

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES – CCHLA  
DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS – DMI  
CURSO DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS ÀS NEGOCIAÇÕES  
INTERNACIONAIS – LEA**

**SARAH PRISCILA FILGUEIRA**

**A (IN) VIABILIDADE DA REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO DE  
NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL**

**JOÃO PESSOA  
2018**

SARAH PRISCILA FILGUEIRA

**A (IN) VIABILIDADE DA REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO DE  
NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais do Centro de Ciências Humanas Letras e Artes da Universidade Federal da Paraíba, como exigência para a obtenção do título de Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais.

**Orientador:** Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur

**JOÃO PESSOA  
2018**

Catálogo da Publicação na Fonte.  
Universidade Federal da Paraíba.  
Biblioteca Setorial do Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes (CCHLA).

Filgueira, Sarah Priscila.

A (in) viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil. / Sarah Priscila Filgueira. - João Pessoa, 2018.

80f.

Monografia (Graduação em Línguas Estrangeiras Aplicadas as Negociações Internacionais) – Universidade Federal da Paraíba - Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes.

Orientador: Prof.º Dr.º Roberto Vilmar Satur

1. Profissão. 2. Negociação internacional. 3. Negociador internacional – profissionalização. 4. Regulamentação profissional. I. Título.

BSE-CCHLA

CDU 339.5

Universidade Federal da Paraíba  
Pró-Reitoria de Graduação  
Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes  
Departamento de Mediações Interculturais  
Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova o trabalho de conclusão de  
Curso intitulado

**A (IN) VIABILIDADE DA REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO DE  
NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL**

Elaborado por

Sarah Priscila Filgueira

Como requisito parcial para a obtenção do grau de  
Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur - Orientador/Presidente - DMI/UFPB

---

Prof<sup>a</sup>. Dra. Fabiana Gama de Medeiros - Banca Avaliadora - DA/UFPB

---

Prof. Ms. Revelino Cardoso dos Santos - Banca Avaliadora - UNIPE

João Pessoa, 07 de junho de 2018.

## FOLHA DE IDENTIFICAÇÃO

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <b>Instituição</b>                    | <b>UFPB – Universidade Federal da Paraíba</b><br><br>Endereço Campus I:<br><br>Cidade Universitária, s/n – João Pessoa – PB – Brasil.<br>CEP: 58051-900.   |
| <b>Dirigentes</b>                     | <b>Reitoria:</b><br><br>Reitora: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Margareth de Fátima Formiga Melo Diniz<br><br>Vice-Reitora: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Bernardina Maria Juvenal Freire de Oliveira<br><br>Pró-Reitora de Graduação: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Ariane Norma de Menezes Sá<br><br><b>Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes:</b><br><br>Diretora: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Mônica Nóbrega<br><br>Vice-Diretor: Prof. Dr. Rodrigo Freire de Carvalho e Silva<br><br><b>Departamento de Mediações Interculturais:</b><br><br>Chefe: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Alyanne de Freitas Chacon<br><br>Vice-chefe: Prof <sup>a</sup> . Ms. Cláudia Caminha Lopes Rodrigues<br><br><b>Bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais:</b><br><br>Coordenador: Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur<br><br>Vice-coordenadora: Prof <sup>a</sup> . Dr <sup>a</sup> . Katia Ferreira Fraga |
| <b>Trabalho de Conclusão de Curso</b> | Título:<br><br>A (in) viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil<br><br>Vínculo:<br><br>Disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso<br><br>Professor responsável: Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur  |
| <b>Execução</b>                       | <b>Aluna:</b><br><br>Sarah Priscila Filgueira<br><br><b>Orientador:</b><br><br>Prof. Dr. Roberto Vilmar Satur  |

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, a Deus pela sua presença constante e pelo seu amor incondicional. Obrigada por me guiar e orientar, com fé e esperança, sobre todo caminho. Toda honra e toda glória seja dada a Ele!

A minha mãe, Prazeres, por ser meu exemplo diário de dedicação, força e amor. Por suas constantes orações, renúncias e empenho para me ensinar o caminho certo a trilhar. Obrigada por ser meu melhor exemplo de mulher.

Ao meu pai, Alberto, pelo seu incentivo e encorajamento desde a tenra idade, pelas suas cobranças insistentes, mas repletas de amor e cuidado. Obrigada por me impulsionara sempre buscar e doar o meu melhor.

A minha irmã Débora, pelo apoio e companheirismo de sempre. Obrigada pelas palavras de incentivo e esclarecimento.

A minha tia, Carmelita, pelos sábios conselhos e orientações, os quais foram essenciais também para minha escolha de curso.

Ao prof. Dr. Roberto Vilmar Satur, que prontamente abraçou esta orientação e que me direcionou na construção deste trabalho. Obrigada pelo exemplo de conduta, motivação e ética profissional ao longo de todo o curso.

E, finalmente, a todos os professores do Departamento de Mediações Interculturais e de outros Departamentos ligados ao curso, pelo comprometimento, dedicação e conhecimentos compartilhados.

## RESUMO

O trabalho trata de um estudo acerca das possíveis ações para legitimar e desenvolver o campo de atuação em negociação internacional no Brasil, mais especificamente, sobre a (in) viabilidade de uma regulamentação para a profissão de negociador internacional, como possível garantia de autonomia e benefícios não só para a categoria, como também, para o interesse público. O objetivo que permeia o presente trabalho consiste, portanto, em avaliar os possíveis contrapontos do processo de regulamentação da profissão de negociador internacional na sociedade brasileira, visando abrir espaço para investigar quais recursos ou ações necessárias para fomentar uma constante inovação, especialização e progresso para a área no mercado brasileiro. Para tanto, foi feita uma caracterização dos aspectos relacionados ao processo de negociação internacional, especificando algumas de suas principais funções e metas, destacando também o atual cenário educacional e social que a área se situa no Brasil. Para se compreender o processo de profissionalização empreendido na sociedade e os papéis do Estado e do mercado diante deste processo, foram analisadas teorias sociológicas e econômicas que versam sobre este assunto. Por fim, partiu-se para uma análise histórico-normativa sobre a regulamentação das profissões no Brasil, abordando legislações e considerações normativas a respeito da matéria. O presente trabalho foi elaborado com base em uma abordagem qualitativa. Quanto ao procedimento, foram utilizadas pesquisas bibliográficas, por meio de artigos científicos, dissertações, livros e teses relacionados ao tema. Foi realizada, ainda, a pesquisa documental por meio da consulta de leis e projetos de lei que regem sobre a esfera da regulamentação das profissões no Brasil.

