalmente, da esfera pública para a esfera legal. Essa reivindicação à sociedade, representando a opinião pública, caracteriza a necessidade de reconhecimento de uma profissão como merecedora de direitos particulares para a realização das atividades que lhes cabe. O autor ainda ressalta a importância do conhecimento abstrato (o conhecimento teórico a partir do qual se constitui as práticas), como recurso para fixar, manter e fortalecer tais jurisdições. Abbot afirma que "qualquer profissão pode obter licenciamento ou desenvolver código de ética, mas apenas um sistema de conhecimento governado por abstrações pode redefinir seus problemas e tarefas, defendê-las de intrusos e sanar novos problemas" (ABBOTT, 1988, p. 9). Tais conhecimentos, portanto, serviriam para sustentar os serviços profissionais à medida que estes adquirem um valor econômico de mercado.

No quadro do movimento revisionista de seio da sociologia das profissões, Eliot Freidson (1996) foi um importante e revolucionário crítico do estudo das profissões, ao passo que direcionou sua pesquisa para a análise dos contextos políticos e econômicos envolvidos na definição do potencial e poder que as atividades profissionais detêm numa sociedade. Sua estratégia analítica parte, portanto, para uma ressignificação do conceito sociológico de profissão, relacionando o papel do conhecimento, do discurso, das disciplinas e dos campos, na esfera das organizações social, política e econômica. Tal conjuntura fornece uma base satisfatoriamente necessária para a compreensão do fenômeno de profissionalização, à medida que, de forma prática, se propõe a indagar e a responder as seguintes questões:

De que maneira discurso, conhecimento, disciplina e campo se tornam suficientemente diferenciados e organizados a ponto de se transformarem em instituições distintas e influentes? De que modo podem exercer poder? De que

forma seus criadores e elaboradores mobilizam recursos econômicos, políticos e sociais para sustentar seus empreendimentos? Quais são as instituições que selecionam e habilitam elementos particulares da “cultura”, a ponto de torná-los “capital” cultural (e humano)? (FREIDSON, 1996, p. 141)

A partir de tais indagações, Freidson (1996) desenvolve uma sequência de análises para examinar quais os recursos necessários para que as profissões, enquanto empreendimentos sociais, possam ganhar e, ao mesmo tempo, ter a capacidade de exercer seus poderes. O autor parte, então, para o estudo das profissões considerando-as um corpo especializado de conhecimentos e qualificações voltado para uma disciplina ou campo, cujas funções são desempenhadas para a subsistência em um mercado de trabalho formal, garantindo-lhe status oficial e público pelo seu caráter criterioso e alicerçado em conceitos e teorias abstratas. Seu tópico de estudo visou abrir espaço para a discussão de outros elementos que o autor julgou serem relevantes para interpretar e ordenar o processo de profissionalização, tais como (FREIDSON, 1996, 2001):

- *O grau de especialização e qualificação necessários para o exercício da profissão, relacionando com o tipo e a duração do estudo/treinamento para se especializar e poder atuar;*
- *A comparação entre os diferentes tipos de controle profissional;*
- *O ensino profissional (necessário versus o existente) e suas associações profissionais já organizadas e o que elas defendem;*
- *As ideologias e valores vigentes em uma sociedade, quanto à valorização das profissões específicas.*

Dando enfoque aos tópicos referentes ao reconhecimento e ao grau de especialização e qualificação profissional, Freidson (1996) considera a concepção social de uma determinada área de atuação, juntamente com seu conteúdo, um fator relevante para determinar a sua classificação. A partir dessa compreensão, o autor faz uma distinção classificatória das tarefas assumidas pelo mundo do trabalho, definindo-as como (FREIDSON, 1996):

- **Tarefas não-qualificadas:** *atividades de pouca complexidade, simples, repetitivas e pouco variadas. Quem nela trabalhará consegue adquirir os conhecimentos necessários se receber uma rápida orientação, ou ainda observando e fazendo em conjunto com quem já faz aquela tarefa;*
- **Tarefas semiqualficadas:** *requer treinamento de tempo curto ou médio focado apenas para aquele tipo de trabalho;*
- **Tarefas qualificadas:** *um treinamento prolongado e abrangente com incorporação de conhecimento específico necessário àquele exercício profissional.*

Com o objetivo de traçar uma distinção da funcionalidade e aplicabilidade de uma determinada tarefa em relação à outra, Freidson (1996) utilizou-se do

estudo de Karl Marx, sobre a divisão e especialização do trabalho, agrupando cada tarefa pelos seus diferentes níveis de especialização. Dentro do primeiro patamar, o qual o autor intitulou de especialização mecânica, foram agrupadas aquelas atividades consideradas relativamente simples, repetitivas e invariáveis. No segundo patamar, o de especialização criteriosa, Freidson reuniu aquelas tarefas e funções em que seu trabalho não poderia ser realizado de forma mecânica, mas circunstancial, devido à variação de fatores que o profissional precisaria considerar para poder aplicar seu conhecimento com êxito. Nesse sentido, para o autor, o exercício das profissões se diferencia dos ofícios por ser uma especialização criteriosa teoricamente fundamentada (FREIDSON, 1996).

O reconhecimento das profissões, através do fenômeno de profissionalização das "expertises comercializáveis", é, segundo Larson (1977), um elemento crucial na estrutura da desigualdade moderna, aparecendo também "como uma afirmação coletiva de status social especial e como um processo coletivo de mobilidade social ascendente" (LARSON, 1977, p. 16). A autora faz uma análise dos supostos avanços cumulativos e lineares referentes às vantagens objetivas e ideológicas de se ter um conhecimento padronizado e uma racionalização cognitiva das profissões, enfatizando, além do seu conhecimento abstrato, as questões mercadológicas envolvidas com a produção e aplicação dos saberes. Conforme sintetiza Ponte (1999),

Para ela, as relações entre a natureza da mercadoria e o tamanho do mercado; as alterações na percepção social sobre a mercadoria e sua influência no sucesso ou fracasso dos empreendimentos destinados a unificar e controlar o mercado; a disposição do poder público em facilitar o controle monopolístico; o papel da autonomia técnica na negociação da exclusividade cognitiva, bem como o nível de controle sobre a formação profissional são elementos indispensáveis na análise da trajetória de qualquer profissão (PONTE, 1999, p. 22).

Segundo Ponte (1999), buscando-se dar relevância ao processo de profissionalização tanto através de uma perspectiva relacionada à dimensão do conhecimento abstrato, quanto de uma análise mercadológica condicionada à aspectos socioeconômicos e ideológicos, Larson (1977) traçou alguns principais fatores e elementos que estão interligados à esse fenômeno e que, para a autora, seriam relevantes na orientação da trajetória de monopolização ou não das competências profissionais. Através do estudo desse trabalho, Ponte (1999, p. 22).), resumidamente, destaca os seguintes fatores:

- 1) Quanto a **natureza do serviço que é oferecido**: "quanto mais necessário, abrangente e menos acessível, mais favoráveis são as condições para a profissão;
- 2) Quanto ao **tipo de mercado que demanda e oferece o serviço**: "quanto menos competitivos melhores serão as condições de exercício profissional, contudo, é bom

frisar que a competição tende a forçar as profissões a adotarem formas mais sofisticadas de controle monopolístico”;

- 3) Quanto ao **tipo de clientes/demandantes/usuários dos serviços prestados**: *“quanto mais desorganizada e universal for a clientela mais favorecidas serão as profissões”;*
- 4) Quanto a **base cognitiva e teórica, conhecimento específico desenvolvido, campo científico avançado**: *“quanto mais ‘esotérico’ e padronizado o conhecimento, melhor é a situação profissional ou, em outras palavras, quanto mais científica for a base cognitiva melhores serão as condições da profissão”;*
- 5) Quanto a **formação profissional exigida, cursos específicos de formação, exigências e regulações de ingresso na profissão**: *“quanto maior for o nível de controle exercido pelos profissionais sobre as condições de acesso à profissão, maiores serão as suas chances de maximizar suas posições de poder no mercado”;*
- 6) Quanto as **relações de poder**: *“quanto mais protegida pelo Estado e menos dependente de outros mercados, melhores serão suas posições na divisão social do trabalho”. Isso pode ser percebido mais claramente quando o governo cria lei específica para aquela profissão, regulamentando-a; se autorizou a criação de conselhos; se limitou a um tipo exclusivo de formação, como necessário para entrada naquela profissão; se nos concursos exige aquela profissão e o diploma em determinado curso; e assim por diante.*
- 7) Quanto a **afinidade com a ideologia dominante**: *“quanto mais a ideologia profissional coincidir com a ideologia dominante melhor será a situação da profissão”. Ou seja, se aquela profissão é necessária e útil ao regime dominante mais facilmente será aceita, reconhecida e terá poder, pois estará a serviço de algo ideologicamente considerado maior. Exemplo 1: para um governo ditador e militar a profissão de soldado terá relevância e reconhecimento maior do que em um governo democrático com poucos potenciais de conflitos internos e externos; Exemplo 2: para um país que prioriza na sua política a abertura do comercial internacional, a profissão do negociador internacional terá mais reconhecimento e relevância do que em um país que se fecha para o mercado mundial.*

Partindo para a discussão do segundo tópico abordado por Freidson (1996), a respeito da comparação entre os diferentes tipos de controle profissional, o autor considera o profissionalismo como sendo um método logicamente distinto em que, teoricamente, se busca empreender e controlar a divisão do trabalho por iniciativa das próprias ocupações, uma vez estando dotadas de poderes públicos, numa tentativa de negociar limites jurisdicionais entre si, coordenar seus mercados e, portanto, garantir máxima qualidade e bem-estar para os consumidores dos serviços profissionais. Entretanto, Ponte (1999) recorreu aos estudos de Starr (1991) para concluir que o profissionalismo tem se apresentado mais como uma

ferramenta de controle profissional do que como um registro essencialmente voltado para medir e garantir padrões de qualidade inerentes aos atos profissionais.

Para Starr (1991), o fracasso ou êxito na obtenção dos objetivos desejados tanto depende de seus meios de organização coletiva, como também, da receptividade do público e do Governo, como principais defensores do interesse público (PONTE, 1999). No que concerne à legitimidade de que as profissões necessitam para se constituir em um mercado, Freidson (1996) acrescenta que os profissionais somente conseguem aplicar seus conhecimentos através de instituições que lhes garantam apoio econômico, poder e organização. Mais recentemente, o autor (1996, 2001) desenvolve uma teoria sobre os diversos tipos ideais de divisão do trabalho na sociedade moderna e contemporânea, confrontando o método ocupacional com dois (2) outros métodos particulares, os quais ele mesmo passa a considerar como interdependes. A seguir a definição dos três métodos (FREIDSON, 1996):

- 1º) *O primeiro dos métodos, chamado de **mercado de trabalho livre**, funciona aberta e livremente pela fluidez da relação entre os agentes econômicos, caracterizando a livre concorrência entre os profissionais e, conseqüentemente, a extinção de monopólios;*
- 2º) *O segundo método parte da **lógica burocrática**, envolvendo o processo hierarquizado das formas de trabalho e sua administração racional-legal, através dos poderes do Estado.*
- 3º) *O método **ocupacional**, por sua vez, corresponde à essência da profissionalização, ligado essencialmente ao controle do trabalho especializado e ao domínio de uma expertise.*

Segundo Freidson (1996, p. 144), a utilização de qualquer um desses três métodos "para constituir e organizar uma divisão do trabalho em qualquer exemplo histórico específico é determinada pelo exercício do poder político e econômico; e cada um deles traz conseqüências diferentes". Ainda para o autor (1996, 2001), a lógica ocupacional, que orienta o profissionalismo, reúne elementos e atributos que oscilam tanto entre os métodos de trabalho livre quanto entre os burocráticos, são eles:

- a) *a consolidação do saber abstrato como base para o conhecimento profissional;*
- b) *status e reconhecimento especial que possibilite o monopólio da prática profissional;*
- c) *jurisdição exclusiva que trate dos parâmetros constituintes da área;*
- d) *autonomia profissional diante de sua clientela ou de quem o emprega;*
- e) *controle do mercado por meio de credenciamento;*
- f) *obtenção das credenciais mediante posse de diploma;*
- g) *ideologia e valores que relacionam o ganho financeiro e a eficiência econômica com o compromisso e a qualidade profissional.*

Nesse sentido, o autor (1996) continua a explanação do valor e significação da temática sobre o método de controle ocupacional, atribuindo o que ele decidiu chamar de "Reserva de Mercado de Trabalho" como o processo pelo qual se destina e limita vagas para atuação no mercado de trabalho àqueles membros adequadamente habilitados a desempenhar a ocupação, através de credenciais que atestem sua competência e qualificação – na maioria das vezes, os diplomas – para executar tarefas sobre as quais possuem jurisdição. Esses membros servem como a "classe administrativa da profissão", ao supervisionarem e apoiarem o próprio desempenho de seus praticantes. Assim, de um modo geral, conclui-se que:

A credencial utilizada para amparar sua reserva de mercado de trabalho é criada por um programa de treinamento que se desenrola fora do mercado de trabalho, em escolas associadas a universidades. O currículo de ensino é estabelecido, controlado e transmitido por membros da profissão que agem como corpo docente em tempo integral, atuando pouco ou nada no mercado de trabalho cotidiano. O corpo docente serve como classe cognitiva da profissão (FREIDSON, 1996, p. 153).

Essa dissociação do corpo docente (classe cognitiva da profissão) com o exercício da prática profissional (profissionais atuando no mercado) pode ser arriscada. Nem sempre o que se discute, pesquisa ou publica na academia está atrelado às necessidades advindas do mercado. Isso por que, muitas vezes, a academia cria uma lógica própria, buscando atender mais suas normas e metas próprias que as necessidades do mercado. A corrida por um Currículo Lattes maior é um exemplo disso. A busca imediata por pós-graduações logo depois de formado na graduação - galgando, de preferência, todos os degraus até o doutorado ou pós-doutorado e, assim, estar apto aos concursos nas IES - está fazendo retornar à academia pessoas qualificadas na área numa perspectiva teórica, mas que nunca exerceram na prática a profissão a qual formam. Pesquisar e escrever publicações dentro de um método que passe no crivo dos periódicos é outro exemplo de que a academia tem vida própria. Na verdade, os pesquisadores acabam publicando mais para seus pares (pesquisadores) do que para atender as necessidades da profissão no mercado. Chegará um momento que isso precisará ser revisto, sob pena da academia não conseguir mais entregar profissionais que o mercado demande. E assim poderá gerar, cada vez mais, excelentes intelectuais desempregados. Em verdade, isso já vem ocorrendo em algumas profissões.

Autores como George Zarur (1998) e Leopoldo Waizbort (2015), discutem a respeito da função das universidades e dos diplomas para a formação de profissionais realmente especializados para o mercado de trabalho. Waizbort (2015, p. 65) parte da explicitação dos conceitos de formação, especialização e diplomação

para assumir que "somente podemos continuar fomentando especialistas à medida que nos aprofundamos, nós mesmos, como especialistas". Segundo o autor (2015), a passagem evolutiva e histórica do que fez caracterizar a atual Instituição de Ensino Superior nos traz como resultado profissionais voltados para o mero atendimento das demandas de consumo, o qual está diretamente relacionado à massificação do consumo acadêmico de cursos e diplomas, ao cumprimento de etapas necessárias para consumir a mercadoria que o profissional mais almeja: o emprego. O autor conclui dizendo que:

Observando-a a partir da situação atual, podemos dizer que a IES passa a ter por objetivo a "diplomação" e não mais a especialização. Isso porque a especialização, como disse, supõe um conhecimento vertical aprofundado, de difícil conjunção com a massificação horizontal do acesso ao ensino superior e à diplomação (WAIZBORT, 2015, p. 55).