**Palavras-chave:** Profissão. Negociação Internacional. Negociador Internacional. Profissionalização. Regulamentação profissional.

## ABSTRACT

The paper deals with a study about the possible actions to legitimize and develop the international negotiation playing field in Brazil, more specifically, on the (non-) viability of a regulation for the international negotiator profession, as a possible guarantee of autonomy and benefits not only for the category, but also for the public interest. The objective of this study is to evaluate the possible counterpoints of the international negotiator profession regulating process in Brazilian society, aiming to open the space to investigate what are the resources or actions necessary to foster constant innovation, specialization and progress for the area in the Brazilian market. To this end, a characterization of the aspects related to the international negotiation process was made, specifying some of its main functions and goals, also highlighting the current educational and social scenario in which the area is situated in Brazil. In order to understand the process of professionalization undertaken in the society and the roles of the State and the market in this process, sociological and economic theories on this subject were analyzed. Finally, a historical-normative analysis on the Brazilian professions regulation was started, addressing legislation and normative considerations regarding the matter. The present work was elaborated based on a qualitative approach. Regarding the procedure, bibliographical research was done, through scientific articles, dissertations, books and theses correlated to the subject, allied to documentary research through the consultation of laws and bills governing the sphere of professions regulation in Brazil.

**Keywords:** Profession. International Negotiation. International Negotiator. Professionalism. Professional regulation.

## RESUMEN

El trabajo trata de un estudio sobre las posibles acciones para legitimar y desarrollar el campo de actuación en negociación internacional en Brasil, más específicamente, sobre la (in) viabilidad de una reglamentación para la profesión de negociador internacional, como posible garantía de autonomía y ventajas no sólo para la categoría, sino también para el interés público. El objetivo del presente trabajo consiste, por tanto, en evaluar los posibles contrapuntos del proceso de reglamentación de la profesión de negociador internacional en la sociedad brasileña, buscando abrir espacio para investigar qué recursos o acciones necesarias para fomentar una constante innovación, especialización y progreso para el campo en el mercado brasileño. Para ello, se hizo una caracterización de los aspectos relacionados al proceso de negociación internacional, especificando algunas de sus principales funciones y metas, destacando también el actual escenario educativo y social que el campo se sitúa en Brasil. Para comprender el proceso de profesionalización emprendido en la sociedad y los papeles del Estado y del mercado frente a este proceso, se han analizado teorías sociológicas y económicas que versan sobre este asunto. Finalmente, se inició un análisis histórico-normativo sobre la reglamentación de las profesiones en Brasil, abordando legislaciones y consideraciones normativas respecto a la materia. El presente trabajo se elaboró con base en un enfoque cualitativo. En cuanto al procedimiento, se utilizaron investigaciones bibliográficas, por medio de artículos científicos, disertaciones, libros y tesis relacionados al tema. Se realizó, además, la investigación documental por medio de la consulta de leyes y proyectos de ley que rigen la esfera de la reglamentación de las profesiones en Brasil.

**Palabras clave:** Profesión. Negociación Internacional. Negociador Internacional. Profesionalización. Reglamentación profesional.

## RÉSUMÉ

Le travail s'agit d'une étude sur les actions possibles pour légitimer et développer le domaine de l'activité de négociation internationale au Brésil, plus spécifiquement, sur la (non-) viabilité d'une réglementation pour la profession de négociateur international, comme possible garantie d'autonomie et de bénéfices non seulement pour la catégorie, mais aussi pour l'intérêt public. L'objectif de cette étude consiste, donc, à l'évaluation des possibles contrepoints du processus de réglementation de la profession de négociateur international dans la société brésilienne, visant à ouvrir l'espace pour examiner quelles ressources ou actions sont nécessaires pour promouvoir une innovation constante, la spécialisation et le progrès pour le domaine sur le marché brésilien. Pour cela, une caractérisation des aspects liés au processus de négociation internationale a été faite, en spécifiant certaines de ses principales fonctions et objectifs, en soulignant également le actuel scénario éducatif et social que le domaine est situé au Brésil. Pour comprendre le processus de professionnalisation entrepris dans la société et les rôles de l'Etat et du marché dans ce processus, des théories sociologiques et économiques traitent de ces sujets ont été analysées. Finalement, une analyse historique-normative sur la réglementation des professions au Brésil a été lancée, abordant la législation et les considérations normatives à propos de la matière. Le présent travail a été élaboré sur la base d'une approche qualitative. Concernant la procédure, des recherches bibliographiques ont été utilisées, à travers des articles scientifiques, des dissertations, des livres et des thèses liés au thème, allié à la recherche documentaire par la consultation des lois et des projets de loi régissant la sphère de la réglementation des professions au Brésil.

**Mots-clés:** Profession. Négociation internationale. Négociateur International. Professionnalisme. Réglementation professionnelle.

## SUMÁRIO

|  |    |
|--|----|
| 1 INTRODUÇÃO.....  | 10 |
| 2 NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS: DEFINIÇÃO E PROCESSO .....   | 16 |
| 3 PROFISSÕES, MERCADO E O ESTADO .....   | 31 |
| 4 REGULAMENTAÇÃO DAS PROFISSÕES NO BRASIL.....   | 44 |
| 5 (IN) VIABILIDADE DA REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO DE NEGOCIADOR<br>INTERNACIONAL NO BRASIL ..... | 57 |
| 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....   | 71 |
| REFERÊNCIAS.....   | 76 |

## 1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho 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 profissionalização no mercado de trabalho brasileiro. A partir deste decurso, 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 o fenômeno da globalização econômica, vê-se a expansão e integração das relações entre os distintos países, derivando fatores como a reestruturação produtiva, a difusão cada vez mais rápida e extensiva da tecnologia, a diminuição de barreiras e o fácil deslocamento de produtos, serviços e pessoas, etc. Tais fatores colaboram cada vez mais para uma maior interdependência e interação mundial. É, portanto, neste cenário, que o desenho de novas parcerias, elaboração e reformulação de ações, negociação e consolidação de acordos, se apresentam como primordiais para que os países ambicionem uma maior participação no processo de evolução global.

A globalização e os novos reflexos do mundo globalizado têm implicações significativas sobre o papel das profissões, à medida que, além de possibilitar adaptação e 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, se criam e se reformulam 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 bem-estar social.

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, 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).

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. Muitos são os estudos e teorias 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 e social dos distintos países.

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 internacionalizado para se tornar um profissional da área. Somente a partir dessa última década é que as profissões vêm sendo objeto

de estudo e relevância, tanto por parte de sociólogos, quanto por parte de economistas e juristas, que tentam explicar ou justificar o fenômeno da profissionalização por diferentes abordagens.

É evidente constatar 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. As profissões existem para ajudar no que as pessoas e organizações precisam e não sabem fazer sozinhas ou sabem, mas não dispõem de tempo e vontade para fazer elas mesmas, preferindo pagar para que alguém mais especializado detenha a função. Nesta concepção, uma maior especialização permite que a atividade profissional seja feita com mais qualidade, rapidez e menor custo. As profissões têm, portanto, utilidade social relevante.

Os profissionais, por sua vez, 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 fez-se e aplicou-se 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. 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 identificasse 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 a partir dessa aceitação que partimos para a discussão do aspecto-chave desta pesquisa: a (in) viabilidade da regulamentação da função de negociador internacional no Brasil. 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, e garantir um constante progresso para a área.

Assumindo que as divisões tradicionais do trabalho são cada vez menos funcionais, e se situando em um momento histórico em que 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 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 trabalho não se baseia no simples esforço de sugerir normas ou padrões para promulgar uma lei sobre as atividades de negociação internacional e a profissão de negociador internacional, mas de 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.

Se manter excluído da dinâmica internacional de produção e integração entre os países, na formação de parcerias e acordos internacionais, jamais nos tornará mais capazes de vislumbrar um progresso estratégico estrutural nas áreas produtivas e 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 incluídos 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.

Partindo de uma concepção multifacetária sobre o tema, será feita uma 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. A partir desta concepção, foi adotada uma pesquisa bibliográfica focalizando a análise de fontes nacionais e internacionais relacionadas à temática. Além disso, foi implementada uma pesquisa documental a partir da consulta de leis e projetos de lei que versam sobre o tema no Brasil. Por fim, partindo de uma abordagem qualitativa, desenvolveu-se uma pesquisa exploratória que objetivou produzir novos conhecimentos sobre a aplicação prática do tema.

Focalizando o processo de profissionalização da área de negociação internacional em âmbito brasileiro, sobre a qual pouco se tem estudos específicos, a revisão literária buscou estudar importantes obras que tratam a respeito do campo de negociação internacional, dos aspectos sociológicos e econômicos do fenômeno de profissionalização, e sobre os aspectos histórico-normativos referentes à regulamentação profissional brasileira. Na área de estudo sobre o campo de negociação internacional, foram estudados autores como Graham e Requejo (2008) e Markhof (1989), já no âmbito de estudo dos aspectos sociológicos e econômicos do fenômeno de profissionalização, foram analisadas, dentre outras, as obras de Freidson (1986, 1996, 2001), Caron (2008) e Des Places (2006). No âmbito dos aspectos histórico-normativos referentes à regulamentação profissional brasileira, foram estudados Coelho (1999) e Côrte (2016).

A razão pela qual escolhi este tema para pesquisa residiu primeiramente na curiosidade em constatar se existia alguma forma de regulamentação e/ou

reconhecimento formal para a profissão de negociador internacional ou um modelo e padrão internacional sobre os mecanismos e processos necessários para a atividade de negociação internacional em outros países, assim como, sobre as diferenças quanto ao uso do título e da prática da profissão nos mesmos, tomando como referência inicial o Brasil. Essas indagações nortearam boa parte da narrativa, seja pela seleção dos aspectos analisados, seja pela forma de relacioná-los dentro de um enfoque mais amplo no fenômeno da profissionalização ou no âmbito das regulamentações profissionais brasileiras.

## 2 NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS: DEFINIÇÃO E PROCESSO

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.

Hoje, nas regiões e países que já conseguiram se distanciar do colonialismo e dos anos de ditadura, é preciso negociar para exercer poder. 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. Segundo Ramunno (2015),

Os requintes e as adaptações decorrentes das suas recentes (e novas) abordagens são decorrências naturais, das novidades do mundo contemporâneo: comunicações mais rápidas e realizadas a longa distância, novas formas de compartilhamento de interesses, solução de conflitos levados a um nível internacional, além da jurisdição de um único país (RAMUNNO, 2015, p.25).

Embora a negociação possa ser considerada uma das atividades humanas mais antigas, sua pesquisa em áreas acadêmicas 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 duas partes adaptam-se cedendo a 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.

Particularmente em se tratar do âmbito organizacional, 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, e com as disputas internacionais. Esse campo de atuação permite à empresa um melhor controle sobre o processo de negociação 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 autores (Cohen, 1980; Fisher e Ury, 1985; Matos, 1989; Acuff, 1993; Martinelli e Almeida, 1997; Lomas e Churruca, 2002) têm escrito a respeito das técnicas e processo envolvido na esfera das negociações internacionais. A negociação, quando profissional, precisa responder a determinados padrões que vão além das noções intuitivas ou experiência de vida de cada um. Aos meandros da negociação internacional, somam-se fatores como poder, liderança, dinamismo, proatividade 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 lhe impõe.

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 estes estão 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 trabalho, no entanto,

trataremos apenas do negociador que lida com relações puramente privadas (de mercado), não dispendo sobre as negociações diplomáticas que envolvem questões maiores, 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. Partindo dos estudos de Nonaka e Takeuchi (1997) poderíamos relacioná-los a 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 poderíamos 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 nas negociações internacionais 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). 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:** A 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 poder 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 concluímos 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 requer 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 brasileiros, americanos, chineses, japoneses, franceses, mexicanos, árabes, russos, entre muitos outros. 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 Edward T. Hall (HALL, 1976; 1984).