O argumento de que a universidade é um local que primeiro busca formar cidadãos para o mundo mais do que formar teóricos e práticos de suas profissões é válida, mas não é suficiente para justificar sua existência e sua vocação. A academia precisa resgatar o foco na formação profissional, sob pena de, cada vez mais, perder sua relevância social. A pergunta que é cada vez mais recorrente entre os pais e os jovens envolve: "Para que estudar e se formar nisso ou naquilo?"; "O que farei depois de concluído esse ou aquele curso?"; "Há demanda no mercado por minha profissão?". É muito relevante ser um intelectual e todos desejam ser. Todavia, não é interessante para o cidadão atingir tal status e depois descobrir que é mais um intelectual desempregado. Para evitar isso, cabe a universidade dar a sua contribuição se reinventando na formação de cidadãos e profissionais especializados.

Segundo Gonçalves (2006, p. 26), diferentemente da visão negativa dos neoweberianos de que o profissionalismo se encaixaria melhor como "um modelo de organização do mercado de trabalho direcionado fundamentalmente para a obtenção e manutenção de elevados privilégios, materiais e simbólicos", Freidson (1994, 2001) reconhece que tal processo, além de conferir legitimidade econômica e social às profissões, também serve como instrumento para o desenvolvimento dos conhecimentos formais e como garantia de padrões e qualidade das habilitações e práticas profissionais. Dessa forma, Freidson assume o credencialismo, base para o monopólio e o fechamento profissional, como a solução possível que permite a organização do uso adequado dos conhecimentos profissionais (GONÇALVES, 2006).

Ainda segundo Gonçalves (2006), outra importante e mais recente visão contrária à de Freidson, foi realizada por Evetts (2002, 2003), procurando desenvolver uma postura mais crítica no quadro do movimento revisionista de seio

da sociologia das profissões, contra os poderes e privilégios inerentes ao profissionalismo. A autora faz uma análise do apelo que é feito ao 'profissionalismo', como sistema normativo de valores e como ideologia dos poderes ocupacionais, apontando para o desenvolvimento de novas direções que permitam uma concepção mais equilibrada desse fenômeno, unindo o seu valor normativo e de controle ocupacional a uma necessidade de preservação da autonomia das profissões, contrárias também à expansão de práticas mais mercantilistas e inimigas do interesse e bem público (GONÇALVES, 2006).

Levando em consideração a importância social e econômica que as profissões detêm nas sociedades do capitalismo avançado, o interesse atual dos economistas, por sua vez, direciona-se predominantemente para o equacionamento das consequências regulatórias sobre as profissões e os profissionais e, conseqüentemente, sobre o que é produzido ou oferecido como serviço. A esse respeito, Dingwall (2004, p. 7) afirma que o profissionalismo deve ser considerado como "uma resposta à falha de mercado, e não como uma forma de falha de mercado, como a visão convencional propunha". A teoria econômica de regulamentação das profissões parte, portanto, para expor as razões pelas quais a regulamentação deveria servir como ferramenta de neutralização das citadas falhas de mercado e, assim, promover o interesse público e bem-estar social.

De acordo com o estudo de Garoupa (2006, p. 3), "a visão de que a regulamentação promove o interesse público ao corrigir a falha de mercado baseia-se na ineficiência de equilíbrio do mercado". Ainda segundo o autor, a principal falha de mercado relacionada ao âmbito profissional é a da assimetria de informação, defendendo a ideia de que a regulamentação só seria justificada se o órgão regulador detivesse mais informações e conhecimentos à disposição do que os consumidores em geral. Em sendo o caso, os profissionais associados a esse órgão assumiriam o papel de orientá-los em suas escolhas, mediante credibilidade e pleno domínio das informações necessárias sobre os serviços e produtos ofertados. Nessas condições, para Garoupa, "alguma proteção para o consumidor de serviços profissionais seria necessária para garantir qualidade e mitigar ineficiências" (GAROUPA, 2006, p.3).

Segundo Caron (2008), é devido a grande especificidade das informações e ao alto nível de conhecimento técnico necessário às profissões, que a maioria dos países adotam uma ampla gama de regulamentos, sendo justificado, como dito anteriormente, por motivos de proteção do interesse público envolvidos no exercício das atividades profissionais. No entanto, grande parte dos países – dentre eles, Estados Unidos, Inglaterra, Canadá e Austrália – conduzem a responsabilidade final da regulamentação de suas profissões para a iniciativa privada, sendo muito comum a criação de programas de licenciamento e certificação por associações e

institutos autorreguladores. Através da análise de Des Places (2006, p. 5), podemos resumidamente entender a lógica da regulamentação assumida por estes países:

Na maior parte dos Estados Unidos, a prestação de serviços profissionais é regulamentada e as (auto) regulamentações existentes justificam-se pela necessidade de evitar falhas do mercado. De fato, é geralmente admitido que os mercados de serviços não regulamentados, onde a prestação de serviços é regida exclusivamente por contratos entre prestadores de serviços e consumidores, dariam origem a graves perdas de bem-estar. Isto é essencialmente devido a dois fatores. Primeiro, os mercados de serviços profissionais são caracterizados por informações assimétricas. Os consumidores não podem avaliar o valor do bem, nem *ex ante* nem *ex post* e, como consequência, a confiança no profissional que presta o serviço é a única possibilidade de economizar nos custos da informação. (DES PLACES, 2006, p. 5)

Dependendo das normas jurídicas de cada país, a regulamentação profissional pode derivar de diferentes fontes, podendo ser realizada tanto através de disposições de uma lei federal, quanto através de regras emitidas por órgãos e associações profissionais. Segundo Caron (2008), o sistema regulatório pode ser igualmente um híbrido entre essas duas categorias, de modo que os elementos da auto-regulamentação também possam incluir elementos da regulamentação pública. No entanto, em se tratando de uma auto-regulamentação, "a responsabilidade primária pela formulação e aplicação dos padrões reguladores cabe ao órgão autorregulador, e não ao governo ou a alguma agência" (DES PLACES, 2006, p. 2).

A auto-regulamentação profissional é realizada, portanto, por meio de uma iniciativa dos próprios profissionais da área e decorre da doação de poderes públicos por parte do Estado, "sujeitando-se, embora de modo diferenciado, a um conjunto de princípios que estão subjacentes aos poderes que lhes foram administrativamente delegados" (GONÇALVES, 2006, p. 24). Segundo Gonçalves, a partir da análise dos trabalhos de Haug (1980), Dingwall e Fenn (1987) e Moreira (1997), pode-se entender a auto regulação por diversos planos, por exemplo (GONÇALVES, 2006):

- *Como consequência da correção de imperfeições das estruturas e dos processos de funcionamento dos mercados;*
- *Como uma forma mais eficaz que resulte em uma descentralização administrativa das obrigações e encargos comumente assumidos pelo Estado.*

Segundo Philipsen (2003, p. 14), "para uma autoridade pública, muitas vezes parece ser difícil regular (isto é, supervisionar) as tarifas para utilizar o monopólio natural, porque um Governo normalmente não tem à sua disposição informações específicas" que serviriam para orientar a variedade de atuações

profissionais disponíveis no mercado. Essa falta de informação levaria, por sua vez, "a uma redução no nível médio de qualidade percebida pelos consumidores, uma redução adicional do preço de mercado e outra diluição da qualidade" (DES PLACES, 2006, p. 5). Assim, ainda segundo Des Places, alguns pontos positivos são frequentemente atribuídos à auto-regulamentação, quando comparada à regulamentação pública, destacando-se (DES PLACES, 2006):

- *Maior flexibilidade e maior liberdade para conduzir os assuntos pertinentes a área;*
- *Acompanha de forma mais eficiente e atualizada a evolução das mudanças de mercado e as mudanças sociais;*
- *Consegue mais rapidamente eliminar ou transformar regras obsoletas em regras atuais e eficientes;*
- *Tem maior grau de especialização e conhecimento técnico das práticas do que o Estado conseguiria ter sobre o tema;*
- *Mais propício a aceitar e adotar soluções inovadoras dentro da área;*
- *Menos dispendioso para coletar e divulgar informações;*
- *Maior conhecimento sobre a qualidade e riscos envolvidos.*

Quando se trata especificamente do fornecimento de serviços profissionais é que o problema da informação assimétrica se faz ainda mais complicado de ser sanado, uma vez que o padrão de qualidade se torna mais difícil de ser medido ou reconhecido pelos clientes ou usuários. Segundo Philipsen (2003), o termo "bens de experiência" foi introduzido por Nelson (1974) para diferenciá-los dos "bens de procura", aqueles em que os consumidores já sabem onde, como e porque devem obtê-los. Segundo o autor (1974), quando essa avaliação envolver inspeções particulares de qualidade e eficiência, caracterizamos a demanda pelos chamados "bens de experiência". Philipsen (2003) conclui que os serviços profissionais se encaixam nessa categoria, apesar de também serem classificados como bens de confiança.

Isso vem ao encontro dos argumentos de Tsai (2005), ao afirmar que o foco atual está na gestão da experiência do consumidor, como principal forma de se criar valor. O autor diz que o que for prestado ao cliente ou usuário deve criar experiências únicas e agradáveis, gerando facilidades para o que o consumidor está precisando naquele momento e, assim, lhe trazer prazer multifacetado pela sensação de satisfação. Esse argumento confirma que a valoração dos serviços prestados pelos profissionais passa pela experiência de quem usufruiu desses serviços. Esse consumidor é que avaliará e atribuirá valor ao serviço prestado, a partir da experiência que viveu e da satisfação que tal serviço lhe gerou. Não por acaso, plataformas online que prestam vários tipos de serviços ou são facilitadores, imediatamente após o consumidor experimentar o serviço, ele é convidado a fazer a sua avaliação sobre o mesmo.

O dilema no tocante a qualidade dos serviços profissionais oferecidos é que, para experimentar e saber se é bom, o cliente já consumiu o serviço. Diferente de um produto tradicional, não dá para, simplesmente, devolver ou trocar o serviço prestado que não gostar e assim se livrar do pagamento. Sempre terá um problema a resolver ou um conflito de interesses nesse momento. Portanto, nos serviços profissionais o dilema da assimetria da informação⁶ é ainda maior. Afinal, a tendência natural do profissional é dizer que seu serviço é bom. Ele tende a não se autodepreciar no momento da negociação ou venda de seu serviço. Já se o possível cliente quiser pedir a opinião para outro profissional da mesma área sobre esse profissional gerará outros dilemas éticos: Com que isenção esse outro profissional avaliará? Ao avaliar estará querendo pegar para si o serviço que seria do outro? Estaria ele a vontade para emitir a verdadeira opinião? Pois pode não se sentir confortável em falar mal de seu colega de profissão.

De uma forma direta, pode-se dizer que a assimetria da informação também é uma forma de garantir a existência das profissões. Afinal, contratamos profissionais que podem nos ajudar em áreas que não temos informações, conhecimento e competência suficiente para darmos conta sozinhos. A assimetria da informação está presente entre quem contrata e o profissional que presta o serviço. Ele sabe mais de algo que eu e essa assimetria de informação (ele saber mais sobre algo do que eu) é que fará com que eu o contrate. Se não existisse assimetria de informações talvez não existisse profissões, afinal todos saberiam fazer tudo.

A assimetria de informação está ligada à teoria econômica de interesse público que busca sanar as falhas do mercado. Segundo Philipsen (2003), além da (1) regulamentação da informação e da possibilidade de (2) aplicação de padrões de qualidade profissional, outros instrumentos podem ser utilizados com o objetivo de regular as profissões. O terceiro instrumento diz respeito à (3) certificação ou licenciamento profissional. Através dele, um documento comprobatório (certificado ou licença) é concedido ao profissional que satisfaz certas condições e se encaixa em determinados requisitos impostos com o intuito de, em teoria, garantir qualidade mínima para a prestação de determinado serviço. Essas condições podem ser ligadas tanto à educação e formação superior quanto ao treinamento técnico, variando conforme as normas de cada país.

O Governo, bem como uma agência privada, atuando como órgão *profissional, pode certificar ou licenciar profissionais à medida que regula sua

⁶ Para entender mais sobre assimetria da informação sugere-se ler diversos livros e autores de economia que tratam do tema. Um resumo desse tema pode ser obtido lendo: SATUR, R. V.; PAIVA, S. B.; DUARTE, E. N. Informação imperfeita e seu impacto nas estratégias empresariais. **Brazilian Journal of Information Studies: Research Trends**. 11:2 (2017) p. 07-18. Disponível em: <<http://www2.marilia.unesp.br/revistas/index.php/bjis/article/view/5057>>.

educação profissional, os períodos de treinamento obrigatórios e os requisitos de desempenho (GAROUPA, 2006). Philipsen (2003) acrescenta que a proteção do título ligada à posse do diploma superior se encaixa nessa categoria de instrumento regulatório – certificação e licenciamento profissional – e conclui que:

Em contraste com a regulamentação da informação e com os padrões de qualidade, as licenças e os certificados são emitidos antes da atividade regulamentada e são, portanto, medidas *ex ante* de controle de qualidade. O licenciamento vai além da certificação. Se uma profissão é licenciada, isso significa que a prestação de serviços é reservada apenas aos profissionais que possuem uma licença emitida pelo regulador. A entrada na profissão é restrita, não sendo o caso da certificação. Se a certificação for utilizada, todos os indivíduos podem ser ativos na profissão regulamentada, mas aqueles que não possuem um certificado não podem usar o título protegido. Os economistas de interesse privado alertam para o perigo de que grupos de interesse usem licenças como uma barreira de entrada. Quanto mais condições os participantes do mercado potencial tiverem que cumprir para obter sua licença, maiores serão os custos de entrada (PHILIPSEN, 2003, p. 33).

Isso diferencia, por exemplo, um negociador internacional com um diploma de um curso da área, que agora atuará como negociador internacional, exportará ou importará, de um despachante aduaneiro. Pois, não é suficiente ter curso superior para ser despachante aduaneiro. Precisa de autorização específica. Outro exemplo é o caso de um motorista com carteira de habilitação nível D ou E. Essa carteira lhe autoriza a dirigir caminhões, mas não caminhões com carga perigosa. Precisar de uma autorização adicional.

Segundo Garoupa (2006, p. 5), "embora o caso da regulamentação sob uma perspectiva de interesse público possa não ser controverso entre os economistas, ainda não está claro qual a forma de regulamentação deva ser usada". Outros instrumentos típicos que são utilizados para regular as profissões são as chamadas restrições à entrada e restrições à conduta dos profissionais no mercado. Esses instrumentos, por sua vez, são utilizados para definir as condições que devem ser cumpridas pelos profissionais para que os mesmos obtenham permissão para praticar a profissão (CARON, 2008). Philipsen (2003) argumenta que o tipo de restrição de entrada mais comum é o da exigência de um diploma superior, podendo o ingresso dos profissionais também ser condicionado a um processo de registro obrigatório, um exame adicional do conselho da categoria, ou por exigências de nacionalidade. Quanto a restrição à conduta, o autor conclui que:

Muitas formas de regulação de conduta podem ser encontradas nos códigos profissionais e regras de conduta formuladas pelos órgãos profissionais. No código profissional, geralmente, é dada uma descrição das tarefas e deveres dos

membros da profissão. Por determinar como os membros da profissão devem desempenhar suas atividades de maneira ética, muitas vezes são chamados de código de ética profissional (PHILIPSEN, 2003, p. 36).

Segundo Caron (2008), a estipulação de normas cada vez mais restritivas para formular tais instrumentos regulatórios provoca grande discussão a respeito dos efeitos negativos que podem acarretar para a sociedade, já que, segundo a autora, estas podem "eliminar ou limitar a concorrência entre os prestadores de serviços, reduzindo assim os incentivos para que os profissionais trabalhem de forma rentável, baixem os preços, aumentem a qualidade ou ofereçam serviços inovadores" (CARON, 2008, p.3).