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). Abaixo pontuamos as principais características de cada uma delas (HALL, 1976):

- **Comunicação de alto contexto:** Conforme o nome já diz, as culturas 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:** Os negociadores provenientes dessa cultura 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 valorizada 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) o dividem em cinco estágios bastante distintos:

- **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 auto-conhecer, 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;

- **Construção de relacionamento interpessoal:** Envolve a implementação do contato, interação e diálogo com a outra parte da negociação, com vistas à 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;
- **Troca de informações relacionadas à tarefa:** Esta etapa busca demarcar e relacionar os próprios 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);
- **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;
- **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 formação dos acordos segue em conformidade com as várias necessidades das contrapartes, podendo ser verbais ou escritos, formais ou informais, imutáveis 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. Dessa forma, sempre irão existir particularidades próprias que diferenciarão cada etapa conforme a especificidade do objeto negocial e dos demais elementos envolvidos.

As particularidades e variações provenientes de cada nova etapa da negociação demonstra a necessidade cada vez maior de profissionais especialmente dinâmicos e proativos para atuar no cenário internacional. A atuação e papel desse profissional especializado requer uma postura e atitude estrategicamente ativa, permitindo o alcance de negociações habilidosas e benefícios potenciais através delas. 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? Os imprevistos situacionais influenciam o sucesso tanto quanto as características individuais, mas raramente são tão críticas para este quanto à estratégia e as táticas utilizadas (ADLER; GUNDERSEN, 2008, p.232).

Sobre a função e atuação desse profissional, portanto, Graham e Requejo (2008, p.1) concluem que a idéia fundamental é a de que "o comércio internacional funciona melhor (e oferece progresso humano) 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. São elas:

- Importação e exportação de bens, produtos e serviços para o cliente externo/interno;
- Transação comercial de compra e venda do exterior através de redes e centrais de negócios;
- Acordos de fornecimento a nível internacional;
- Acordos de terceirização da produção para fabricantes do exterior;
- Contratação de representantes comerciais e distribuidores;
- Formação de joint ventures internacionais;
- Estabelecimento de franquias internacionais;
- Firmação de contratos de distribuição recíproca;
- Criação de alianças estratégicas internacionais;
- Constituição de fusões e aquisições internacionais;
- Acordos de transferência de tecnologia e cessão de patentes;
- 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, parafraseando os estudos de Behrends (2006), Satur (2017) sintetiza algumas principais funções que são comumente assumidas pelo negociador internacional de mercado:

[...] normalmente, o negociador internacional atuará numa empresa individual como diretor ou gerente do mercado externo; numa trading, como funcionário ou sócio; num grupo, com unidades vinculadas, na superintendência vinculada à área externa; ou em uma holding, que tem empresas vinculadas, como diretor da holding na área onde atua no setor externo. Esse profissional também pode fazer parte de uma equipe maior, que se reúne para atuar no setor ou no Departamento de Negociações Internacionais da referida organização, e como um profissional autônomo, atuando como consultor ou assessor na área externa para outras organizações e ter a própria empresa que atue na área (SATUR, 2017, p.155).

John Graham (2008), em seu livro *Global Negotiation: The New Rules*, 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. Através da pesquisa, o autor elencou dez regras principais que deveriam 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 japonês 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 em sua maioria da região Sul, abrangendo também negociadores do Nordeste e 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 trabalho – de atuar e negociar no cenário do mercado internacional – e que na pesquisa se destacara. Dentre eles, deu-se evidência aos cursos de Comércio Exterior (tecnologia e bacharelado), os bacharelados de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, em Administração com linha específica em comércio exterior ou comércio internacional, e de Relações Internacionais (apesar de seu foco ser mais voltado para a formação diplomática e a atuação estatal) (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 na pesquisa. A maioria não conseguiu se encaixar em nenhuma das dez opções disponibilizadas, apontando para a falta de um consenso relativamente ao título de negociador internacional, 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 negociação comercial internacional.

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, portanto, aptos a passar seus conhecimentos e experiência para cursos que têm alguma relação com a área de negociação internacional. 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).

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.

### 3 PROFISSÕES, MERCADO E O ESTADO

Com o passar dos anos, 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 análise 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 estudo, podemos destacar conceitos como "credencialismo", "associativismo profissional", "exclusividade e reserva de mercado de atuação" e a conseqüente "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.

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 (1988, p.2), "somente a partir desses retratos pode-se derivar um modelo efetivo para entender e prever o desenvolvimento profissional nas sociedades modernas em geral".

Como Andrew 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 são tomadas 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, dando ênfase à intrínseca relação de difusão do conhecimento e do poder relacionado aos atos profissionais. Nessa perspectiva analítica, 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, nos propomos a indagar e responder as determinadas 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, relacionando com o tipo e duração do estudo/treinamento;
- A comparação entre os diferentes tipos de controle profissional;
- O ensino profissional e suas associações profissionais;
- As ideologias e valores vigentes em uma sociedade.

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 não-qualificadas, semi qualificadas e qualificadas. Segundo o autor, a primeira se caracteriza pela ligação com os conhecimentos e análises cotidianos apreendidos em conjunto com a comunidade, a segunda, pela exigência de treinamento focado apenas para aquele tipo de trabalho, e a terceira, por requisitar um treinamento prolongado e abrangente (FREIDSON, 1996).

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), resumidamente, destaca os seguintes fatores:

- 1- a natureza do serviço que é oferecido - quanto mais necessário, abrangente e menos acessível, mais favoráveis são as condições para a profissão;
- 2- o tipo de mercado - 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- o tipo de clientela - quanto mais desorganizada e universal for a clientela mais favorecidas serão as profissões;

4- a base cognitiva - 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- a formação profissional - 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- as relações de poder - quanto mais protegida pelo Estado e menos dependente de outros mercados, melhores serão suas posições na divisão social do trabalho;

7- a afinidade com a ideologia dominante - quanto mais a ideologia profissional coincidir com a ideologia dominante melhor será a situação da profissão (PONTE 1999, p.22).

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. 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, confrontando o método ocupacional com dois outros métodos particulares, os quais ele mesmo passa a considerar como interdependentes.

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. 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. O método ocupacional, por sua vez, corresponde à essência da profissionalização, ligado essencialmente ao controle do trabalho especializado e ao domínio de uma expertise (FREIDSON, 1996). 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".

Para Freidson (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).

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 direccionado 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 auto-reguladores. 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.

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 estadual 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 auto-regulador, 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), poderíamos 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:

- Maior flexibilidade e maior liberdade para conduzir seus assuntos;
- Acompanha a evolução das mudanças de mercado e sociais;
- Elimina ou transforma regras obsoletas em regras atuais e eficientes;
- Maior grau de especialização e conhecimento técnico das práticas;
- Garante possibilidades e 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 de informação assimétrica faz-se ainda mais complicado de ser sanado, uma vez que o padrão de qualidade se torna mais difícil de ser medido ou reconhecido pelos clientes. 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.

O argumento da assimetria de informação está ligado à teoria econômica de interesse público que busca sanar as falhas do mercado. Segundo Philipsen (2003), além da regulamentação da informação e da possibilidade de aplicação de padrões de qualidade profissional, outros instrumentos podem ser utilizados com o objetivo de regular as profissões. O terceiro instrumento diz respeito à 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 uma qualidade adequada para o fornecimento de bens e serviços. 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 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).

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 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 auto-reguladores 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) 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. 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: 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.

Ainda segundo Garoupa (2006), 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 concorrência e 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.

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 REGULAMENTAÇÃO DAS PROFISSÕES NO BRASIL

O processo de surgimento das profissões no Brasil foi lento e gradual. Segundo informações disponíveis no site do Palácio do Planalto, 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 de dezembro de 1931), Leiloeiro (Decreto nº 21.981, de 19 de outubro de 1932), Agrônomo (Decreto nº 23.196, de 12 de outubro de 1933) e Engenheiro (Decreto nº 23.569, de 11 de dezembro de 1933).

No Brasil, as ocupações foram inicialmente assumidas como ofícios, passando a ser chamadas de profissões aquelas que necessitavam de formação superior. Utilizando-se dos estudos do sociólogo Wanderley Guilherme dos Santos, 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, 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).

Partindo para uma 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 a matéria. O autor utilizou-se das definições tiradas do Dicionário Aurélio para obter uma concepção geral do que é assumido como "profissão" no português coloquial, elencando alguns principais elementos e atributos para o termo "profissões liberais", que são: "especialização que requer preparo + educação superior + prestígio social ou intelectual + ausência de relações hierárquicas + caráter técnico ou intelectual do conhecimento" (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. O que os sociólogos chamam de “profissionalização” consiste precisamente no processo pelo qual ocupações adquirem o status de profissão, e boa parte da literatura desde pelo menos os anos 60 trata de esclarecer o caráter historicamente contingente deste processo e suas formas e variações de sociedade para sociedade (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. A repartição de competências é uma das características marcantes da forma de Estado Federalista. Nesse contexto, a divisão de atribuições entre os entes federativos é um dos mecanismos que proporciona a coexistência harmoniosa destes. Dessa forma, e em consonância com os ditames constitucionais, foram estabelecidas competências específicas reservadas à União, de forma privativa, conferindo aos Estados e ao Distrito Federal competências legislativas remanescentes.

Tal tema já foi debatido inúmeras vezes pela Suprema Corte 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, o ministro Celso de Mello adverte:

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<sup>1</sup>(MELLO, 1996).

Portanto, de acordo com os preceitos estabelecidos pela Constituição Federal, a lei da qual procedem as premissas para a prática do exercício de

---

<sup>1</sup> STF. **Medida cautelar na ADI 1.479/RS**. Rel.: Min. CELSO DE MELLO. Decisão monocrática. DJe, 2 ago. 1996.

determinada profissão deve ser federal. Nesse contexto, insta destacar a imprescindibilidade desta no que tange à regulamentação das profissões, conforme dispõe Almeida (2013, p.749):

Em numerosos artigos a Constituição cuida da questão do trabalho e do emprego, valendo lembrar, para ficar no plano das disposições principiológicas, que já o 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, cuja disciplina legislativa ora se atribuiu à União, por se tratar, como afirmado, de um sistema nacional. Já a competência legislativa da União em tema de condições para o exercício profissional, constou, com alcance menos genérico, é verdade, na Constituição de 1967 (art. 8º, XVII, r, do texto original, e art. 8º, XV, r, depois da EC n. 1/69); na de 1946 (art. 5º, XV, p) e na de 1934 (art. 5º, XIX, k). Tratava-se de competência legislativa restrita à disciplina das condições de capacitação para o exercício de profissões técnico-científicas e liberais. 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 caso, a lei disciplinadora, na perspectiva de unificação das condições de exercício profissional no país.<sup>2</sup>

O Ministério do Trabalho (MTE) recomenda que para que haja a regulamentação de uma determinada profissão é preciso: obter o reconhecimento da mesma pela Classificação Brasileira de Ocupações (CBO); que o exercício da profissão seja vinculado ao interesse público; e que haja condições para fiscalização do exercício profissional. Dos requisitos que devem constar no Projeto de lei, o MTE assinala que devem estar claras (os): as atribuições e os deveres dos profissionais, os critérios de qualificação profissional e a previsão de fiscalização da atividade (SOUZA, 2015).

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 conteúdos das ocupações do mercado de trabalho brasileiro, sem diferenciação entre as profissões regulamentadas e as de livre exercício. Esse

---

<sup>2</sup>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, p.743.

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. Segundo Carlos Lupi, ex-ministro do MTE, "sua atualização e modernização se devem às profundas mudanças ocorridas no cenário cultural, econômico e social do País nos últimos anos, implicando alterações estruturais no mercado 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: a identificação do requerente; o título que reconhece a ocupação; a estimativa de profissionais que já atuam na área; as principais atividades exercidas pelo profissional; as instituições formadoras e a carga horária e; 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 nexo 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 solicita as 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).