A partir dessa discussão, seguimos para outro argumento de interesse público que diz respeito à importância funcional da política de concorrência envolvida no processo de regulamentação das profissões. A esse respeito, Des Places (2006) acrescenta que, especificamente, sob pressão competitiva, as instituições/órgãos autorreguladores das profissões poderiam ser compelidos a traçar padrões que satisfizessem as preferências e necessidades do consumidor, e os consumidores, por sua vez, poderiam escolher a combinação de padrões de preços e de auto-regulamentação que melhor correspondessem às suas preferências (DES PLACES, 2006). Todavia, se ocorrer em um mercado ou país em que o consumidor não é muito ativo nas suas reivindicações e as corporações profissionais são ativas, pode haver um desequilíbrio e a autorregulação ceder para o lado dos profissionais que oferecem o serviço e não para o lado do consumidor.

Des Places (2006) afirma que embora a regulamentação monopolística esteja previamente fixada, a competição é o combustível para sua evolução legal, promovendo uma constante mudança, experimentação e inovação frente aos atos profissionais. "A própria natureza da competição regulatória é projetada para ser um processo cognitivo" (DES PLACES, 2006, p. 13). Dessa forma, a concorrência serve como ferramenta para garantir que se reformule, com eficiência, regras antes obsoletas em regras práticas e usuais, influenciando tanto o conteúdo dos regulamentos quanto a definição dos próprios objetivos ligados à ação de regulamentar. No que tange ao quesito da concorrência entre as profissões regulamentadas, o objetivo principal, segundo Caron (2008), não seria o de

[...] eliminar ou limitar a concorrência entre os prestadores de serviços, e, assim, reduzir os incentivos para que os profissionais trabalhem de forma eficiente, baixem os preços, aumentem a qualidade ou ofereçam serviços inovadores, mas que possam garantir as alegadas vantagens para o interesse público, de modo que os benefícios da regulamentação superem os seus custos (CARON, 2008, p. 14).

A partir do estudo das diferentes teorias que tentam colocar o interesse público em discussão com a necessidade da regulamentação profissional, Garoupa (2006) conclui, de forma resumida, que esse processo de normatização da atividade profissional deve essencialmente visar o reforço da relação de confiança que se atribui ao elo entre profissional e consumidor (cliente ou usuário). O autor pontua três razões principais pelas quais se subentende que as regulamentações serviriam, de fato, como um instrumento válido para prover a sociedade de informações e para criar um prêmio de confiança com a mesma, que são (GAROUPA, 2006):

- a) o custo de se obter informações é inferior para o profissional que está associado às normas e padrões de uma regulamentação;*
- b) a falta de informação gera improdutividade e ineficiência;*
- c) a garantia de informações concisas e verdadeiras previnem comportamentos estratégicos ou oportunistas.*

Poderia se agregar à essa última condição a percepção de que, ao regulamentar, o cliente ou usuário do serviço profissional perceba claramente melhoria da qualidade do serviço, e/ou aumento da oferta deste serviço, e/ou baixa do preço do serviço.

Retornando a Garoupa (2006), este diz que estas razões gerais explicam a necessidade dos padrões de qualidade mínimos e de princípios éticos e morais (restrições à conduta) para as práticas profissionais, não justificando, no entanto, as severas restrições de entrada existentes. É preciso desenvolver, portanto, um processo de revisão sobre a real necessidade de determinadas configurações regulatórias, a fim de fomentar a concorrência, a atualização e a inovação, bem como, proteger o consumidor e prover a sociedade de uma aplicação regulatória responsável (GAROUPA, 2006).

Para Caron (2008), far-se-ia realmente necessária alguma proteção para o consumidor de serviços profissionais, à medida que esse instrumento, além de garantir qualidade, também evitasse um monopólio voltado exclusivamente para beneficiar os profissionais e restringir o comportamento competitivo de mercado. Para tanto, devem ser levados em consideração o tipo e as características do mercado sobre o qual determinado serviço profissional atua, uma vez que, segundo Caron (2008, p. 3) "cada atividade profissional indica quais características e particularidades podem afetar necessariamente o nível oportuno de sua regulamentação (ou liberalização)". Os benefícios e os pontos negativos devem ser, portanto, cuidadosamente ponderados a partir da análise de tais características, prevalecendo o princípio da proporcionalidade.

A regulamentação profissional acaba gerando restrição à entrada de outros profissionais que oferecem os mesmos serviços, inibindo a concorrência e o poder do mercado (consumidor) selecionar pela qualidade do serviço prestado

comparado ao preço praticado. Normalmente, outra atitude comum dos conselhos de classe é buscar tabelar o preço mínimo que o profissional possa praticar. Isso gera benefício apenas para o ofertante (profissional) e inibe a concorrência. Pois, se fosse o caso de uma regulamentação profissional também beneficiar o consumidor quanto ao valor praticado, em vez de tabela de preço mínimo, deveria conter tabela de preço máximo admitido. Se bem que isso também seria uma interferência na livre concorrência. O fato é que a barreira a entrada de novos ofertantes cria uma curva inelástica na oferta de serviços profissionais. Ou seja, independente da demanda, o preço da oferta não variaria de forma satisfatória.

Depois de abordar alguns dos principais estudos teóricos a respeito da profissão e o fenômeno de profissionalização, envolvendo a sua relação com os mercados e o Estado, abre-se espaço para compreender e analisar o contexto em que se deu o processo de profissionalização no Brasil e o atual cenário em que as profissões se situam, socialmente e legalmente. Para começar, primeiramente é útil compreender o contexto e a maneira como as profissões são regulamentadas no país para, só assim, chegar ao objeto de análise em questão.

4

AS PROFISSÕES NO BRASIL: REGULAMENTAÇÃO

As profissões foram surgindo e sendo reconhecidas no Brasil de forma lenta e gradual. Informações disponíveis no site do Palácio do Planalto dão conta de que as primeiras profissões regulamentadas foram a de Farmacêutico (Decreto nº 20.377 de 8 de setembro de 1931), Advogado (Decreto nº 20.784, de 14/12/1931), Leiloeiro (Decreto nº 21.981, de 19/10/1932), Agrônomo (Decreto nº 23.196, de 12/10/1933) e Engenheiro (Decreto nº 23.569, de 11/12/1933).

As ocupações, no Brasil, foram inicialmente assumidas como ofícios, e passaram a se chamar de profissões aquelas que necessitavam de formação superior. Utilizando-se dos estudos do sociólogo Wanderley Guilherme dos Santos, o autor Coelho (1999) assumiu que a regulação ocupacional no Brasil representou uma estratégia que a elite dirigente do pós-30 manteve para vislumbrar "fechamento" do mercado de serviços profissionais e, conseqüentemente, garantir monopólio e autonomia corporativa. Segundo Coelho, "os direitos de cidadão circunscreveram-se ao âmbito daqueles que a lei vinculava a ocupações por ela reconhecidas e definidas, e o conceito de 'cidadania regulada' precisamente descreve este tipo de cidadania dependente de regulação ocupacional" (COELHO, 1999, p. 19).

Considerando a análise lexicográfica do termo "profissão", Coelho (1999) assume que uma das principais dificuldades de se entender o termo advém de sua natureza polissêmica e, portanto, os dicionários nem sempre representam uma fonte única e confiável sobre o assunto. Um rápido olhar para qualquer dicionário de língua portuguesa, remeterá definições próximas de algo que requer alguns elementos e atributos dos especialistas que chegaram a um patamar de sucesso com estudo e preparo adequado. Dentre eles, inclui-se a exigência de ter feito algum curso - principalmente o superior -, certa autonomia nas decisões (ausência de relações hierárquicas) alicerçada no conhecimento e na especialização sobre aquele exercício profissional, prestígio e reconhecimento social ou intelectual, e caráter técnico e intelectual da profissão que exige competências específicas para exercê-la. (COELHO, 1999, p. 24). O autor acrescenta, no entanto, que o elemento "ausência de relações hierárquicas", partindo de uma compreensão sociológica, não

necessariamente definia uma profissão, concluindo que:

[...] o traço importante que distingue as “profissões” em sua dimensão corporativa seria, em primeiro lugar, a capacidade de auto-regulação coletiva; em seguida, e estreitamente associada à condição anterior, uma certa capacidade de regular o mercado de prestação de serviços profissionais, sobretudo pelo lado da oferta, oferecendo algum tipo de “proteção” aos seus membros. Um monopólio, enfim. Nestes termos, nem todas as profissões liberais, na acepção do Aurélio, são profissões no sentido sociológico convencional, embora as demais características das primeiras (educação superior, prestígio social, natureza técnica do conhecimento) sejam necessárias na definição das segundas. Por outro lado, nem todas as ocupações que sociologicamente são hoje profissões tinham tal estatuto no passado. (COELHO, 1999, p. 25).

A Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 outorgou à União competência privativa para legislar sobre condições para o exercício de profissões na forma do artigo 22, inciso XVI. Assim, não cabe a estados e municípios legislar sobre profissões. Tal tema já foi debatido inúmeras vezes pela Suprema Corte⁷ do país, nas quais foram declarados inconstitucionais atos normativos estaduais, que abordavam aspectos pertinentes às condições para o exercício de profissões, ante a competência privativa da União para legislar acerca da temática. Nesse contexto, insta destacar a imprescindibilidade do que determina a Constituição sobre a questão do trabalho e do emprego, tendo em vista que já no,

[...] art. 1º inclui entre os fundamentos da República Federativa do Brasil os valores sociais do trabalho (inciso IV), voltando ao tema o art. 170, que funda na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa a ordem econômica, e inclui, entre os princípios que esta há de observar, o da busca do pleno emprego. Não obstante ser antiga a preocupação com esses temas, não se localiza, contudo, nas Constituições anteriores previsão da organização de um sistema nacional de emprego [...]. Prevê agora a Constituição de 1988 entre os direitos fundamentais, de modo mais amplo, a liberdade de exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer (art. 5º, XIII), o mesmo repetindo quanto ao exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei (art. 170, parágrafo único). Será lei federal, no

⁷ STF. **Medida cautelar na ADI 1.479/RS**. Rel.: Min. CELSO DE MELLO. Decisão monocrática. DJe, 2 ago. 1996. Parte da decisão do relator acatada no STF: “*Vê-se, portanto, que reside, no art. 22 da Carta Política, um núcleo material em que se concentra a discriminação constitucional de atribuições privativas da União Federal, tornadas inacessíveis, em virtude de cláusula de bloqueio, às demais pessoas estatais, ressalvada, unicamente, a hipótese de autorização excepcional para o Estado-membro legislar sobre pontos específicos concernentes às matérias reservadas, desde que formalizada essa delegação normativa em sede de lei complementar nacional*” (MELLO, 1996).

caso, a lei disciplinadora, na perspectiva de unificação das condições de exercício profissional no país. (ALMEIDA, 2013, p. 743)

O Ministério do Trabalho (MTE) recomenda que para que haja a **regulamentação** de uma determinada profissão é preciso (SOUZA, 2015):

- a) obter o reconhecimento da mesma pela *Classificação Brasileira de Ocupações (CBO)*;
- b) que o exercício da profissão seja vinculado ao interesse público;
- c) que haja condições para fiscalização do exercício profissional.

Dos **requisitos** que devem constar no Projeto de lei, o MTE assinala que devem estar claras (SOUZA, 2015):

- a) as atribuições e os deveres dos profissionais;
- b) os critérios de qualificação profissional; e
- c) a previsão de fiscalização da atividade).

Segundo o Ministério do Trabalho (MTE, 2010),

a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) é um documento atualizado anualmente que reconhece e classifica os títulos e conteúdo das ocupações do mercado de trabalho brasileiro, sem diferenciação entre as profissões regulamentadas e as de livre exercício.

Esse documento foi instituído pela portaria ministerial nº 397, de 9 de outubro de 2002, tendo por finalidade garantir a nomeação e a codificação das ocupações, para fins classificatórios junto aos registros administrativos e domiciliares, não cabendo a ela a sua regulamentação. Segundo o MTE, "seus dados alimentam as bases estatísticas de trabalho e servem de subsídio para a formulação de políticas públicas de emprego", mas seus efeitos de pesquisa são de ordem puramente administrativa, não se voltando a explorar as relações de trabalho (MTE, 2010).

A responsabilidade de elaboração e atualização da CBO coube ao MTE, com base legal nas Portarias nº 3.654, de 24.11.1977, nº 1.334, de 21.12.1994 e nº. 397, de 09.10.2002. É referência obrigatória dos registros administrativos que informam os diversos programas da política de trabalho do País. A CBO é ferramenta fundamental para as estatísticas de emprego-desemprego, para o estudo das taxas de natalidade e mortalidade das ocupações, para o planejamento das reconversões e requalificações ocupacionais, na elaboração de currículos, no planejamento da educação profissional, no rastreamento de vagas, e dos serviços de intermediação de mão-de-obra (MTE, 2010, p. 5).

A instituição da CBO tal como conhecemos hoje partiu de uma iniciativa do Ministério do Trabalho (MTE), juntamente com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e outras instituições públicas e privadas, no ano de 2002, visando sanar o problema da multiplicidade de classificações ainda existente.

A classificação esquematizada das ocupações brasileiras facilitou a comparabilidade tanto entre os distintos usuários nacionais quanto relativamente à sua comparação com os dados de outros países (MTE, 2010).

A partir deste trabalho, obteve-se a montagem de uma rede de informações organizada em um banco de dados que está à disposição da população também em CD e para consulta no próprio site do Ministério do Trabalho. As ocupações são descritas especificando as áreas de atividade, os requisitos de formação profissional e as condições de trabalho. (MTE, 2010).

Segundo Souza (2015), para **solicitar o reconhecimento** de uma ocupação pela CBO, o pedido deve ser feito por uma entidade de classe, sindicato ou órgão do Governo, encaminhando as documentações referentes ao próprio Ministério do Trabalho e Emprego, aos cuidados da Divisão de Classificação de Ocupações Brasileira, com informações detalhadas sobre (SOUZA, 2015):

- a) a identificação do requerente;
- b) o título que reconhece a ocupação;
- c) a estimativa de profissionais que já atuam na área;
- d) as principais atividades exercidas pelo profissional;
- e) as instituições formadoras e a carga horária e;
- f) o nível de escolaridade necessária.

Quando esta solicitação é aprovada, a profissão ganha um código pelo qual passa a ser identificada, proporcionando maior visibilidade e reconhecimento às carreiras profissionais.

Segundo Coelho (1999, p. 29), apesar da regulamentação jurídica brasileira ter sofrido algumas alterações ao longo do tempo, "o mecanismo básico de exclusão ou de 'fechamento' do mercado de prestação de serviços profissionais era, e continua a ser, o do credenciamento educacional, a posse do diploma de nível superior". Desde a época de 1930 existiu uma hierarquia entre as profissões regulamentadas e as não regulamentadas, consolidando o nexos entre privilégios profissionais e Universidade, relativamente à posse dos diplomas acadêmicos. Segundo o autor, "a posse do diploma concedido pelas escolas era *prima facie* evidência de perícia e garantia um mercado 'protegido'; no segundo, era a competição num mercado literalmente livre que havia de comprovar a competência profissional" (COELHO, 1999, p. 30).

Até hoje, as profissões regulamentadas, cujos cursos de formação estão sob o controle do Conselho Nacional de Educação - CNE/MEC, o valor do diploma, como atestado de competência profissional, é o passaporte necessário para que o profissional seja reconhecido como capaz de exercer a atividade específica. Já para as profissões não-regulamentadas, o próprio mercado de trabalho é quem coloca as condições, exigências e requisitos necessários para o exercício da profissão. Coelho

(1999) apresentou um parecer normativo empreendido pelo Conselho Federal de Educação para analisar o valor do diploma e seus efeitos no mercado de trabalho. Assim,

Na linguagem oficial: "Quando a lei [de Diretrizes e Bases da Educação] determina no art. 48 que os diplomas expedidos pelas universidades ou pelos estabelecimentos isolados de ensino superior oficiais ou reconhecidos serão válidos em todo o território nacional, entende-se, naturalmente, que se trata de validade para efeitos legais. No âmbito das atividades particulares não é necessário que um curso seja reconhecido para que seu diploma seja aceito como idôneo para qualificar profissionalmente seu possuidor. Na esfera das atividades profissionais não reguladas por lei, a validade de um diploma há de se medir tão-somente pela eficiência do curso comprovada na prática profissional" (Conselho Federal de Educação - parecer nº 198/64, apud, COELHO, 1999, p. 30).

Atualmente, segundo dados do Ministério do Trabalho (MTE, 2017), a tabela de classificação da CBO conta com um total de 2.638 ocupações reconhecidas no Brasil, incluindo as de regulamentação própria (com lei específica, podendo ter inclusive conselho de classe). Portanto, a profissão para ser reconhecida não precisa ser regulamentada, sendo esta uma etapa posterior, se assim o Estado entender que é necessário e, então, elaborar projeto de lei específico para regulamentá-la.

No entanto, muitas são as críticas a respeito da regulamentação por lei específica relativamente ao fomento do corporativismo e a criação de barreiras à entrada de novos concorrentes, os quais estariam sendo incentivados a partir da desenfreada criação de leis para regulamentação das profissões por iniciativa do Estado e dos conselhos de profissão. Leis que regulamentam profissões surgem para proteger a sociedade do exercício indevido de profissionais não suficientemente qualificados para aquela profissão, todavia, quando tornada legal, a regulação acaba servindo, de uma forma ou de outra, como monopólio profissional e autoproteção e, muitas vezes, acaba gerando mais malefícios à sociedade do que benefícios.

Na tentativa de reverter a enxurrada de Projetos de Lei que estão tramitando na Câmara e no Senado Brasileiro, o deputado Fernando Coruja (PPS-SC), apresentou em 2007 o Projeto de Lei 2686/07 que estabelece critérios para a regulamentação de novas profissões. Segundo o deputado, a regulamentação profissional tem se mostrado inadequada em alguns casos e não tem assegurado melhoria de condições de trabalho, citando como justificativa o exemplo da profissão do "guardador e lavador de veículos automotores", conhecido popularmente como "flanelinhas", que apesar de ter sido agraciada pela regulamentação, seus profissionais usufruíram de quase nenhum benefício prático

previsto pela lei. Pelo texto, portanto, para regulamentação das novas atividades profissionais as mesmas devem estar embasadas por conhecimentos teóricos e técnicos e devem ser consideradas como de interesse social. Além disso, a proposta determina que:

Art. 1º A regulamentação de novas profissões somente poderá ocorrer se atendidos os seguintes requisitos, cumulativamente:

I – a atividade deverá ser embasada por conhecimentos teóricos e técnicos reconhecidos;

II – o trabalho a ser reconhecido como nova profissão deverá respeitar a existência prévia e legal de atividades congêneres e sem reserva de mercado, com formação idêntica;

III – previsão da garantia de fiscalização do exercício profissional, conforme a Lei;

IV – estabelecimento dos deveres e responsabilidades pelo exercício profissional;

V – ser considerada como de interesse social; e

VI – não propor a reserva de mercado para um segmento em detrimento de outras profissões com formação idêntica ou equivalente.

Art. 2º Quando o exercício da nova profissão vier a oferecer riscos de dano social no tocante à saúde, ao bem-estar, à liberdade, à educação, ao patrimônio e à segurança da coletividade ou dos cidadãos individualmente, o projeto que requeira sua regulamentação deverá justificar a sua necessidade e razoabilidade social.

Apesar de ter reconhecido que os fundamentos da presente proposta de lei ordinária são importantes para se gerar um processo mais responsável para regulamentação das profissões em âmbito brasileiro, o referido Projeto de Lei, no entanto, foi arquivado no ano de 2011 baseado em motivos meramente procedimentais, mais especificamente, com base nos termos do artigo 105 do Regimento Interno da Câmara dos Deputados, o qual afirma que "finda a legislatura, arquivar-se-ão todas as proposições que no seu decurso tenham sido submetidas à deliberação da Câmara e ainda se encontrem em tramitação" (BRASIL, 1989).

Segundo Coelho (1999), o processo de "regulamentação profissional" no âmbito da legislação brasileira pressupõe a criação, por lei, de órgãos fiscalizadores representados pelos respectivos conselhos profissionais, conforme requisitos mencionados alhures. Tais conselhos de fiscalização profissional são criados como entidades dotadas de personalidade jurídica de direito público interno, autarquias com autonomia administrativa, patrimonial e financeira, mas subordinadas à coordenação do Ministério do Trabalho. Assim, segundo o autor (1999), a organização das profissões regulamentadas está alicerçada,

[...] em três pilares, cada qual com função diversa: os conselhos para a fiscalização do exercício profissional, o sindicato para encaminhar reivindicações de natureza trabalhista, e a associação para atender aos aspectos mais tipicamente normativos e associativos (código de ética, desenvolvimento profissional, etc.) (COELHO, 1999, p. 28).

A lei 9.649 de 27 de maio de 1998, estabelece, em seu art. 58, que: "os serviços de fiscalização de profissões regulamentadas serão exercidos em caráter privado, por delegação do poder público, mediante autorização legislativa". Dispõe, ainda, o parágrafo primeiro do referido dispositivo que:

Art. 58

[...]

§ 1º- a organização, a estrutura e o funcionamento dos conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas serão disciplinados mediante decisão do plenário do conselho federal da respectiva profissão, garantindo-se que na composição deste estejam representados todos seus conselhos regionais.

Por fim, o parágrafo segundo do supracitado dispositivo informa que os conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas serão dotados de personalidade jurídica de direito privado e que não manterão com os órgãos da Administração Pública qualquer vínculo funcional ou hierárquico.

Importa ressaltar que a referida regra foi largamente criticada pela doutrina jurídica, tendo em vista que os serviços de fiscalização de profissões regulamentadas revestem-se de um caráter típico de atividade de polícia, não admitindo, portanto, delegação à particulares, uma vez que se caracteriza como atividade própria do Estado. Além disso, a doutrina afirmava que estaria sendo violada a liberdade profissional estabelecida no artigo 5º, inciso XIII da Carta Magna, o qual afirma que o exercício de todo trabalho, ofício ou profissão é livre, devendo ser observadas as qualificações profissionais que a lei estabelecer.

Diante de tal cenário, o tema foi levado à análise do Supremo Tribunal Federal por meio da Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) nº 1717, que tinha como objeto analisar a constitucionalidade⁸ do art. 58 da supracitada lei, chegando a

⁸ DIREITO CONSTITUCIONAL E ADMINISTRATIVO. AÇÃO DIRETA DE INCONSTITUCIONALIDADE DO ART. 58 E SEUS PARÁGRAFOS DA LEI FEDERAL N. 9.649, DE 27.05.1998, QUE TRATAM DOS SERVIÇOS DE FISCALIZAÇÃO DE PROFISSÕES REGULAMENTADAS.

[...] Com efeito, não parece possível, a um primeiro exame, em face do ordenamento constitucional, mediante a interpretação conjugada dos artigos 5º, XIII, 22, XVI, 21, XXIV, 70, parágrafo único, 149 e 175 da CF., a delegação, a uma entidade privada, de atividade típica de Estado, que abrange até poder de polícia, de tributar e de punir, no que tange ao exercício de atividades profissionais (grifo nosso).

conclusão, ao final, de que os conselhos reguladores de profissão possuem natureza jurídica de autarquia, ou seja, de pessoa jurídica de direito público interno pertencente à Administração Indireta, gozando, portanto, de todos os privilégios extensíveis à Fazenda Pública, bem como, se submetendo a todas as restrições impostas à estas entidades. Além disso, tais autarquias corporativas exercem, segundo a decisão do STF na referida ADI, poder de polícia, tendo em vista que tem como escopo exercer o controle do exercício da liberdade profissional sendo, portanto, indelegável a particulares:

Insta ratificar que os Conselhos Profissionais, segundo afirma Carvalho (2015), exercem atividade típica do Estado, uma vez que o poder de polícia restringe, delimita e define os contornos para a prática do exercício das profissões e ofícios por ele regulados, "exigindo licenças para o exercício regular da atividade e aplicando penalidades, pelo que não podem ostentar a qualidade de particulares" (CARVALHO, 2015, p. 177).

Para Côrte (2016, p. 1), o "Estado, na busca de agilizar suas atribuições, delega aos conselhos profissionais a função pública de fiscalizar, defender e disciplinar o exercício da atividade profissional, bem como o dever de zelar pelo interesse público", e pela defesa dos direitos fundamentais do cidadão. A tais conselhos compete a supervisão qualitativa, ética e técnica do exercício das profissões, assim como, em sendo o caso, a disciplina ou aplicação de penalidades dos profissionais que atuarem em desacordo com as normas estabelecidas para a atividade.

Segundo Côrte (2016), com o objetivo de garantir a efetividade do cumprimento de sua missão, baseado no art. 149 da Constituição Brasileira⁹, foi fixado uma contribuição anual de natureza tributária a que os profissionais registrados devem se submeter, para apoiar e fomentar as atividades dessa entidade. Complementando o entendimento do referido autor, Carvalho dispõe que tais tributos gozam de parafiscalidade:

No que diz respeito às anuidades cobradas pelas entidades, a doutrina e jurisprudência já pacificaram o entendimento de que ostentam a qualidade de tributos federais, sendo, portanto, obediente ao princípio da legalidade, não se admitindo a criação sem previsão de lei. Com efeito, trata-se de exação de

STF. **ADI 1717**. Relator Ministro Sydney Sanches. Disponível em: <<http://www.stf.jus.br/portal/processo/verProcessoAndamento.asp?incidente=168951>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

⁹ Art. 149. Compete exclusivamente à União instituir contribuições sociais, de intervenção no domínio econômico e de interesse das categorias profissionais ou econômicas, como instrumento de sua atuação nas respectivas áreas, observado o disposto nos arts. 146, III, e 150, I e III, e sem prejuízo do previsto no art. 195, § 6º, relativamente às contribuições a que alude o dispositivo.

natureza tributária, com lançamento de ofício e, como tal, obedece à reserva legal. Dessa forma, os Conselhos de Profissão gozam de parafiscalidade, ou seja, a eles é transferida a capacidade tributária (CARVALHO, 2015, p. 178).

Para Côrte (2016, p.8), "o Brasil conta hoje com 507 conselhos (sendo 30 federais), mais de 23 mil funcionários e cerca de 9 milhões de profissionais ativos inscritos". Todavia, tomando o grande número de profissionais inscritos, a autora analisa que o cumprimento da qualidade e missão dos serviços prestados são, por vezes, falhos, uma vez que o processo de elaboração de suas metas e funções sociais, na fase da formação profissional, raramente são levados em consideração por disciplinas que deveriam conduzir à reflexão sobre o processo de fiscalização profissional e sobre a função pública, os quais o próprio Estado delegou aos maiores interessados, que são os próprios profissionais. A solução passaria pela adoção e exigência, por todos os conselhos profissionais, de exames de proficiência para os recém-formados que quisessem ingressar na profissão (CORTE, 2016). Todavia, para não se opor aos anseios dos novos profissionais e também, em alguns casos, pela gana arrecadadora, faz-se com que a maioria dos conselhos não adotem tais provas de proficiência, fato que poderia fazer diminuir o número de profissionais registrados nos respectivos conselhos e, por consequência, a arrecadação.

Não existem óbices no ordenamento jurídico brasileiro que impeçam a associação profissional ou sindical, bastando, para tanto, que sejam observados os parâmetros estabelecidos pela legislação em vigor, conforme está expresso no artigo 8º da Constituição Federal de 1988 e nos demais incisos que compõem o dispositivo. Dessa forma, é possível a reunião de profissionais com o objetivo de defender os interesses próprios de determinada categoria. Todavia, em se tratando de pessoas jurídicas de direito privado, não podem gozar de poderes e prerrogativas próprias do Estado, nem executar suas funções típicas (FERNANDES, 2012).

Segundo George Zarur, Ph.D. em Antropologia pela *University of Florida* e Consultor Legislativo da Câmara dos Deputados do Brasil, com a exceção dos campos do conhecimento que implicam risco para a segurança e interesse público da sociedade, há uma enorme variação, de país para país, no que se refere à regulamentação das profissões e a exigência legal de diplomas (ZARUR, 1998). Quando se aprofunda no estudo da temática dentro do cenário brasileiro, constata-se que o país se diferencia em muito de outros países por centralizar na União a maioria dos regramentos, buscando padronizá-los em todo o território nacional. Enquanto que, por exemplo, os Estados Unidos, caracterizado por um federalismo dual, em uma lógica de repartição de competência da União com os demais entes federativos, os seus estados gozam de maior autonomia.

Assim, diferentemente do Brasil, as profissões nos EUA são constituídas pela sociedade civil, de forma livre e democrática, sendo reconhecidas a nível

estadual e não federal. Nos EUA não existem os "conselhos" para fiscalizar as atividades profissionais pela esfera federal como existe no Brasil. Os profissionais se reúnem voluntariamente através de associações, institutos e conselhos de ordem privada e, na maioria das vezes, sem fins lucrativos. Essas instituições, por sua vez, não se destinam à simples fiscalização dos profissionais, mas trabalham em função do progresso da ciência, na publicação de teses, estudos, pesquisas e atualidades do campo (ZARUR, 1998).

Da mesma forma, o credenciamento das universidades também é feito sobre a esfera estadual. O Governo apenas impõe regulamentos gerais e diretrizes sobre a educação, não existindo um órgão governamental que tenha legítimo poder para avaliar e conduzir os processos de reconhecimento de cursos e diplomas emitidos por instituições credenciadas por este. No Brasil, o Ministério da Educação (MEC) é quem tem essa atribuição, com exceção das universidades estaduais que tem conselhos estaduais que a regulamentam. O art. 6 da Lei nº 4.024/61, posteriormente alterada pela Lei nº 9.131/95, versa sobre o tema:

Art. 6. O Ministério da Educação e do Desporto exerce as atribuições do poder público federal em matéria de educação, cabendo-lhe formular e avaliar a política nacional de educação, zelar pela qualidade do ensino e velar pelo cumprimento das leis que o regem. §1º - No desempenho de suas funções, o Ministério da Educação e do Desporto contará com a colaboração do Conselho Nacional de Educação e das Câmaras que o compõem.

Dessa forma, a Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, denominada Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB), define que os direitos de criar cursos devem obedecer tão somente às normas da União, através das Instituições de Ensino Superior, públicas ou privadas, credenciadas pelo Ministério da Educação, assim como, o direito de criação de novas vagas. Senão, vejamos:

Art. 11. A criação de cursos superiores de graduação ou a incorporação de cursos já existentes e em funcionamento, fora de sede, ou seja, em localidades distintas das definidas no ato de seu credenciamento, por universidades integrantes do Sistema Federal de Ensino, depende de autorização prévia do Ministério da Educação e do Desporto, ouvido o Conselho Nacional de Educação, nos termos de norma a ser expedida pelo Ministro de Estado, a qual incluirá a comprovação da efetiva integração acadêmica e administrativa entre a nova unidade e a sede da universidade.

[...]

Art. 53. No exercício de sua autonomia, são asseguradas às universidades, sem prejuízo de outras, as seguintes atribuições:

I – criar, organizar e extinguir, em sua sede, cursos e programas de educação superior previstos nesta Lei, obedecendo às normas gerais da União e, quando

- for o caso, do respectivo sistema de ensino;
- II – fixar os currículos dos seus cursos e programas, observadas as diretrizes gerais pertinentes;
 - III – estabelecer planos, programas e projetos de pesquisa científica, produção artística e atividades de extensão;
 - IV – fixar o número de vagas de acordo com a capacidade institucional e as exigências do seu meio;
 - V – elaborar e reformar os seus estatutos e regimentos em consonância com as normas gerais atinentes;
 - VI – conferir graus, diplomas e outros títulos;

As universidades podem, portanto, criar cursos e mudar seu número de vagas, estando sujeitas a um pedido de autorização, reconhecimento e credenciamento/recredenciamento posterior, já as faculdades e centros de ensino dependem da prévia aprovação de funcionamento a ser concedida pelo MEC. De uma forma sintética, as universidades têm autonomia de criar novos cursos, aumentar ou diminuir vagas e turmas, aprovando essas medidas em seus conselhos superiores dentro da própria universidade e, assim que aprovados colocá-los em prática, comunicando o MEC/INEP e ficar no aguardo de comissão para avaliação de credenciamento/recredenciamento. Já as faculdades e institutos, precisam propor os novos cursos para o MEC e somente os colocar em operacionalização quando receberem a autorização deste.