Como já visto, há diferença entre profissões regulamentadas e profissões reconhecidas. Atualmente, segundo dados do Ministério do Trabalho (MTE, 2017), o Brasil possui lei específica regulamentando 79 profissões, dentre elas, a profissão do atleta profissional de futebol, do depilador, vaqueiro, guardador e lavador autônomo de veículos automotores, etc. De acordo com notícia publicada no ano de 2017 pelo site do Governo Brasileiro, a tabela de classificação da CBO foi atualizada com 21 novas profissões registradas, dentre elas, as funções de sanitarista, estoquista e monitor de ressocialização prisional, dentre outras, somando um total de 2.638 ocupações reconhecidas no Brasil (incluindo as de regulamentação própria ou não). De forma geral, segundo Souza (2015), 47% das profissões são regulamentadas por conselhos de classe, 18% por registro profissional no MTE e 35% não possui ingerência do Estado.

Segundo afirma Marco Antônio de Oliveira Camargo, ex técnico do Ministério do Trabalho e atual titular da delegação do registro civil e notas no distrito de Sousas, em Campinas - SP, para que uma profissão seja considerada como tal, no Brasil, a mesma deve ser definida como uma forma especial de ocupação com potencialidade de gerar resultados econômicos, devendo ser regulamentada por uma norma estatal que defina a possibilidade de seu exercício e os requisitos para a sua prática (CAMARGO, 2013). No entanto, muitas são as críticas a respeito do possível fomento do corporativismo e da criação de barreiras à entrada de novos concorrentes, que estariam sendo incentivados a partir da desenfreada criação de leis para regulamentação das profissões por iniciativa do Estado e dos conselhos profissionais no Brasil.

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", que apesar de ter sido agraciada pela regulamentação, seus profissionais usufruíram de quase nenhum benefício prático previsto pela lei, sendo vulgarmente conhecidos como "flanelinhas". 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 descansa, portanto,

[...] 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, que dispõe sobre a organização da Presidência da República e dos Ministérios e dá outras providências, 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<sup>3</sup>, que tinha como objeto analisar a constitucionalidade do art. 58 da supracitada lei, chegando a 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

---

<sup>3</sup>SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL. **ADI 1717**. Relator Ministro Sydney Sanches. Disponível em: <<http://www.stf.jus.br/portal/processo/verProcessoAndamento.asp?incidente=1689518>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

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:

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).

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 Brasileira<sup>4</sup>, foi fixado uma contribuição anual de natureza tributária a que os profissionais

---

<sup>4</sup>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.

registrados deveriam 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 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).

Resumidamente, os autores Britto, Souza Neto e Sena (2014, apud CORTE, 2016, p.2) descrevem as características gerais dos conselhos profissionais:

- a) constituem categoria ímpar no elenco das personalidades jurídicas previstas no nosso ordenamento jurídico, não se identificando com as autarquias integrantes da Administração Pública Indireta;
- b) não estão sujeitos à tutela ou controle hierárquico;
- c) não estão vinculados à qualquer Ministério ou órgão da Administração Pública;
- d) não se inserem na estrutura organizacional do Poder Executivo, estabelecida na legislação vigente;
- e) suas receitas e despesas não estão inseridas na Lei de Diretrizes Orçamentárias e na Lei Orçamentária da União;
- f) não recebem qualquer auxílio ou subvenção da União;
- g) seus orçamentos não estão vinculados ao orçamento da União;
- h) seus dirigentes não recebem remuneração e são eleitos dentre os seus membros e, portanto, sem interferência do Poder Público;
- i) além de fiscalizar e regular o exercício das profissões, representam e defendem os interesses das categorias profissionais que fiscalizam;
- j) seus órgãos jurídicos não são vinculados à Advocacia-Geral da União para representação judicial ou extrajudicial dos seus interesses;
- k) não são beneficiários de isenção de custas na Justiça Federal.

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 o aluno à reflexão sobre o processo de fiscalização profissional e sobre a função pública que o próprio Estado delegou aos maiores interessados, que são os próprios profissionais (CORTE, 2016).

Dentro desse aspecto, a autora (2016) acrescenta a opinião de José Augusto Viana, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (2ª Região) e vice-presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis:

Uma das alternativas para tentar contornar esse quadro crítico, na visão de José Augusto Viana, seria a adoção de exames de proficiência em todos os conselhos para os recém-formados. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC), por exemplo, já faz uso desse expediente há cinco anos, e tem colhido bons resultados. "Participamos regularmente de reuniões com o Ministério da Educação. Alguns conselhos são consultados para referendar ou não a criação de cursos. Mas a legislação ainda apresenta muitas brechas, o que permite o agravamento da situação", completa Viana (CORTE, 2016, p.7).

Segundo Fernandes (2012), não existe 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.

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, dentre eles, destacadamente, os Estados Unidos, caracterizado por um federalismo dual, em uma lógica de repartição de competência com a União, em que 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.

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 responsável dessa atribuição. Vejamos o art. 6 da Lei nº 4.024/61, posteriormente alterada pela Lei nº 9.131/95:

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 cursos isolados dependem da prévia aprovação de funcionamento a ser concedida pelo MEC. 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, conforme descrito no art. 48 da referida lei:

Art. 48. Os diplomas de cursos superiores reconhecidos, quando registrados, terão validade nacional como prova da formação recebida por seu titular.  
§1- 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.

Depois de ter explorado algumas das principais leis, projetos de leis e outras considerações normativas que explicam a conjuntura envolvida no processo de regulamentação das profissões em âmbito brasileiro, comparando-as também com a assumida por outros Estados, segue-se para uma aplicação prática, somando as diversas experiências e conhecimentos expostos em cada tópico do trabalho, para, então, qualificarmos o objeto da presente pesquisa, a saber: a (in) viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil.

## 5 (IN) VIABILIDADE DA REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO DE NEGOCIADOR INTERNACIONAL NO BRASIL

No quadro das 2.638 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", a de "Técnicos em administração" (Código 3513), especificamente representado na função de "Técnico em administração de comércio exterior", e a de "Analistas de comércio exterior" (Código 3543) de um modo abrangente.