No que tange à validação dos diplomas emitidos em território nacional, por sua vez, ainda de acordo com a Lei nº 9.394/96 (LBD), as instituições de Ensino Superior também deverão providenciar o seu registro e este terá validade nacional, conforme descrito no art. 48 da referida lei. A diferença de procedimento de registro entre universidades e não universidades é explicada em seu parágrafo primeiro, ao detalhar que "os diplomas expedidos pelas universidades serão por elas próprias registrados, e aqueles conferidos por instituições não-universitárias serão registrados em universidades indicadas pelo Conselho Nacional de Educação."

Após discutir sobre as profissões no Brasil, sua formação, reconhecimento e regramento, parte-se agora para a discussão da viabilidade ou não da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil.

5

PROFISSÃO DE NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL E A (IN)VIABILIDADE DE SUA REGULAMENTAÇÃO

Visualizando as mais de 2,6 mil ocupações elencadas pela CBO, pode-se relacionar algumas funções, mesmo que separadamente, como vinculadas à do profissional "negociador internacional", dentre elas, a de:

- "*Gerentes de operações de serviços em instituição de intermediação financeira*" (Código 1417), com destaque para a titulação "*Gerente de câmbio e comércio exterior*";
- "*Técnicos em administração*" (Código 3513), especificamente representado na função de "*Técnico em administração de comércio exterior*";
- "*Analistas de comércio exterior*" (Código 3543) de um modo abrangente.

Essa relação foi elaborada na tentativa de englobar aquelas ocupações que já foram reconhecidas pela CBO e que contém ao menos atribuições correlatas, de forma parcial ou integral, as do profissional que decidiu se intitular como "negociador internacional". Contudo, mesmo unindo as três ocupações mencionadas, ainda não se consegue representar a totalidade de áreas de atuação que o profissional de negócios internacionais exerce no mercado.

De forma resumida, conforme destacou-se no início do livro, o profissional negociador internacional é aquele capaz de identificar, projetar, implementar e avaliar oportunidades de negócios a nível internacional. Esse profissional utiliza-se de técnicas de negociação intercultural e estratégias de logística internacional, através de análises mercadológicas, colocando em prática a negociação até se firmar o acordo. No decorrer do livro, buscou-se expor as principais características e atividades que envolvem o âmbito do exercício das negociações internacionais, focando em seu caráter multidisciplinar, transnacional e transcultural, visando um esclarecimento de sua função social como profissão.

Conforme averiguou-se na pesquisa de campo dos autores Graham e Requejo (2008), analisando o comportamento de mais de dois mil executivos de vinte e uma culturas diferentes que trabalhavam com negociações comerciais

internacionais e a empreendida por Satur (2017), com 133 negociadores internacionais brasileiros, pode-se inferir que é grande a quantidade de profissionais que já atuam na área, tanto a nível nacional quanto internacional. Não só no Brasil, mas em todo o mundo, observa-se a demanda pela atuação desses profissionais para representar empresas, organizações e Governos em suas mais diversas áreas de solução de negócios, criação de acordos e resolução de conflitos.

Diferentemente das negociações domésticas, as negociações internacionais envolvem uma complexidade de fatores, elementos e fases lógicas a que todo negociador deve gerenciar e executar visando um bom desempenho na negociação. Muitas são as teorias que se propõem a descrever as estratégias e táticas essenciais de serem aplicadas por este profissional, confirmando que "a qualidade, bem como a habilidade ou arte de preparação, organização e conduta das negociações internacionais são fatores de grande importância" (MARKHOF, 1989, p. 17).

Para Markhof (1989), portanto, apesar dos aspectos pessoais e subjetivos dos negociadores desempenharem um papel relevante em sua atuação no campo, tais habilidades devem ser complementadas por uma sólida base científica. Nesse sentido, o autor acrescenta que "as negociações internacionais são tanto uma arte quanto uma ciência", sendo importante desenvolver ambos os aspectos. Dessa forma, torna-se essencial a análise e o gerenciamento dos processos de negociação, de sua estrutura e possíveis diretrizes, para, só assim, equipar os profissionais com este conhecimento (MARKHOF, 1989, p.17).

A profissão de negociador internacional não possui regulamentação específica ou um modelo e padrão internacional sobre os mecanismos e processos necessários para sua atividade. No âmbito brasileiro, por também não existir uma reserva de mercado como muitas outras profissões regulamentadas, a entrada de novos profissionais para atuação na área é democrática, livre e ampla, abrangendo profissionais oriundos de diversas graduações e especializações.

No Brasil, ainda não se criaram contextos de discussões para ensejar uma possível regulamentação da profissão de negociador internacional. Este livro, a partir do estudo sociológico das profissões e das questões econômicas e jurídicas envolvidas no fenômeno da profissionalização, abre espaço para discutir a hipótese, com o intuito de analisar quais recursos e ações necessárias são capazes de fornecer um maior reconhecimento e progresso para a profissão do negociador internacional de mercado no Brasil.

Um Projeto de Lei lançado em 2015 e que ainda se encontra em tramitação no Senado Federal, representou uma tentativa por parte dos Administradores de reservar para si uma das principais atividades que o negociador internacional de mercado exerce, a de Comércio Exterior e suas diversas atividades operacionais pertinentes. O Projeto de Lei 439/2015, de autoria do Senador Donizeti Nogueira

(PT/TO), buscou reservar, dentre outras atividades, a exclusividade da função de Comércio Exterior para graduados em Administração, legalmente registrados nos Conselhos Regionais de Administração (CRA).

Definir em forma de lei que essa função seja de competência apenas dos administradores restringiria a sua atuação impedindo que profissionais de outras formações, ainda mais especializadas na área, como é o caso dos bacharéis e tecnólogos em Comércio Exterior, bacharéis em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, dentre outras, também a exercessem. Vejamos o que versa o dispositivo do presente Projeto de Lei 439/2015:

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Os cargos e funções das empresas e demais organizações privadas, não governamentais e públicas de âmbito federal, estadual e municipal, que tenham atribuições voltadas para os campos da Administração, somente poderão ser providos por Administradores profissionais regulares na forma da lei.

§ 1º São considerados campos da Administração e trabalhos técnicos privativos do Administrador, sem prejuízo de outros já consagrados em lei:

I- a administração de: consórcio, **comércio exterior**, cooperativas, condomínios, serviços, factoring, hotéis, turismo, logística, locação de mão de obra de qualquer atividade, processos de qualidade, organização de processos seletivos e concursos públicos, portos e aeroportos; administração hospitalar e serviços de saúde, rural, esportiva, bem como quaisquer outros campos em que esses se desdobrem ou aos quais sejam conexos ou outros; (*grifo nosso*).

Trata-se, portanto, de uma tentativa de reserva de uma vasta área de atuação do mercado profissional, atualmente atribuída a várias profissões ou formações, para uma única profissão e formação, atuando, assim, em benefício de uma profissão e formação e em detrimento de outras, que atualmente já atuam nessas áreas. Tornará, assim, uma área que era democrática, de livre acesso, com competição entre as profissões (como as de negociadores internacionais), em área restrita a uma profissão. Mas as restrições não se limitariam a quem atua no comércio exterior. Pelo que prevê o projeto, caso aprovado, formados em turismo, em hotelaria, tecnólogos em cooperativismo, logística e gestão de pessoas, dentre outros, seriam afetados.

Não está se dizendo, com isso, que os Administradores estão errados em lutarem para garantir mais áreas como de sua atuação exclusiva. Até por que as profissões vivem em constante luta por espaço de atuação. Acontece que algumas áreas são interdisciplinares por natureza. São as chamadas zonas mistas, nas quais se permite a atuação de diversas profissões se estas se capacitarem especificadamente para aquela atribuição. É o caso do comércio exterior. Podem atuar nele profissionais de diversas áreas, caso estejam dispostos a se qualificar

adicionalmente com os conhecimentos específicos de comércio exterior.

Pode-se dizer, ainda, que o referido projeto de lei segue caminho contrário à essência das teorias sociológicas e econômicas, voltadas para discutir meios eficazes para garantia do interesse público e do bem-estar social relacionados às atividades profissionais. Está forçando-se para regular e fechar uma área dinâmica, interdisciplinar, que requisita conhecimento em muitas áreas, com atributos inerentes a sociedade da informação e do conhecimento, com características cada vez mais pós-modernas, para uma disciplina única e para uma única profissão. É um passo atrás em uma tendência social e econômica contemporânea, que é a de expandir e interligar as áreas, de atuar cada vez mais em campos interdisciplinares e de desregulamentar.

A área das negociações internacionais é interdisciplinar, complexa e abrangente demais para caber em uma área ou disciplina concebida concomitante para diversos outros fins e não especificadamente para a área das negociações internacionais. Para fins de competência e atuação, faz-se útil que a negociação internacional seja interdisciplinar. A interdisciplinaridade de "determinada ciência ou das ciências é fruto da inquietude de seus pesquisadores, insatisfeitos com as respostas internas de sua ciência para questões novas que surgem, ou velhas, que ressurgem com uma nova roupagem" (SATUR, 2018, p. 12). A tendência interdisciplinar não é tão recente como parece, mas dá mostras de que cada vez mais é um caminho sem volta. As profissões restritas às questões disciplinares, cada vez mais, terão dificuldades de darem respostas satisfatórias para as demandas do mercado profissional. "Há algum tempo, a Ciência vem fazendo caminhos entrelaçados, especialmente no que se chama de interdisciplinaridade e transdisciplinaridade, visando melhorar o desempenho em relação à busca de respostas convincentes" (SATUR; NEVES; DUARTE, 2015, p. 1).

Portanto, reduzir para uma área disciplinar, áreas interdisciplinares que são fenômenos de sucessos, graças, exatamente, a essa democracia e amplitude interdisciplinar, é retroceder. Especialmente por que vivemos em um momento em que, não apenas as fronteiras dos países, mas também, as fronteiras das profissões estão ficando mais suaves, tênues e até deixando de existir. Países já estão se unindo em blocos, empresas se fundindo ou formando grandes redes entrelaçadas e essa tendência também existe para as profissões.

Não significa que as profissões disciplinares irão desaparecer, mas serão cada vez mais interdisciplinares e disputarão espaço de atuação nas chamadas zonas mistas ou áreas em que não é de domínio exclusivo de uma única área. Algumas profissões serão redimensionadas e/ou unificadas. Um primeiro exemplo poderia ser dado com o profissional da informação: museólogos, bibliotecários e arquivistas, unidos numa única profissão, que seria a do profissional da informação.

As atuais formações seriam linhas de formação específicas dentro dessa grande profissão mais abrangente e que geraria mais espaço e campo de trabalho que a formação específica. Essa tendência já está começando a ocorrer em alguns locais da Europa.

Outro exemplo poderia ser dado com o caso da profissão dos administradores, economistas, contadores e tantos outros profissionais de negócios. No futuro, poderão estar todos unificados como profissionais de negócios. Igualmente a anterior, esta seria uma profissão mais ampla e mais interdisciplinar que as formações em específico, gerando mais espaço dinâmico de atuação. Gestão, Contabilidade, Economia virariam linhas específicas de formação dentro dessa formação mais ampla. E assim muitos outros exemplos poderiam ser citados.

A ideia de dividir em especializações muito específicas ao estilo cartesiano tende a perder espaço cada vez mais. Todavia, isso ainda pode demorar pela força dos conselhos de classe das profissões e de apaixonados pelas profissões específicas, que colocam barreiras à ideia de ver sua profissão atual como parte de algo mais amplo. Até por que, isso também exigiria do profissional, disposição de saber mais sobre outras áreas, sobre contextos mais amplos que sua profissão atual, exigindo também mais esforço e dedicação na formação.

Alegam, com certa razão, que ao buscar saber de muitos temas e áreas, o profissional não se torna especialista profundo em nenhuma delas. Entretanto, como a atualidade exige, cada vez mais, um profissional competente em informação, este terá que estudar e exercitar a aprendizagem por toda a vida. Deste modo, à medida que ele precisar saber algo mais específico e profundo do que fará profissionalmente, imediatamente também precisará direcionar seu esforço de aprendizagem para aquele tema em específico, com cursos de pós-graduação, cursos de atualização, cursos específicos ou curso de curto-prazo. Não haverá muito espaço para o profissional acomodado apenas no conhecimento adquirido através de um curso específico da faculdade. A exigência agora é a aprendizagem contínua, o conhecimento diverso, é estar sempre atualizado e informado.

Segundo Dingwall (2004), no mundo contemporâneo, quanto mais as sociedades crescem em escala e quanto mais complexas se tornam, mais difícil torna-se verificar e confiar no profissional detentor das habilidades e competências específicas que estes reivindicam deter. Essa é uma realidade inerente à variação de atividades profissionais e à complexidade que envolve o fenômeno do profissionalismo e sua relação com o mercado e o Estado. Para o autor, portanto, quando os problemas de um mercado aberto se tornarem aparentes (falhas de mercado), as sociedades buscam encontrar uma solução para o problema da confiança, fomentando um processo de construção institucional. Dessa forma, como os negociadores internacionais brasileiros podem ser identificados de forma a

assegurar distinções de idoneidade no desempenho de suas tarefas? Far-se-ia necessário normas regulatórias institucionais para possivelmente garanti-las?

Os estudos e teorias que tangem a questão dos mecanismos de regulamentação profissional modernos discutem que a sua implementação deve refletir os interesses mais amplos da própria indústria e de seus consumidores, a partir de processos responsivos e reflexivos, que permitam uma organização coletiva, com a contribuição dos principais especialistas na área, dos grupos de interesse, da sociedade e do Governo (ALEXANDER, 2008). Assim, conforme Caron (2008) acrescenta, os pontos positivos e negativos devem ser cuidadosamente ponderados, orientando a trajetória de monopolização ou não das competências profissionais e garantindo que os benefícios decorrentes de sua regulamentação superem os custos. A esse respeito, Larson (1977) conclui que

[...] a estrutura do mercado em que uma profissão transaciona seus serviços não depende da ação e das intenções da profissão - ou, pelo menos, não até que as profissões ganhem considerável poder social. A estrutura de um determinado mercado profissional é determinada pela sua estrutura social mais ampla (LARSON, 1977, p. 17).

Dessa forma, partindo de uma análise mais ampla do campo de negociações internacionais no Brasil, visando discutir à criação de um modelo para regulamentação estatal da profissão nesse contexto e ambiente, deveríamos presumir, em primeiro lugar, que o reconhecimento e a determinação de padrões de eficiência e do grau de especialização e qualificação necessário, assim como, a fixação das funções e atribuições dos profissionais perante as demandas e alcance do mercado internacional para o Brasil, estariam previamente identificados, já que, de antemão, o problema da assimetria de informação, base do fundamento econômico para regulamentação das profissões, estaria sanado e definido por meio do que os sociólogos Abbott (1988) e Freidson (1996) intitularam de "conhecimentos abstratos" – a base do conhecimento profissional para a área de negociações internacionais.

Conforme Freidson (1996) nos ensina, a ênfase no conhecimento e no grau de especialização é a base para a distinção entre ofício e profissão, sendo esta última definida por um corpo especializado de conhecimentos e qualificações de caráter criterioso e alicerçado em teorias abstratas, ou seja, em estudos teoricamente fundamentados. O possível controle qualificacional da profissão de negociador internacional se faria, primeiramente, a partir de uma tentativa de se compreender sua base cognitiva, utilizando como suporte as diversas teorias que foram desenvolvidas e que serviriam de guia para produzir uma provável padronização dos conhecimentos necessários para sua atuação.

Nesse sentido, as universidades e instituições de ensino superior brasileiras

teriam a função de reconhecer a área de estudo como legítima, ao fornecerem diplomas que atestariam a formação de competências e habilidades (bacharelado ou tecnólogo) para o exercício profissional do negociador internacional de mercado. Assim, partindo de uma ação dos próprios membros da profissão, em reunir suas experiências e capacitações para formar um currículo de ensino que visasse propagar a área de negociações internacionais em âmbito acadêmico, poderia, mais facilmente, identificar e reunir os conhecimentos e técnicas que definiriam a área, sendo transmitidos através do(s) curso(s) voltado(s) para formar "negociadores internacionais". A estipulação do currículo de ensino, do corpo docente e de seus pesquisadores no contexto brasileiro serviria, dessa forma, como classe cognitiva da profissão.

Dessa forma, partindo dos esforços para pesquisar, aprofundar, compreender e aperfeiçoar o processo de negociação internacional como área de estudo e atuação no mercado brasileiro, estariam sendo sanados alguns quesitos quanto à possível e favorável regulamentação da função. Dentre eles, o conteúdo a ser ministrado para os estudantes da área (currículo de ensino), as instituições que formariam estes profissionais, o nível de qualificação e especialização obrigatórios para a atuação, a carga horária de estudos/treinamento e experiência necessária, a titulação (bacharel em..., ou tecnólogo em...) que obteriam com o diploma, os termos, metas e condições para o progresso da área de negociação internacional no Brasil e as possíveis áreas de campo de trabalho para negociadores brasileiros.

Satur (2017) propôs reunir algumas das principais bases de conhecimentos (conteúdos) que contemplariam a elaboração de cursos voltados para formar negociadores internacionais de mercado, também em âmbito brasileiro. O autor as dividiu em três categorias essenciais, comumente denominados nos currículos de cursos das universidades brasileiras, a saber: conhecimentos da formação básica profissional; conhecimentos de formação complementar; e conhecimentos específicos ou optativos. Para colocar os temas em uma dessas categorias o autor levou em conta o nível de desempenho obtido pelos negociadores que já atuam em cada um desses temas. No entanto, ele faz a ressalva de que a seleção dos conteúdos e a distribuição dos mesmos sobre as bases de conhecimento indicadas, podem variar conforme a área ou campo de atuação específico para as negociações internacionais. Por exemplo: se o foco de atuação do Curso seria formar negociadores para atuarem diretamente no turismo, o tema turismo passaria a fazer parte dos conhecimentos de formação básica. O mesmo valeria para a língua espanhola, francesa ou outras línguas, caso o foco de atuação fosse em países nos quais a referida língua é nativa ou muito utilizada. E assim vale para outros temas. O currículo precisa ser adaptado para as necessidades de cada caso ou região.

Do Curso estruturado na proposta de Satur (2017, p. 393) no que se chama

de **conhecimentos de formação básica** profissional dos negociadores internacionais de mercado, o autor destacou:

- 1) *a língua inglesa aplicada;*
- 2) *o comércio exterior de produtos ou serviços (abrangendo a sistemática de exportação e importação, cálculo e formação de custo e preço para exportação e importação, logística internacional, pagamentos e câmbio, dentre outros);*
- 3) *os processos de negociação na área internacional;*
- 4) *a variedade de culturas internacionais;*
- 5) *a ética e suas aplicações sobre o campo internacional e;*
- 6) *a língua nativa do negociador (nesse caso, o português).*

Já os conteúdos situados na categoria dos **conhecimentos complementares**, estariam (SATUR, 2017, p. 393):

- 1) *a língua espanhola aplicada;*
- 2) *legislação tributária e aduaneira nacional/internacional;*
- 3) *marketing internacional;*
- 4) *gestão e suas aplicações na área internacional;*
- 5) *economia e suas aplicações na área internacional;*
- 6) *contabilidade e suas aplicações na área internacional;*
- 7) *matemática e estatística e suas aplicações na área internacional;*
- 8) *relações internacionais e geopolítica;*
- 9) *pesquisas aplicadas à área internacional (tecnologias);*
- 10) *empreendedorismo e suas aplicações na área internacional; e*
- 11) *outros conteúdos interdisciplinares aplicados à área internacional.*

Na categoria dos **conhecimentos específicos ou optativos**, foram inseridos (SATUR, 2017, p. 393):

- 1) *língua francesa aplicada;*
- 2) *língua chinesa aplicada (mandarim);*
- 3) *outras línguas aplicadas (alemão, italiano, árabe e/ou línguas nativas do país em que atuará mais intensamente);*
- 4) *turismo e suas aplicações na área internacional; e*
- 5) *outras áreas/temas (finanças, ambiental, logística, direito tributário comparado, conhecimentos técnicos sobre o setor no qual atuará, etc.)*

Mais uma vez, portanto, constata-se que tanto o conhecimento técnico-teórico quanto a experiência, em si, são importantes para a atuação dos negociadores. Durante muito tempo o profissional de negociações internacionais buscou desenvolver as habilidades e conhecimentos necessários para atuar de forma concisa nas negociações, permitindo-se conhecer as diferentes línguas, culturas, regras e contextos internacionais. No entanto, aos poucos têm surgido cursos voltados para compreender e dar ênfase às habilidades de atuar e negociar

no cenário do mercado internacional, representando um maior reconhecimento da função como profissão.

Ainda assim, comparadamente a outras profissões, uma real regulamentação da função de negociador internacional não teria argumentos teóricos, até o momento, capazes de reservar ou monopolizar as competências de sua atuação para qualquer das formações de ensino superior ou técnico, que aqui foram citadas, dentro do cenário brasileiro. Se fossem lançados regulamentos na atual conjuntura diversificada, variável e multidisciplinar em que a área de negociações internacionais se apresenta, apenas seria viável uma norma que envolvesse os profissionais provenientes das mais distintas formações, especializações e campos relacionados às atividades internacionais de mercado. A esse respeito, para Satur:

No futuro, a tendência é de se oferecer uma graduação mais abrangente e consensual, que abarque a profissão do negociador internacional de mercado. Mas isso só será possível se a carreira for regulamentada e envolver todos os que já atuam (independentemente da formação de origem) e os que estão em processo de formação (carência para entrar em vigor) e se estabelecer que o Curso de Graduação, a partir de então, seja aceito para as novas gerações de estudantes que queiram ingressar na área, como já ocorre com as demais profissões (SATUR, 2017, p. 234).

Logo, considerando o atual cenário que envolve todos os diversos profissionais que já atuam nas negociações internacionais, regulamentá-la e restringir sua atuação para uma formação específica, pensada para a profissão, exigiria um esforço enorme de concessões, para não tornar ilegal a atuação de quem já exerce a profissão com maestria. A ação de tornar ilegal quem já atua como negociador internacional, pelo simples motivo de não terem um Curso específico que faça menção à nova regra para atuação, refletiria em danos irreparáveis para esses profissionais, para as organizações que contam com seus serviços e para os negócios internacionais brasileiros.

Segundo Coelho (1999), no Brasil, o valor do diploma como símbolo do credenciamento educacional e principal mecanismo de "fechamento" do mercado, tem servido como passaporte necessário para que os profissionais estejam aptos a exercer uma profissão específica. Entretanto, conforme visto, consolidar um código de regulamentação com conselhos profissionais presumiria um extensivo estudo e análise que definisse não somente os aspectos técnicos e de conhecimento da área, como também, sua parte ética e social na construção de uma cultura profissional, e, por fim, os possíveis benefícios ou custos que essa regulamentação traria, configurando, assim, uma árdua e longa tarefa para os reguladores.

Sendo o caso, portanto, sobre o âmbito das negociações internacionais de

mercado e com base nas teorias que tentam dispor a respeito da técnica e da ética nas negociações internacionais de maneira geral, também deveriam ser estipuladas algumas posições que enaltecem valores e princípios, tanto nacionais quanto internacionais, e tanto profissionais quanto organizacionais, levando em consideração aspectos socioculturais e geopolíticos. Conforme Bazerman et al. (2000) pontua, os padrões éticos em negociação estão inextricavelmente ligados à definição de regras, limites e estratégias do jogo, visando articular uma formulação geral de diretrizes éticas contra as quais qualquer tática ou comportamento pode ser avaliado, sem deixar de considerar, no entanto, seu caráter ambíguo e flexível entre as culturas. Nesse sentido, pode-se incluir como exemplos:

- 1) *Competência, integridade e responsabilidade profissional;*
- 2) *Conduta profissional pautada no respeito pela diversidade cultural e étnica;*
- 3) *Autodeterminação como fator para o processo decisório e para o gerenciamento de desequilíbrios de poder ou impasses;*
- 4) *Segurança e lealdade perante o cliente representado;*
- 5) *Prevenção de conflitos de interesse e criação de soluções integrativas;*
- 6) *Confidencialidade e privacidade sobre o objeto a ser negociado e sobre o cliente representado;*
- 7) *Reforço na qualidade e confiança da relação entre as partes da negociação, permitindo manter acordos e soluções de longo prazo;*
- 8) *Criação de ambientes de transparência, reciprocidade e credibilidade mútua; etc.*

Assim, partindo do que Caron (2008) e Garoupa (2006) definiram como aplicação regulatória responsável, assume-se que, devido ao complexo cenário educacional, social e ético que a área de negociações internacionais apresenta no Brasil, ainda não se consegue produzir uma fundamentação necessária para justificar que a regulamentação da função garantiria as alegadas vantagens para o interesse público, de modo que os benefícios da regulamentação com conselhos profissionais superassem os seus custos e garantissem maior bem-estar para a população consumidora de serviços profissionais. Afinal, conforme Caron (2008) concluiu, são as próprias atividades e o seu mercado que indicam se é oportuno, ou não, sua regulamentação (ou liberalização).

Apesar disso, não se pode deixar de considerar e reconhecer o papel da área e desse profissional frente ao desenvolvimento e progresso econômico do país, especialmente como agente que garante que o país se integre ao mundo. Nessa concepção, devido ao rápido ritmo das mudanças que afetam os interesses nacionais e internacionais e devido à interdependência entre os países do globo, torna-se cada vez mais essencial que o Brasil e as empresas brasileiras negociem acordos internacionais, estabeleçam parceiras, desenvolvam alianças estratégicas, expandam seus negócios e acessem os avanços e as tecnologias de que os outros

países já dispõem. Esse processo de maior internacionalização e abertura comercial proporcionaria novas fontes de demanda para o que produzimos e novas fontes de oferta para o que precisamos. Isso diversifica a produção nacional e a torna mais ativa e competitiva. Também permite mais opções de produtos e serviços à disposição do cidadão brasileiro.

Nesse sentido, Adler e Gundersen (2008, p. 224) acrescentam que "um aspecto crucial de todas as relações interorganizacionais, incluindo alianças estratégicas, *joint ventures*, fusões e aquisições, acordos de licenciamento e distribuição, vendas de produtos e serviços, envolve negociação". É nesse cenário, portanto, que, atualmente, grandes e importantes empresas estão investindo milhões de dólares no desenvolvimento e fornecimento de programas de treinamento em negociação internacional (ADLER; GUNDERSEN, 2008).

Esse novo quadro de negociadores internacionais vem incluindo membros de todos os níveis de gestão, provenientes das mais variadas formações, desde aqueles já envolvidos em parcerias de longo prazo, até aqueles que têm potencial e visão para negociar internacionalmente ou seu setor é relevante para as negociações da organização. Segundo Adler e Gundersen (2008), o aspecto chave dessa iniciativa, que advém do topo organizacional da empresa, parte do objetivo de mudar a cultura empresarial por meio do envolvimento com parceiros estrangeiros, em todos os níveis da mesma. Nesse sentido, espera-se que esse novo foco de integração da expertise de produção tecnológica com uma nova cultura de negociação e cooperação mostre uma vantagem competitiva crescente (ADLER; GUNDERSEN, 2008).

Para Ribeiro (2008), o Brasil tem um enorme potencial nos negócios internacionais devido à sua imagem neutra, amistosa, hospitaleira e criativa. Estes fatores positivos, ligados a uma nova e melhor dinâmica internacional que resgate sua imagem e política externa, podem favorecer os profissionais brasileiros que desejem desempenhar essas funções (RIBEIRO, 2008). Assim, devido à crescente complexidade das questões a serem negociadas, o atual desafio para os negociadores internacionais brasileiros é conseguir conquistar um espaço de diálogo e reconhecimento para representar o Brasil no mercado internacional, com estratégias, técnicas e padrões que garantam legitimidade à função. Dessa forma, para Ribeiro (2008), é possível que com o passar dos anos haja mais espaço para brasileiros atuarem profissionalmente como negociadores ou mediadores de acordos internacionais, indo, inclusive, para além das questões de mercado.

Para Morini et al. (2012), apesar de atualmente o Brasil não ser um dos países mais internacionalizados e os fluxos comerciais internacionais ocorrerem predominantemente entre os países mais desenvolvidos, destacadamente a China, Estados Unidos, Alemanha, Japão, etc., o país apresenta uma característica essencial

para o comércio internacional, a de ser um *global trader*, ou seja, um comerciante global. Sobre essa expressão, o autor explica que se atribui a um país que atua no comércio internacional com uma pauta diversificada de produtos importados e exportados, promovendo relações de comércio com um grande número de países de forma autônoma e independente (MORINI et al., 2012). Soma-se a isso o fato do Brasil ter um histórico pacífico nas suas relações internacionais. Tais requisitos dão ao país o perfil e potencial necessário para crescer e se destacar na área muito mais do que se destaca atualmente.

Assim, voltando para o foco de estudo sobre a regulamentação das profissões em âmbito brasileiro e, uma vez pontuado o possível alcance e importância que a área de negociações internacionais representa para o país, é preciso fazer uma comparação da política de regulamentação adotada pelo Brasil e que difere em muito da que é assumida por alguns Estados. Como vimos, em outros países, as profissões liberais são cobertas por uma gama de regulamentos impostos a nível estadual e não federal.

As políticas de regulação das profissões diferem de país para país. Grande parte desses países – dentre eles, Austrália, Estados Unidos, Inglaterra e Canadá – delegam a responsabilidade final da regulamentação de suas profissões para a iniciativa privada, sendo muito comum a criação de programas de credenciamento e certificação por órgãos, institutos ou associações.

Conforme foi dito anteriormente, especificamente no âmbito brasileiro, até então, ainda não foi gerado um quadro de discussões suficiente para uma possível regulamentação da profissão de negociador internacional ou de áreas correlatas ao mercado internacional. As regulamentações de nível internacional que encontramos e cujos conceitos regulatórios poderiam ser levados em consideração, para inferir, se fosse o caso, algum possível padrão de regras ou normas para a regulamentação do profissional negociador internacional, foram a de mediador e árbitro internacional, cujas funções abrangem a totalidade da resolução de conflitos e/ou criação de acordos em um cenário jurídico, não apenas mercadológico. Ademais, existe também o campo da Diplomacia, voltada para as negociações internacionais do Governo com entes internacionais. No entanto, conforme foi dito, a preocupação da pesquisa se volta essencialmente para questionar o espaço e reconhecimento da profissão do negociador internacional que atua no mercado, especialmente o privado.

Nos Estados Unidos, por exemplo, existe o chamado Certified International Professional Negotiator (CIPN), um programa de certificação projetado pelo American Certification Institute (ACI) para os negociadores internacionais de mercado do país, visando desenvolver e divulgar os padrões de habilidade e conhecimentos necessários à área de negociação comercial internacional.

Segundo site do Instituto (ACI, 2018), todos os negociadores de contratos internacionais, de importação e exportação, negociadores envolvidos em compras globais, pessoal de marketing e vendas internacional ou qualquer outra pessoa que queira ser treinada em negociações internacionais, poderiam se submeter ao processo de certificação como forma de garantir reconhecimento e comprovação de suas habilidades.