Essa relação foi elaborada na tentativa de unir ou englobar aquelas ocupações que já foram reconhecidas pela CBO e que, no entanto, contém atribuições do profissional que decidimos intitular de "negociador internacional". Contudo, mesmo unindo as três ocupações mencionadas, ainda não conseguiríamos representar a totalidade de áreas de atuação que o profissional de negócios internacionais exerce no mercado. Segundo a CBO (2010), estas três ocupações, separadamente, desempenham as seguintes funções:

### **1417 - Gerentes de operações de serviços em instituição de intermediação financeira**

**Descrição sumária:** Comercializam produtos e serviços financeiros; implementam processos operacionais; planejam processos de operações bancárias; coordenam o desenvolvimento e a implantação de produtos, serviços e processos; gerenciam pessoas; traçam plano diretor para áreas de crédito, produtos e comercialização; administram recursos materiais, financeiros e serviços de terceiros; comunicam-se, oralmente e por escrito, divulgando e consolidando informações, normas e procedimentos, campanhas de vendas, interagindo com pessoas e conduzindo reuniões.

### **3513 - Técnicos em administração**

**Descrição sumária:** Controlam rotina administrativa. Realizam atividades em recursos humanos e intermedeiam mão-de-obra para colocação e recolocação. Atuam na área de compras e assessoram a área de vendas. Intercambiam mercadorias e serviços e executam atividades nas áreas fiscal e financeira.

### **3543 - Analistas de comércio exterior**

**Descrição sumária:** Realizam operações de comércio internacional para importação e exportação de produtos e serviços; processam operações de importação; traçam planos de exportação; analisam mercado internacional de produtos e serviços; participam da promoção de produtos ou serviços em feiras e outros eventos, prestando orientação técnica aos visitantes ou participantes; orientam o desembaraço aduaneiro. Podem expressar-se em língua estrangeira.

De forma resumida, conforme destacamos no início do trabalho, 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 trabalho, buscamos expor as principais características e atividades que envolvem o âmbito do exercício das negociações internacionais, focando em seu caráter multidisciplinar, transnacional e transcultural, e visando um esclarecimento de sua função social como profissão.

Conforme averiguamos 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 se submeter para visar 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 a maioria das profissões regulamentadas, a entrada de novos profissionais para atuação na área é de entrada democrática e abrange profissionais oriundos de diversas graduações e especializações.

No país, particularmente, ainda não se criaram contextos de discussões para ensejar uma possível regulamentação da profissão de negociador internacional. A presente pesquisa visou, portanto, a partir do estudo sociológico das profissões e das questões econômicas e jurídicas envolvidas no fenômeno da profissionalização, abrir espaço para discutir a hipótese, com o único intuito de analisar quais recursos e ações necessárias são capazes de fornecer um maior reconhecimento e progresso para a área no mercado brasileiro.

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 do negociador internacional de mercado, a de Comércio Exterior. 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 no Conselho Regional de Administração (CRA).

Definir em forma de lei que essa função seja de competência apenas dos administradores não só limitaria a qualidade de sua atuação, como também impediria que profissionais de outras formações, ainda mais especializadas na área, como os bacharéis em Comércio Exterior, em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, dentre outras, também a exercessem. Vejamos o que versa o dispositivo do presente Projeto de Lei:

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;

Trata-se, portanto, de uma tentativa de reserva de mercado para uma profissão individual em detrimento de outras, como as de negociadores internacionais, de turismólogos, bacharéis em hotelaria, tecnólogos em cooperativismo, logística, gestão de pessoas, entre outros, seguindo caminho contrário à essência das teorias sociológicas e econômicas voltadas para discutir meios eficazes para garantia do interesse público e bem-estar social relacionados às atividades profissionais.

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, e 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, afixação 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, portanto, e primeiramente, a partir da compreensão de sua base cognitiva, utilizando como suporte as diversas teorias que foram desenvolvidas e que serviriam de guia para produzir uma 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 competência 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, poderíamos mais facilmente identificar e reunir os conhecimentos e técnicas que definiriam a

área, sendo transmitidos através do(s) curso(s) voltados para formar "negociadores internacionais". A estipulação do currículo de ensino e do corpo docente no contexto brasileiro serviria, portanto, como classe cognitiva da profissão.

Dessa forma, partindo dos esforços para 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 formandos da área (currículo de ensino), as instituições que formariam estes profissionais, o nível de qualificação e especialização obrigatório para sua atuação, a carga horária de estudos/treinamento e experiência necessária, 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.

Em sua pesquisa, Satur (2017) propôs reunir algumas 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, conforme relevância assumida pelos profissionais e participantes da pesquisa, a saber: conhecimentos da formação básica profissional, conhecimentos de formação complementar e conhecimentos específicos ou optativos. Vale ressaltar, no entanto, que a seleção dos conteúdos e a distribuição dos mesmos sobre as bases de conhecimento indicadas, pode variar conforme a área ou campo de atuação específico para as negociações internacionais (SATUR, 2017).

Dentre os conteúdos ou temas a serem incorporados na categoria dos 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; 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: 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: 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 onde atuará etc.) (SATUR, 2017, p.393).

Mais uma vez, conforme constatamos com as pesquisas de campo empreendidas por Satur (2017) e Graham (2008), em geral, tanto o conhecimento técnico teórico quanto a experiência, em si, são importantes para a atuação de bons negociadores. Durante muito tempo, o profissional de negociações internacionais buscou desenvolver por si só as habilidades e conhecimentos necessários para atuar de forma concisa nas negociações, se permitindo 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 capazes de reservar ou monopolizar as competências de sua atuação para qualquer das formações, de ensino superior ou técnico, que citamos através da pesquisa de Satur (2017), 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).

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.

Sobre o âmbito das negociações internacionais de mercado, portanto, e com base nas teorias que tentam dispor a respeito das funções e ética nas negociações internacionais de maneira geral, deveriam ser estipuladas algumas posições que enaltecessem valores e princípios tanto a nível nacional e internacional, quanto profissional e organizacional, em uma conjugação de considerações sócio-culturais e políticas. 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, assumimos que, devido ao complexo cenário educacional, social e ético que a área de negociações internacionais se apresenta no Brasil, ainda não conseguiríamos 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 bem-estar para a população consumidora de serviços profissionais. Afinal, conforme Caron (2008) concluiu, são as próprias atividades e a própria indústria que indicam o nível oportuno de 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. 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 de fornecimento, desenvolvam alianças estratégicas, expandam seus negócios e utilizem dos avanços e tecnologia de que os outros países estão munidos. Esse processo de maior internacionalização e abertura comercial proporcionaria novas fontes de demanda, lucros mais altos, diversificação da produção nacional e exploração de outras vantagens do mercado internacional.