Além do CIPN, existe o Certified International Trade Professional (CITP), um certificado emitido pelo International Trade Certification (IIEI), um órgão de certificação independente com foco no comércio internacional. Possuir algum desses certificados, no entanto, não representa uma condição necessária para que esse profissional atue ou não nos EUA, mas que possam, voluntariamente, atestar competências essenciais para competir no ambiente de negócios internacionais, ao se especializar tanto em técnicas e estratégias de negociação, quanto em conhecimentos aplicados a algumas principais áreas do mercado internacional: logística, marketing, documentação, finanças, dentre outras.

Com a designação CITP, especificamente, considera-se que este profissional é capaz de: elaborar as várias documentações sobre contratos e acordos internacionais; monitorar e melhorar a conformidade da empresa em relação aos padrões internacionais de importação/exportação; planejar financiamentos e gerenciamentos internacionais; implementar estratégias de marketing voltadas para atender e lidar com o impacto entre as culturas; e realizar pesquisas de mercado voltadas para atingir os objetivos da empresa nos negócios internacionais (IIEI, 2018).

Segundo Alexander (2008, p.11), "os modelos contemporâneos de melhores práticas recomendam uma combinação de mecanismos privados e públicos com um alto nível de capacidade de resposta às necessidades, interesses e mudanças dos mercados regulamentados". Para o autor, mecanismos legislativos federais para regulamentação são limitados em sua capacidade de lidar com perspectivas não-legais, altos níveis de generalidade, complexidade, imprevisibilidade e inovação. Isso explica, de certa forma, o amplo uso da legislação regional sobre a atuação do profissional mediador em países da *Common Law*, como Austrália, Estados Unidos e Inglaterra, os quais escolheram não promulgar legislação abrangente sobre as

mediações nacionais (ALEXANDER, 2008).

Na Austrália, por exemplo, existe um sistema prático de credenciamento para mediadores (*National Mediator Accreditation System - NMAS*), empreendido pela MSB (*Mediator Standards Board*), visando garantir qualidade, consistência e responsabilidade para a atuação dos mediadores que, voluntariamente, pretendem exercer a atividade no território Australiano. Esse credenciamento serve tanto como reconhecimento de quem já pratica a função, como meio de propagar, melhorar e certificar as habilidades e padrões éticos dos novos mediadores. A partir dos conceitos e requisitos elencados, podemos relacionar alguns padrões de habilidades, competências ou princípios éticos necessários também para a função do negociador internacional. Tais como (MSB, 2015):

- 1) *o conhecimento da natureza da negociação e do objeto a ser negociado;*
- 2) *as circunstâncias em que a negociação pode ou não ser apropriada;*
- 3) *preparação e adequação para a negociação;*
- 4) *utilização de padrões e habilidades de comunicação (ouvir, questionar, refletir, reenquadrar e resumir, conforme necessário);*
- 5) *uma dinâmica que inclua táticas e técnicas de negociação;*
- 6) *conhecimento de questões transculturais;*
- 7) *os princípios, etapas e funções do processo de negociação;*
- 8) *os papéis e funções dos negociadores em facilitar a negociação e a resolução de conflitos;*
- 9) *os papéis e funções de outros profissionais para a negociação;*
- 10) *a capacidade de gerenciar emoções, desequilíbrios de poder, impasses e violência;*
- 11) *avaliação dos resultados propostos à luz dos interesses das partes, das questões negociadas, das necessidades subjacentes e de sua viabilidade a longo prazo.*

No Brasil, o Governo Federal não delega aos seus estados o poder de promulgar leis que visem regulamentar as profissões. Portanto, toda regulamentação, em si, é feita através de uma base formal que leva em conta tanto os poderes e encargos da União, quanto a legislação do país, representando um ato normativo de competência privativa do Estado. Assim, caracterizado por ser um "Estado ativo", o Brasil se apoia em instituições formais para controlar esse assunto, os chamados conselhos profissionais, não impedindo que também sejam criadas associações (sem fins lucrativos) voltadas para promover a capacitação, o aperfeiçoamento e o desenvolvimento profissional de determinada área.

Voltando mais uma vez aos princípios econômicos que versam sobre a regulamentação das profissões, e em um contexto de exagerada demanda pelas mesmas, uma regulamentação e fiscalização estatal para a função de negociador internacional no Brasil apenas se justificaria em casos de comprovação da defesa e

proteção do interesse público, já que a sua implantação despenderia, direta ou indiretamente, maiores obrigações e encargos para o Estado. Pelo lado da profissão e dos profissionais, a regulamentação com conselhos profissionais apenas seria vista como sinônimo de avanço caso estivesse previamente nítida toda a conjuntura necessária para o seu processo de profissionalização, e caso essas entidades detivessem ferramentas suficientes não só para sua fiscalização, como também, para evolução positiva na dignificação da área.

Sem uma intervenção normativa restritiva e de controle ocupacional ou qualificacional, portanto, estariam preservadas a autonomia da profissão e a concorrência entre os diferentes campos de formação atuantes, conservando a interdisciplinaridade e a multidisciplinaridade, a busca por constante inovação, a especialização e o progresso que a área ainda anseia. Nesse sentido, o sustentado reconhecimento da profissão de negociador internacional no Brasil, se faria, primeiramente, a partir de uma admissão da importância que a área representa para o cenário econômico brasileiro, a uma delimitação mais ampla dos possíveis campos de atuação desse profissional no mercado, e a crescente e necessária especialização na área.

6

ALGUNS CAMINHOS POSSÍVEIS

O intuito do presente livro foi o de discutir, através de um quadro de referências sociológicas, econômicas e jurídicas, relativas ao fenômeno de profissionalização, a viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil, visando elaborar um meio ou ação eficaz para garantir reconhecimento e legitimidade à essa profissão perante a sociedade brasileira.

Para tanto, foi feita uma análise de teorias que relacionam a função do Estado e dos mercados como provedores de benefícios para os exercícios profissionais, comparando os possíveis custos e benefícios que uma regulamentação estatal significaria no atual contexto educacional, ético e social que a área de negociações internacionais se apresenta no país. Também foram analisadas algumas leis, projetos de lei e outras considerações normativas que regem a esfera legislativa, educacional e profissional brasileira, visando fundamentar a análise sobre tal viabilidade.

No início do livro, destacou-se o fenômeno da globalização como principal propulsor de mudanças estruturais nos ambientes organizacionais, destacando a crescente importância das negociações internacionais neste cenário. Assim, como fruto da economia globalizada, dinâmica e competitiva, as atuais negociações envolvidas na solução de negócios, criação de acordos e resolução de conflitos internacionais demandam profissionais cada vez mais capacitados e especializados em técnicas e estratégias de negociação que lhes permita se adaptar às diferentes questões interpessoais e interculturais em contextos internacionais.

Conforme dito anteriormente, a intenção deste livro não foi a de propagar normas ou padrões legais às atividades de negociação internacional no Brasil, mas de fomentar a discussão acerca das ações que devem ser desenvolvidas para garantir maior legitimidade e espaço à essa atividade, como também, uma maior credibilidade e autonomia para seus profissionais, sem esgotar, no entanto, as inúmeras possibilidades de recursos e métodos, além dos puramente legais, a serem desenvolvidos para tal legitimação da função como profissão.

Assim, a partir de seu aspecto multifacetado, o presente livro discutiu propostas que atendam a importante demanda pela função de negociador internacional, investigando fatores cognitivos, processuais, institucionais, burocráticos e jurídicos para tal. Esta ampla concepção abre espaço para que se

tomem novas visões e abordagens, que apontem para uma análise sistemática sobre quais processos e caminhos os profissionais da área devem seguir até conseguirem o patamar de autonomia e credibilidade que anseiam.

É relevante salientar o avanço que a área de negociações internacionais presenciou nas últimas décadas também no território brasileiro. Algumas das principais provas desse avanço diz respeito à criação de cursos universitários que visam tratar as negociações internacionais como objeto de estudo, tais como cursos de graduação e pós-graduação em Comércio Exterior, o bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, o bacharelado em Administração com linha específica em comércio internacional e o bacharelado em Relações Internacionais, dentre outros.

Apesar deste significativo avanço e do desenvolvimento de abordagens metodológicas capazes de fornecer o estudo das negociações internacionais em âmbito brasileiro, ainda não se justificou a possível fixação de normas ou leis para regulamentar a atuação nesta área. É a partir desta percepção, que se evidencia, mais uma vez, o desserviço para a dinâmica da profissão de negociador internacional que o Projeto de lei 439/2015, prestará se for aprovado da forma como está, restringindo a atuação em comércio exterior apenas para administradores. Essa reserva privilegia os graduados em Administração, em detrimento das demais formações e especializações ainda mais orientadas para a área de negociação internacional. Os administradores, pela sua lógica, estão certos na sua luta de classe, buscando garantir maior espaço de atuação profissional. Todavia, baseado no bem-estar do conjunto das profissões e da sociedade, cabe a esta sociedade e ao Estado, nesse caso, o poder legislativo, consertar essa ocorrência.

Atualmente, uma variada gama de estudos provenientes dos diversos campos de conhecimento se encontra disponível para que os negociadores internacionais utilizem como guia e orientação nos processos de negociação. Prevalece como objetivo factual, portanto, tornar estes profissionais, especialmente os brasileiros, cada vez mais capazes de dominar o processo de negociação e conhecer a forma de utilizar e se adaptar aos seus diferentes elementos, levando em conta a importância de um elevado nível de especialização.

Nesse sentido, aceita-se que um dos principais métodos para se alcançar a excelência pretendida foi e continua sendo o desenvolvimento gradual das bases cognitivas para a profissão, adaptada aos valores e costumes nacionais, bem como, as condições e metas do campo para o país. Esta base cognitiva servirá como corpo especializado de conhecimentos, devendo, assim, ser disseminado pelos profissionais e especialistas da área aos cursos, disciplinas, treinamentos e demais processos de qualificação desenvolvidos em âmbito brasileiro.

Partindo desta concepção, também se faz essencial que os próprios

especialistas da área, como também, as faculdades/universidades, organizações e outras instituições das mais variadas esferas, atentem para a necessidade e se preocupem em difundir práticas de negociação internacional pautadas em conhecimentos sólidos, em estratégias, táticas e valores éticos para os alunos ou profissionais da área, permitindo que os mesmos lidem com ambientes administrativos, gerenciais, executivos, organizacionais etc., projetando ações e parcerias internacionalmente.

Estudar o processo de negociação, além de permitir maior eficiência na implantação de negócios e estratégias sobre o âmbito organizacional, também permite uma maior atenção ao bem-estar e integração da sociedade global e uma aceitação da responsabilidade social pela cooperação e desenvolvimento entre os povos. Nesse sentido, cabe a cada profissional, bem como a cada organização em seu ramo de atuação, adaptar-se ao contexto internacional, buscar meios e criar estratégias que os fortaleçam, diferenciem e os tornem mais competitivos nas negociações, sem deixar de lado o princípio integrador.

Depois de recorrer sobre questões teóricas e práticas, constata-se que normas regulatórias, principalmente as desenvolvidas pelo direito brasileiro, com conselhos profissionais fiscalizando a atuação, nem sempre servem para solucionar o problema da assimetria de informação, quanto à definição do grau de qualidade e competências necessárias às distintas áreas de conhecimento do mercado. Dessa forma, e antes mesmo de pensar uma possível regulamentação com conselhos profissionais para a profissão de negociador internacional, pode-se investigar, por exemplo, o enquadramento da negociação internacional como área de estudo de qual(is) Ciência(s), ou talvez ser tratada como uma nova Ciência, ou nenhuma delas. Para isso seria necessário maior esforço de teorização e desenvolvimento do seu chamado "núcleo duro" disciplinar e mapeamento de suas relações interdisciplinares. Destaca-se, nesse caso, sobremaneira o papel da Universidade e dos pesquisadores.

Pelo aspecto prático, para que se consolide uma profissão na sociedade, é preciso que exista, primeiramente, uma identidade grupal que permita reunir a categoria, somar experiências, conhecimentos e ações. Assim, seria mais viável, partindo de uma iniciativa dos profissionais e especialistas da área, instituir uma associação composta pelos distintos membros da profissão, de forma a agregar ou esclarecer algumas ações e políticas necessárias para reconhecer e propagar as competências de um negociador internacional de mercado e seus possíveis campos de atuação no Brasil. Como também, para fomentar pesquisas, publicações e periódicos na área; divulgar cursos de extensão, de graduação e pós-graduação; promover seminários, colóquios, palestras, dentre outros, visando fortalecer a categoria e atender aos anseios da sociedade brasileira perante os negócios

internacionais.

Na realidade, sempre existirá alguma dificuldade prática para classificar as muitas formas de ocupação existentes na sociedade ou para medir o grau de qualidade e competência necessária para as diversas atuações do mercado profissional, principalmente quando tratamos daqueles campos cujas pesquisas foram desenvolvidas mais tardiamente, como é o caso da área de negociação internacional. Nesse sentido, e no atual contexto diversificado que este campo de atuação se apresenta no país, o objetivo é tornar os negociadores internacionais, de maneira geral, realmente capazes de garantir avanço para as organizações brasileiras que representam, independentemente de haver lei que reja sobre suas atividades.

Sobre a temática analisada, conclui-se que despenderá de um longo e trabalhoso processo até que se justifique a real necessidade de aplicações regulatórias formais sobre a profissão de negociador internacional no Brasil. Esta atividade, no entanto, permanecerá sendo demandada cada vez mais ao passar dos anos, e o Brasil, certamente, responderá à evolução natural e ao amadurecimento necessário para este campo, através de uma constante busca por inovação, especialização e progresso para a área. Entre não regulamentar a profissão ou regulamentar de forma errada, criando reservas de mercado para uma profissão específica e excluindo outras tão ou mais competentes para atuação na área, é preferível a não regulamentação.

No futuro, no entanto, quanto mais consolidado estiver este campo de estudo e atuação, em assim sendo relevante para o contexto específico, pode-se revisitar a ideia da regulamentação, levando em conta todos os meandros aqui mencionados e outros mais que possam surgir e serem abordados.

Evidente que, apesar de não necessitar, no presente contexto a implementação de um conselho profissional para regulamentar e garantir uniformidade legal sobre a profissão, sem se utilizar da reserva de mercado e visando preservar o atual campo democrático que prevalece sobre a mesma seria interessante. Por isso, antes de lutar por uma regulamentação que restrinja a atuação de negociador internacional de mercado para determinada profissão é mister lutar primeiro pelo maior reconhecimento junto à sociedade, junto às organizações e junto ao Estado. E isso pode começar se almejando a inclusão do "Negociador Internacional" ou "Negociador Internacional de Mercado" na lista de classificação da CBO (Classificação Brasileira de Ocupações). Isso permitiria, por exemplo, que este profissional tivesse sua carteira de trabalho assinada com uma dessas titulações. Ajudaria na consolidação e reconhecimento para a carreira profissional, sem entrar na polêmica sobre a necessidade ou não da reserva de mercado.

E assim, com esse livro, espera-se ter contribuído para o reconhecimento da nobreza da profissão do negociador internacional brasileiro que atua no mercado, que tem atuação muito relevante para o país e para as organizações, mas que, muitas vezes, junto à sociedade, parece ser apenas mais um ser anônimo. A busca pelo reconhecimento da profissão do negociador internacional deve ser uma constante.

REFERÊNCIAS

ABBOT, A. *The System of Professions: an essay on the division of the expert labor*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

ACI - AMERICAN CERTIFICATION INSTITUTE. **Certified International Professional Negotiator (CIPN)**. Disponível em: <<http://www.amcertinst.org/certifications/cipn.htm>>. Acesso em: 6 fev. 2018.

ACUFF, F. *How to negotiate anything with anyone anywhere around the world*. New York: American Management Association, 1993.

ADLER, N; GUNDERSEN, A. *International dimensions of organizational behavior*. 5. ed. Ohio: Thomson South-Western, 2008.

ALEXANDER, N. *Mediation and the Art of Regulation*. *QUT Law Review*, [S.l.], v. 8, n. 1, 2008. Disponível em: <<https://lr.law.qut.edu.au/article/view/60>>. Acesso em: 11 fev. 2018.