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 inclui 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 à 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 para além das questões de mercado.

Para Morini et al. (2012), apesar de atualmente o Brasil não ser um dos países mais internacionalizados e apesar de constatarmos que os fluxos comerciais internacionais ocorrem predominantemente entre os países mais desenvolvidos, destacadamente a China, Estados Unidos, Alemanha, Japão, Holanda 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 ampla pauta de produtos importados e exportados, promovendo relações de comércio com um grande número de países de forma autônoma e independente (MORINI et al., 2012).

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, precisamos fazer uma comparação da política de regulamentação adotada pelo Brasil e que difere em muito da que é assumida por alguns Estados. Em outros países, as profissões liberais são cobertas por uma gama de regulamentos impostos a nível estadual e não federal. 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.

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-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).

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 de 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.

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 (2008), 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 possíveis conflitos;
- 9) os papéis e funções de outros profissionais para a negociação;
- 10) a capacidade de gerenciar altas 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 leve 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.

Parafraseando o estudo de Damaska, Alexander (2008, p.9) trouxe uma definição do que seria o conceito de "Estado ativo":

Segundo Damaska, os estados ativos tendem a adotar abordagens paternalistas, assistencialistas e intervencionistas em relação aos seus cidadãos. Em outras palavras, os estados ativos adotam políticas baseadas na premissa de que sabem o que é bom para a sociedade civil. Para este fim, um corpo sistematizado de normas e políticas legais define o que é apropriado e justo de acordo com os interesses e valores do Estado.

Assim, voltando mais uma vez aos princípios econômicos que versam sobre a regulamentação das profissões, e em um contexto de exagerada demanda pelas mesmas, uma atual 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 busca por uma constante inovação, especialização e 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 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O intuito do presente trabalho foi o de discutir, através de um quadro de referências sociológicas, econômicas e jurídicas, relativas ao fenômeno de profissionalização, sobre a viabilidade da regulamentação da profissão de negociador internacional no Brasil, visando elaborar um meio ou ação eficaz para garantir reconhecimento e legitimidade à função de negociador internacional 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 trabalho, destacamos o fenômeno da globalização como principal propulsor de mudanças estruturais nos ambientes organizacionais, enaltecendo 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 permitam se adaptar às diferentes questões interpessoais e interculturais em contextos internacionais.

Conforme dito anteriormente, a intenção deste trabalho não foi a de propagar normas ou padrões legais às atividades de negociação internacional no Brasil, mas de gerar um campo de 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 trabalho discutiu propostas para possivelmente manifestar perante a sociedade brasileira a

importância da demanda pela função de negociador internacional, investigando fatores cognitivos, processuais, institucionais, burocráticos e jurídicos. Esta ampla concepção abre espaço para que se tomem novas visões e abordagens, que visem promover 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 principais provas desse avanço diz respeito à criação de cursos universitários que visam tratar as negociações internacionais como objeto de estudo, tais como o curso de Comércio Exterior, o de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, o de Administração com linha específica em comércio exterior e o de 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 evidenciamos, mais uma vez, a inviabilidade do Projeto de lei 439/2015, elaborado com o intuito de reservar, dentre outras, a atuação em comércio exterior para graduados em Administração, em detrimento das demais formações e especializações ainda mais orientadas para a área de negociação internacional.

Atualmente, uma variada gama de estudos, provenientes dos diversos campos de conhecimento, se encontram disponíveis para que os negociadores internacionais utilizem-nos 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, aceitamos que, um dos principais métodos para se alcançar toda esta 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, portanto, 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, se adaptar 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.

Através de uma visão teórica e prática, constatamos 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 em questão, pode-se investigar, por exemplo, o enquadramento da negociação internacional como área de estudo, como uma ciência ou nenhuma delas.

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 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 empresas e organizações brasileiras, havendo lei que reja sobre suas atividades ou não.

Sobre a temática analisada, concluímos que despenderá 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. 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.

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, todavia, almejar 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, servindo de reconhecimento para a carreira profissional.

É a partir dessa aceitação, que abrimos espaço para sugerir posteriores pesquisas que visem analisar a viabilidade de outros processos e ações necessárias para promover as competências e habilidades dos negociadores internacionais

brasileiros, de forma a garantir espaço para este campo de trabalho no Brasil. Como também, outros estudos sobre a profissão e sobre a negociação internacional de uma maneira geral.

Sobre as contribuições deste trabalho, de modo pessoal, destaco o reconhecimento da nobreza da profissão do negociador internacional, e da relação do LEA-NI como formação para negociadores internacionais capacitados para o mercado internacional.

## 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.

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\\_etal\\_negotiation\\_annurevpsych2000.pdf](https://www.uni-muenster.de/imperia/md/content/psyifp/aeechterhoff/wintersemester2011-12/vorlesungskommperskonflikt/bazerman_etal_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/resolucaodacamadosdeputados-17-21-setembro-1989-320110-normaatualizada-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](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](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](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](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](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](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](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/l9131.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9131.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/l9394.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/l9394.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/cbsite/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.

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.

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: Reframing Self regulation in European Private Law, CAFAGGI, F. (ed.), Kluwer International Law, p. 215-235, 2006.

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.

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:GHAURI, 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.iiiei.org/s/KR\\_CITP.pdf](https://www.iiiei.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.

MARKHOF, 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 S.A., 2012.

MSB - MEDIATOR STANDARDS BOARD. **National Mediator Accreditation System (NMAS)**, 2015. Disponível em: <<https://msb.org.au/themes/msb/assets/documents/national-mediator-accreditation-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 Nacional 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](http://www.coppead.ufrj.br/upload/publicacoes/Vinicius__Ribeiro.pdf)>. Acesso em: 7 jan. 2018.

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

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 enla empresa global. Barcelona: Paidós, 2007.

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

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