ALMEIDA, F. Comentários ao artigo 22, XVI. In: CANOTILHO, J.; MENDES, G.; SARLET, I.; STRECK, L. (coords.). **Comentários à Constituição do Brasil**. São Paulo: Saraiva/Almedina, 2013.

BAUMAN, Z. **A cultura no mundo líquido moderno**. Rio de Janeiro: Zahar, 2013

BAZERMAN, M et al. *Negotiation*. *Annual Review of Psychology*, v. 51, 2000. Disponível em: <https://www.uni-muenster.de/imperia/md/content/psyifp/aeechterhoff/wintersemester2011-12/vorlesungskommperskonflikt/bazerman_et_al_negotiation_annurevpsych2000.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2018.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Projeto de Lei nº 2686 de 2007**. Dispõe sobre a regulamentação de novas profissões. Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=382022>>. Acesso em: 12 fev. 2018.

_____. Câmara dos Deputados. **Resolução nº 17 de 1989**. Aprova o Regimento Interno da Câmara dos Deputados. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/rescad/1989/resolucaodacamaradosdeputados-17-21-setembro-1989-320110-norma-1989-320110-norma-atualizada-pl.html>>. Acesso em 10 fev. 2018.

_____. **Constituição Federal de 1988**. Presidência da República. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constitui%C3%A7ao.htm>. Acesso em: 16 fev. 2018.

_____. **Decreto nº 20.377 de 1931.** Aprova a regulamentação do exercício da profissão farmacêutica no Brasil. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/d20377.htm>. Acesso em: 3 fev. 2018.

_____. **Decreto nº 20.784 de 1931.** Aprova o Regulamento da Ordem dos Advogados Brasileiros. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/d20784.htm>. Acesso em: 3 fev. 2018.

_____. **Decreto nº 21.981 de 1932.** Regula a profissão de Leiloeiro ao território da República. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/D21981.htm>. Acesso em: 3 fev. 2018.

_____. **Decreto nº 23.196 de 1933.** Regula o exercício da profissão agrônômica e dá outras providências. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/D23196.htm>. Acesso em: 3 fev. 2018.

_____. **Decreto nº 23.569 de 1933.** Regula o exercício das profissões de engenheiro, de arquiteto e de agrimensor. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1930-1949/d23569.htm>. Acesso em: 3 fev. 2018.

_____. **Economia e emprego.** Ministério do Trabalho reconhece 21 novas ocupações profissionais. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2017/03/ministerio-do-trabalho-reconhece-21-novas-ocupacoes-profissionais>>. Acesso em: 14 fev. 2018.

_____. **Lei 9.649 de 1998.** Dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios, e dá outras providências. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9649cons.htm>. Acesso em: 10 fev. 2018.

_____. **Lei 9.131 de 1995.** Altera dispositivos da Lei nº 4.024, de 20 de dezembro de 1961, e dá outras providências. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19131.htm>. Acesso em: 20 jan. 2018.

_____. **Lei nº 9.394 de 1996.** Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Presidência da República. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/19394.htm>. Acesso em: 14 fev. 2018.

_____. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional.** Brasília: Senado

Federal, 2005.

_____. Ministério do Trabalho e Emprego. **Classificação Brasileira de Ocupações: CBO - 2010**, v.1.3 ed. Brasília: MTE, SPPE, 2010.

_____. Ministério do Trabalho e Emprego. **Listagem das profissões regulamentadas**: normas regulamentadoras. Disponível em: <<http://www.mtecbo.gov.br/cbosite/pages/regulamentacao.jsf>>. Acesso em: 16 dez. 2017.

_____. Senado Federal. **Projeto de Lei nº 439 de 2015**. Dispõe sobre o exercício de atividades nos campos da Administração. Disponível em: <<https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/122183>>. Acesso em: 18 jan. 2018.

BEHRENDTS, F. L. **Comércio exterior**. 8. ed. São Paulo: IOB Thomson, 2006.

CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL (ICC). **Regulamento de arbitragem / Regulamento de mediação**, 2015. Disponível em: <<http://cbar.org.br/site/wp-content/uploads/2012/05/ICC-865-1-POR-Arbitragem-Mediacao.pdf>>. Acesso em: 5 fev. 2018.

CAMARGO, M. **Ocupações e profissões regulamentadas**. Colégio Notarial do Brasil, 2013. Disponível em: <<http://blog.notariado.org.br/notarial/ocupacoes-e-profissoes-regulamentadas>>. Acesso em: 18 jan. 2018.

CARON, A. *The legal profession between regulation and competition*. Roma: Università Luiss Guido Carli, 2008.

CARVALHO, M. **Manual de Direito Administrativo**. 2. ed. Bahia: Editora Juspodivm, 2015.

COELHO, E. **Profissões imperiais**: medicina, engenharia e advocacia no Rio de Janeiro 1822-1930. Rio de Janeiro: Record, 1999.

COHEN, H. **Você pode negociar qualquer coisa**. 8 ed. Rio de Janeiro: Record, 1980.

COMTE, A. **Curso de filosofia positiva**: discurso preliminar sobre o espírito positivo. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

CORTE, A. O papel dos Conselhos de Fiscalização Profissional e sua importância para a sociedade. **Parlamento Consultoria e Assessoria**, 2016. Disponível em: <<http://www.parlamentoconsultoria.com.br/site/wp-content/uploads/2016/02/O-papel-dos-Conselhos.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2018.

CUNHA, M; PEREIRA, M. Reflexões sobre as profissões. **Encontros Bibli - R. Eletr.**

Bibliotecon. Ci. Inf., Florianópolis, n. 24, 2007, p. 44-58.

DES PLACES, S. *Self regulation and the professions: a perspective from regulatory competition theory*. In: CAFAGGI, F. (ed.), *Reframing Self regulation in European Private Law*. Kluwer International Law, p. 215-235, 2006.

DESCARTES, R. **Discurso do método**. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

DINGWALL, R. *Professions and social order in a global society*. **Revista Electrónica de Investigación Educativa**. v. 6, n.1, 2004. Disponível em:<<http://redie.uabc.mx/vol6no1/contents-dingwall.html>>. Acesso em: 20 jan. 2018.

DOWBOR, L. **O que acontece com o trabalho**. São Paulo: Editora Senac, 2002.

DOURADO, F. **Ao redor do mundo**: Convivência e negociação com culturas estrangeiras para brasileiros. São Paulo: Mona Lisa, 2000.

FERNANDES, A. **Direito do trabalho**. 16 ed. Coimbra: Almedina, 2012.

FILGUEIRA, S. P. **A (in) viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil**. João Pessoa: Graduação em Línguas Estrangeiras Aplicadas as Negociações Internacionais/UFPB, 2018. (TCC). 81f.

FISHER, R.; URY, W. **Como chegar ao sim** – a negociação de acordos sem concessões. Rio de Janeiro: Imago, 1985.

FREIDSON, E. *Professional Powers: a study of the institutionalization of formal knowledge*. Chicago: The University of Chicago Press, 1986.

_____. Para uma análise comparada das profissões: a institucionalização do discurso e do conhecimento formais. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. São Paulo: ANPOCS, n. 31, ano 11, jun. 1996, p.141-155.

_____. *Professionalism, the Third Logic*. Chicago: The University of Chicago Press, 2001.

GARCIA-LOMAS; O.; CHURRUCA, A. *Negociación internacional: estrategias y casos*. Madrid: Pirámide S.A., 2002.

GAROUPA, N. *Regulation of legal and medical professions in the Us and Europe: a comparative analysis*. Madrid: FEDEA, 2006.

GRAHAM, J.; REQUEJO, W. *Global negotiation: The new rules*. New York: PalgraveMacmillan, 2008.

GONÇALVES, C. Profissões e Mercados: notas de reflexão. **Fórum sociológico**, n. 15/16 (II Série), 2006, p.15-32.

HALL, E. *Beyond culture*. New York: Doubleday, 1976.

_____. *The dance of life: The other dimension of time*. Garden City, NY: Anchor Press/Doubleday, 1984.

HAUFLER, V. *Beyond government: Business self-regulation in international affairs*. Carnegie Endowment for International Peace: Washington, 1998. Disponível em: <<https://carnegieendowment.org/1998/10/06/beyond-government-business-self-regulation-in-international-affairs-pub-583>>. Acesso em: 25 fev. 2018.

HOFSTEDE, G; USUNIER, J. *Hofstede's Dimensions of Culture and their Influence on International Business Negotiations*. In: GHOURI, P.; USUNIER, J. (eds.). *International Business Negotiations*. 2 ed. Oxford: Pergamon, 2003. Chapter 6, p. 137-153.

IEII - INTERNATIONAL TRADE CERTIFICATION. *Certified International Trade Professional (CITP)*. Disponível em: <https://www.iiie.org/s/KR_CITP.pdf>. Acesso em: 19 jan. 2018.

LARSON, M. *The rise of professionalism: a sociological analysis*. Berkeley: University of California Press, 1977.

LATOURETTE, B. *Reagregando o social: uma introdução à Teoria Ator-Rede*. Salvador: Edusc, 2012.

LÉVY, P. *Inteligencia colectiva: por una antropología del ciberespacio*. Washington (USA): Editeur, 2004.

LIMA NETTO, R. *Habilidade do rei: você também pode ser um bom negociador*. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005.

MARKHOFF, F. *Process of International Negotiations*. Colorado: West View Press, 1989.

MARTINELLI, D.; ALMEIDA, A. *Negociação: como transformar confronto em cooperação*. São Paulo: Atlas, 1997.

MATOS, F. *Negociação gerencial – aprendendo a negociar*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1985.

MINERVINI, N. *O Exportador – Ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais*. São Paulo: Makron Books, 2005.

MORINI, C. et al. *Administração de Mercado Exterior*. Curitiba: IESDE Brasil, 2012.

MSB - MEDIATOR STANDARDS BOARD. *National Mediator Accreditation System (NMAS)*, 2015. Disponível em: <<https://msb.org.au/themes/msb/assets/>>

documents/national-mediator-accrediation-system.pdf>. Acesso em: 9 mar. 2018.

NONAKA, I; TAKEUCHI, H. **Criação do conhecimento na empresa**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

PONTE, C. **Médicos, psicanalistas e loucos**: uma contribuição à história da psicanálise no Brasil. Rio de Janeiro: Escola Nac. de Saúde Pública/Fiocruz, 1999.

PHILIPSEN, N. *Regulation of and by Pharmacists in the Netherlands and Belgium*. Groningen: Intersentia Uitgevers Antwerpen, 2003.

RAMUNNO, P. **Negociação e Direito** - Proposições. 1 ed. São Paulo: Saraiva, v. 1, 2015.

RIBEIRO, V. **Negociação Internacional**: a percepção do negociador brasileiro - um estudo de caso. Rio de Janeiro: UFRJ, 2008. Disponível em: <www.coppead.ufrj.br/upload/publicacoes/Vinicius__Ribeiro.pdf>. Acesso em: 7 jan. 2018.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultura, 1982.

SATUR, R. **Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais**. João Pessoa: UFPB, 2017 (tese), 449 f.

_____. A Pesquisa interdisciplinar na Ciência Da Informação. **Informação em Pauta**, Fortaleza, CE, v. 3, n. 1, jan./jun. 2018. p. 9-25. Disponível em: <<http://www.periodicos.ufc.br/informacaoempauta/article/view/31039>>. Acesso em: 13 ago. 2018.

_____; PINHO NETO, J. A. S.; DUARTE, E. N. Redimensionamento do espaço e do tempo: a incerteza e os desafios da sociedade, da informação e do planejamento do marketing. *Investigación Bibliotecológica*, IIBI-UNAM, México, 2018. Disponível em: <<http://rev-ib.unam.mx/ib/index.php/ib>>. Acesso em: 05 ago. 2020.

_____; PAIVA, S. B.; DUARTE, E. N. Informação imperfeita e seu impacto nas estratégias empresariais. *Brazilian Journal of Information Studies: Research Trends*. 11:2 (2017) p. 07-18. Disponível em: <<http://www2.marilia.unesp.br/revistas/index.php/bjis/article/view/5057>>. Acesso em: 01 jun. 2018.

_____, NEVES, D. A.; DUARTE, E. N. Cognição, neuromarketing e neuroeconomia: entendendo as decisões dos atores baseadas em informações. *In: Congresso ISKO España y II Congreso ISKO Espapa-Portugal, 12.: Organización del conocimiento para sistemas de información abiertos*. 19-20 de noviembre, 2015. Murcia, Spain: Universidad de Murcia. **Anais...** Disponível em: <http://www.iskoiberico.org/wp-content/uploads/2015/11/225_Satur.pdf>. Acesso em: 05 ago. 2020.

SMITH, A. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. 10 ed. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

SOUZA, J. **O processo de regulamentação de profissões**. Ministério do Trabalho e Emprego, 2015. Disponível em: <<http://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento/download/7513a223-ce94-454a-902f-57a0e49b369d>>. Acesso em: 6 jan. 2018.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL. **Medida cautelar na ADI 1.479/RS**. Relator Ministro Celso de Mello, 08 de julho de 1996. Decisão monocrática. DJe02/08/1996. Disponível em: <<http://www.stf.jus.br/portal/processo/verProcessoAndamento.asp?incidente=1646676>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL. **ADI 1717**. Relator Ministro Sydney Sanches, 22 de setembro de 1999, DJe 25/02/2000. Disponível em: <<http://www.stf.jus.br/portal/processo/verProcessoAndamento.asp?incidente=1689518>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

THOMAS, C; INKSON, K. **Inteligencia cultural: habilidades interpessoais para triunfar en la empresa global**. Barcelona: Paidós, 2007.

THOMPSON, L. L. **O negociador**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

TSAI, S. *Integrated marketing as management of holistic consumer experience*. **Business Horizons**, v. 48, p. 431-441, 2005.

VAZ, A. **Cooperação, integração e processo negociador**: a construção do Mercosul. Brasília: IBRI, 2002.

WAIZBORT, L. Formação, especialização, diplomação: da universidade à instituição de ensino superior. **Tempo soc. [online]**. 2015, vol.27, n.2, pp. 45-74. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ts/v27n2/1809-4554-ts-27-02-00045.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2017.

ZARUR, G. O fim do diploma para o exercício das profissões. **Cadernos Aslegis**, v.2, n.5, maio/ago 1998, p. 48-51.

Informações sobre os autores

SARAH PRISCILA FILGUEIRA

Negociadora Internacional com bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Recebeu Láurea Acadêmica como melhor aluna do Curso por ocasião da sua conclusão em 2018. Foi estagiária do Programa Idiomas sem Fronteiras (MEC/SESu/CAPES) da UFPB e trabalhou no Projeto de Extensão EFOPLI: Espaços para a Formação do Professor de Língua Inglesa - PROBEX 2015. Atualmente atua na área internacional de grande empresa em São Paulo.

Contato: *sarah.priscila@hotmail.com*

ROBERTO VILMAR SATUR

Professor do Departamento de Mediações Interculturais (DMI) da UFPB. Graduado em Economia e em Administração, tem especialização em Comércio Exterior, mestrado em Economia, doutorado em Ciência da Informação e pós-doutorado em Informação e Comunicação pela Universidade do Porto (Portugal). Já atuou em diversas organizações como: UFPB (Universidade Federal da Paraíba), URI (Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões - RS), UERGS (Universidade Estadual do Rio Grande do Sul), ULBRA (Universidade Luterana do Brasil), UNIJUI (Universidade Regional do Noroeste do Rio Grande do Sul), Cotrijui e Gestão & Cia. Atua no mercado desde 1989 e como professor universitário desde 2002. Participa do Grupo de Pesquisa sobre Informação, Aprendizagem e Conhecimento (GIACO), CITCEM (Centro de Investigação Interdisciplinar da Universidade do Porto) e lidera o Grupo de Pesquisa Mediações Interculturais, Negociações e Negociadores Internacionais no Mundo (MINNI-Mundo).

Contato: *robertosatur@yahoo.com.br*